

ПОРТАЛ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ

Панельная дискуссия с участием представителей IT-индустрии

9 июля 2020 | 17:00 | Республика Татарстан, Иннополис

Работа Правительства:

Отрасль информационных технологий.

Обсуждались вопросы развития IT-отрасли.

Выступление Михаила Мишустина

Выступление генерального директора группы компаний «Яндекс» Аркадия Воложа

Выступление основателя компании «1С» Бориса Нуралиева

Выступление генерального директора «Mail.ru Group» Бориса Добродеева

Выступление президента группы компаний «ФИКС» Дмитрия Еремеева

Выступление вице-президента Telegram Ильи Перекопского

Выступление генерального директора АО «Лаборатория Касперского» Евгения Касперского

Выступление генерального директора компании «Group IB» Ильи Сачкова

Выступление директора по развитию бизнеса онлайн школы «Skyeng» Александра Ларьяновского

Выступление генерального директора ООО «Центр речевых технологий» Дмитрия Дырмовского

Заключительное слово Михаила Мишустина

Перед панельной дискуссией Председатель Правительства осмотрел выставку IT-проектов, развёрнутую в Технопарке имени А.С.Попова, расположенном в Иннополисе.

Панельная дискуссия с участием представителей IT-индустрии

Из стенограммы:

М.Мишустин: Добрый день, дорогие друзья, уважаемые коллеги!

Я рад вас приветствовать здесь, в Иннополисе. Прежде чем мы начнём наш разговор, хочу поблагодарить от всей души руководство Татарстана за предоставленную возможность провести здесь мероприятие, посвящённое вопросам развития IT-отрасли. Символично, что мы собираемся в городе, который был построен с нуля совсем недавно, и в регионе, где всегда уделяли особое внимание развитию информационных технологий. Татарстан многое сделал для появления большого количества IT-компаний.

Наша встреча – хорошая возможность обсудить перспективы развития отрасли и то, как создать стимулы, о которых достаточно часто и подробно говорят, для её дальнейшего роста, увеличить вклад Российской

Федерации в мировую IT-индустрию. Если говорить об изменениях, которые накопились за последние двадцать лет, то они привели мир к новому цивилизационному скачку.

Всё начиналось, как известно, с материального мира, потом правовой, и сегодня мы идём к новому этапу, к цифровому миру. В ходе своей истории человечество формулировало понятия и создавало целый ряд систем, которые позволяют нам фиксировать то, что нематериально. Например, письменность, письменная грамота, право, двойная запись в бухгалтерском учёте. Те, кто овладевал новыми технологиями, превращали их в преимущество над своими конкурентами и быстрее развивались. Сегодня цифровая трансформация – это для нашей страны шанс выйти на более высокий уровень развития, обеспечить нашим людям, гражданам России, новое качество жизни и больший объём возможностей.

На границе смены эпох цифровые товары и услуги вытесняют из жизни привычные для многих людей вещи. Есть много примеров, когда под давлением цифровизации исчезают целые отрасли, а труд людей заменяют машины и искусственный интеллект, о чём мы часто слышим на разных конференциях. Поэтому наши решения и действия должны отвечать таким вызовам времени.

Цифровые технологии и свободный обмен открытыми данными улучшают доступность товаров, услуг и качество жизни в целом, позволяют создавать новые инновационные продукты и сервисы. Цифровая трансформация охватывает сегодня все аспекты жизни во всех без исключения государствах. В мире будущего лидерами станут страны, где высшая ценность – это знания, где не боятся экспериментировать, где есть возможность свободного обмена открытыми данными. Только такая среда создаёт почву для возникновения новых идей, решений и технологий, в том числе, что очень важно, платформенных решений. Талант и знания становятся сегодня главными активами. Это означает, что на первый план выдвигаются нематериальные активы. В первую очередь – интеллектуальная собственность, о которой мы все – особенно вы, уважаемые разработчики программного обеспечения, знаете. И защита прав на неё сегодня должна быть для нас безусловным приоритетом.

Но есть и опасность, которую надо учитывать. Уже очевидно, что следование за лидерами цифровизации приводит страны к новой, если хотите, цифровой зависимости.

Россия не может себе позволить занять место среди вехомых стран, а значит, у нас нет выбора – мы должны идти вперёд и быть в этом смысле лидерами.

Перемены, которые происходят сегодня в мире, называют по-разному. Это и «Четвёртая промышленная революция», и «третья волна», ещё говорят «общество 5.0». Но главное, что следует отметить, – это всепроникающий характер цифровизации.

Сегодня технология интернета вещей, низкая себестоимость хранения данных и вычислительных мощностей создали новую конкурентную среду. Современные бизнес-модели строятся на основе работы с глобальными массивами данных. Работа с ними делает возможными открытия, в результате которых рождаются новые цепочки добавленной стоимости, что и происходит сегодня в любых точках мира, вне зависимости от того, откуда изобретатель технологии её создал.

Так формируется новая экономика, и фактически в этой новой экономике цифровые платформы играют ключевые роли. Они фактически меняют привычные отношения людей, которые сложились веками.

За последние двадцать лет мир сильно изменился и продолжает развиваться ускоряющимися темпами. В начале 2000-х годов большинство крупнейших компаний всех стран можно было отнести к реальному сектору экономики. Посмотрите на список тех компаний, которые были лидерами, – мы очень хорошо их знали. Это были

Поездка

Михаил Мишустин посетил Республиканскую клиническую инфекционную больницу имени профессора А.Ф.Агафонова в Казани

Встреча Михаила Мишустина с президентом Республики Татарстан Рустамом Миннихановым

Встреча Михаила Мишустина с Государственным советником Республики Татарстан Минтимером Шаймиевым

Михаил Мишустин посетил завод ООО «Алабуга – Волокно» на территории ОЭЗ «Алабуга»

Совещание о строительстве автодороги «Европа – Западный Китай»

производители станков, оборудования, гиганты нефтехимии и потребительского сектора. Сегодня героями дня стали цифровые гиганты, о которых лет двадцать назад даже те, кто ещё на заре развития информационных технологий начинал ими заниматься, не могли предполагать.

Кто слышал два десятка лет назад о компаниях Amazon, Facebook, Alibaba? Почти никто ничего, наверное, не слышал. А уже через пять или десять лет, а может, уже и через год места среди лидеров займут новые компании, о которых сегодня мы не имеем никакого представления.

И наша задача – сделать так, чтобы успешные цифровые стартапы как можно больше появлялись в России. Чтобы такие компании были российскими по своей сути, по своему происхождению. Может быть, это будут сегодняшние резиденты Иннополиса. Сегодня мы видели замечательные примеры – компании «Визиолоджи Технологии», «Инференс Технолоджис». Может быть, и другие компании. Сегодня мы этого не знаем, но должны сделать всё возможное, чтобы именно российская юрисдикция стала самой привлекательной для IT-индустрии, местом, если хотите, где рождаются идеи, дающие начало новым технологиям, товарам, услугам и рынкам.

Эффективные цифровые решения появляются методом проб и ошибок. Инновации возникают там, где не боятся отказываться от старого. Создавать прорывные бизнес-модели и постигать новые знания – это суть инноваций.

Конечно, сегодня мы, Правительство Российской Федерации, стремимся создать эту благоприятную среду для российской цифровой экосистемы.

Цифровое развитие общества требует новой государственной политики, которая будет отвечать современным трендам и которую многие из вас ждут. И мы внимательно отслеживаем все мировые тенденции и лучшие рекомендации, которые существуют, в том числе, кстати, Организации экономического сотрудничества и развития.

Для перехода в «цифру» сегодня необходимо в первую очередь создать лучшие условия для доступа к коммуникациям, инфраструктуре, услугам и данным; в полной мере раскрыть потенциал эффективного использования цифровых технологий; поощрять предпринимателей в этой сфере, обеспечивая доступность финансовых инструментов; снижать барьеры для торговли и инвестиций, а также совершенствовать налогообложение в цифровом мире.

Многие правительства сегодня идут по пути цифровой трансформации своих стран. Наверное, вы это видите и читаете много об этом. Конечно, и России есть чем гордиться в этой сфере.

В первую очередь главным условием таких изменений является развитая отрасль информационных технологий. Чем больше новых технологических решений она предлагает, тем быстрее происходит цифровизация экономики и социальной сферы.

Российская IT-отрасль в последние годы демонстрировала достаточно стабильные темпы роста. Во многом это удалось благодаря ранее принятым мерам государственной поддержки. Мы помним пониженную ставку страховых взносов в 14%. Кстати, я напомним: единый социальный налог тогда существовал в особых экономических зонах – это мы обсуждали как раз, когда открывали особые экономические зоны, – и с тех пор именно 14% и возникли. И это было сделано, конечно, в первую очередь для разработчиков программного обеспечения,

За последние шесть лет почти на 50% вырос спрос на программные решения и IT-услуги внутри нашей страны. Ещё быстрее увеличивался спрос на наши разработки на внешнем рынке – на экспорте софта и, соответственно, IT-услуг. Он за это время вырос на 80%.

Список участников

PDF
172Kb

Список участников панельной дискуссии с участием представителей IT-индустрии, 9 июля 2020 года

Важно, что отрасль становится всё более зрелой и самостоятельной. Валовая добавленная стоимость этого сектора за последние шесть лет выросла более чем в два раза. В индустрии сегодня трудится у нас более полумиллиона квалифицированных специалистов, а её доля в структуре ВВП за это время также увеличилась почти вдвое.

Для IT-индустрии, как и для всей нашей страны, последние несколько месяцев оказались крайне непростыми. И сегодня я хотел бы в первую очередь поблагодарить все компании, которые в условиях распространения коронавирусной инфекции обеспечили пользователям бесплатный или льготный доступ к своим онлайн-сервисам, помогли нашим людям. Индустрия в это тяжёлое время оказала помощь россиянам и российскому бизнесу – это очень важно. Такую поддержку, наверное, ощутили почти все школьники и студенты, пенсионеры и люди, которые долгое время работали удалённо в условиях самоизоляции. При всех негативных последствиях, которые, я уверен, будут преодолены, ситуация с коронавирусом продемонстрировала, и в нашей стране особенно, новый спрос на цифровые сервисы. Уверен, что он и дальше будет расти. Такие слова есть: «Нет худа без добра». Открылись новые возможности. В разы увеличился трафик онлайн-сервисов в медицине, образовании, а также в сфере культуры и развлечений. За два месяца через портал государственных услуг было оформлено более 20 млн электронных заявлений на получение разных выплат, и личное присутствие не потребовалось вообще. Быстро, просто и удобно, и сегодня люди убедились в этом. Теперь эти сервисы устойчиво набирают популярность. Стало понятно, каких платформ и сервисов нам сейчас не хватает, и ведущие игроки уже начали заполнять эти пробелы.

Российские цифровые платформы и программные продукты занимают лидирующие позиции практически во всех сегментах нашего рынка, а по отдельным направлениям успешно конкурируют и на мировом уровне. Вместе с тем текущие темпы роста не позволяют нам преодолеть исторически сложившееся отставание от стран – технологических лидеров и занять место, соответствующее нашим возможностям, если хотите, нашим талантам и целям. Поэтому в соответствии с поручением Президента Российской Федерации мы разработали целый комплекс мер государственной поддержки. Это не только налоговый манёвр, это целый комплекс мер, который на сегодняшний день даст нам возможность опережающего развития IT-отрасли и который должен вывести её на совершенно новый уровень лидерства.

Подготовленная Правительством программа развития отрасли включает шесть основных направлений государственной поддержки. Первое – новый налоговый режим, о котором многие просили, к которому многие стремились. Второе – стимулирование спроса. Третье – поддержка внедрения инноваций. Четвёртое – помощь стартапам. Пятое – развитие государственно-частного партнёрства. И, наконец, шестое направление – это расширение кадровой базы отрасли.

По поручению Президента мы проводим так называемый налоговый манёвр для российских IT-компаний. Я напомним, ставка страховых взносов будет уменьшена практически в два раза – с 14% до 7,6%. Это позволит снизить издержки и повысить их конкурентоспособность на глобальном рынке. Налог на прибыль для таких компаний будет уменьшен с 20% до 3%. Данные льготы также планируется распространить (сегодня мы это решение приняли) на дизайн-центры в сфере микро- и радиоэлектроники. Я очень надеюсь, что это сделает российскую юрисдикцию более привлекательной для компаний, успешно работающих на мировом IT-рынке.

Льготы будут предоставлены российским компаниям, 90% доходов которых поступают от реализации программного обеспечения и услуг по его разработке и поддержке, а также облачных сервисов, об этом многие говорили. При этом существующая льгота по освобождению от налога на добавленную стоимость будет распространяться на реализацию прав на использование программных продуктов, которые будут включены в специальный реестр программного обеспечения, в том числе по облачной модели в режиме SaaS.

Сегодня действуют ограничения на закупки иностранного программного обеспечения для государственных нужд. Многим это не нравится, но это условие будет распространяться на IT-закупки компаний с государственным участием, а также на их дочерние структуры. Они будут должны подготовить программы цифровой трансформации, которые предусматривают приоритетное использование отечественных

программных решений. Их будет рассматривать Правительственная комиссия по цифровому развитию. Это позволит нам активизировать спрос на российские программные продукты.

Будет создана единая технологическая платформа для разработки информационных систем органов власти. Она открыта для встраивания российских программных продуктов, и надо ограничить разработку за бюджетный счёт новых платформ, если на рынке соответствующие подобные готовые решения есть. В этом случае мы будем стимулировать их использование, выделяя средства конечным потребителям и поощряя конкуренцию между поставщиками этих решений. Для этого будет введена обязательная экспертиза и согласование архитектуры создаваемых систем.

Кроме того, необходима и поддержка экспорта отечественных решений за счёт софинансирования расходов на их продвижение.

Российским IT-компаниям-лидерам планируется предоставлять гранты на новые разработки в размере до четверти миллиарда рублей в год. Но не более 50% расходов таких компаний. В этом году гранты могут покрыть 80% расходов на разработку и выпуск новых продуктов, это из-за коронавирусной инфекции. Соответствующее постановление Правительства уже подписано.

В августе начнётся отбор претендентов на гранты, и таким образом это будем стимулировать ускоренный вывод новых продуктов или новых версий на рынок. На эти цели в рамках национальной программы «Цифровая экономика» предусмотрено уже сегодня 20 млрд рублей до 2024 года.

Предусмотрено и выделение грантов стартапам на разработку прототипов новых продуктов и их вывод на рынок. Будут реализованы различные программы акселерации и поддержки технологических компаний, которые разрабатывают решения в области искусственного интеллекта, в области больших данных, интернета вещей, блокчейна. Всех технологий, о которых мы слышим сегодня.

Гранты будут выделяться с учётом перспектив и потребностей рынка в рамках государственных и отраслевых программ цифровой трансформации.

Наконец, российские компании получают возможности для подключения к инфраструктуре электронного правительства и встраивания его сервисов в свои, соответственно, экосистемы. Например, маркетплейсы, рекрутинговые порталы и порталы частных объявлений смогут авторизовать своих пользователей с использованием государственного онлайн-ID (ЕСИА – Единая система идентификации и аутентификации). Это позволит существенно повысить доверие к размещаемой информации.

Пользователи портала госуслуг также смогут заверять различные документы электронноцифровой подписью. С разрешения конкретного человека на портале государственных услуг бизнесу сможет быть открыт доступ к его личным данным. Например, то, что актуально сегодня, пациент может дать врачу коммерческой клиники доступ к своему КТ-снимку в цифровой форме, который содержится в его личном кабинете на портале государственных услуг.

Самое главное, что бизнес сможет стать полноценным участником развития экосистемы государственных сервисов. Мы уже рассматриваем ряд предложений о реализации в рамках государственно-частного партнёрства новых проектов, без необходимости бюджетных инвестиций. Речь идёт о сервисах в сфере здравоохранения, образования, строительства, транспорта, коммунальной сферы. Мы планируем активно развивать и поддерживать реализацию проектов с привлечением частных инвестиций.

Для решения проблемы нехватки квалифицированных кадров в сфере информационных технологий предлагается поэтапно почти в два с половиной раза увеличивать контрольные цифры приёма в вузы на IT-специальности с 50 тысяч в этом году до 120 тысяч в 2024 году. Сегодня мы слышали доклад руководителя «Иннополиса», это именно то, что на сегодняшний день делает «Иннополис», увеличивает количество специальностей и студентов. Одновременно планируется обеспечить подготовку высококвалифицированных IT-архитекторов. Это очень важная специальность. На эти цели будет выделено финансирование в рамках национальной программы «Цифровая экономика».

Также рассматриваются возможности софинансирования расходов как граждан, так и компаний на прохождение программ ускоренной подготовки и формирования цифровых компетенций.

Все эти меры позволят к 2024 году на 50% увеличить число занятых в IT-индустрии, в 2 раза увеличить спрос на российские программные продукты и сервисы на внутреннем и внешнем рынке, а также стимулировать появление более тысячи новых перспективных компаний или стартапов, как мы их называем.

Вот сегодня обсудим, как добиться прорыва в развитии национальной IT-индустрии.

Я хочу ещё раз вас всех поблагодарить, особенно тех, кто сегодня приехал в Татарстан, из-за рубежа прилетел. Здесь, я знаю, собрались практически лидеры лучших IT-решений страны. Спасибо вам за это. Я хочу ещё раз сказать, что мы сделаем всё возможное, для того чтобы не просто создать государственно-частное партнёрство, а чтобы Россия была лучшим местом для развития в том числе и технологий, которыми вы занимаетесь.

И я бы просил Дмитрия Николаевича Чернышенко, вице-премьера, который отвечает за цифровую экономику, провести сегодняшнюю дискуссию. Всем абсолютно, кто хотел бы выступить, мы предоставим слово, и, конечно, потом пообщаемся и ответим на ваши вопросы.

Д.Чернышенко: Коллеги, действительно, как сказал Михаил Владимирович, в Иннополисе собрались владельцы и руководители компаний, которые во многом определяют будущее российской, а может быть, даже в чём-то и мировой IT-индустрии. Россия вообще занимает уникальное положение на мировом цифровом рынке. У нас есть свой поисковик, свои социальные сети, свой огромный потенциал, свои возможности, и мы чувствуем, что отрасль действительно сейчас на пороге нового скачка – скачка роста. Вы только что услышали, что государство ориентировано принять беспрецедентные меры для стимулирования отрасли. Эти и другие вопросы мы с вами обсудим сегодня.

Итак, коллеги, я приглашаю на сцену Аркадия Воложа – генерального директора компании «Яндекс». Более 10 тысяч сотрудников, капитализация 16,5 млрд долларов, компания выиграла битву за поисковик №1 и драйвит новые экономики потребления, от электронной коммерции, такси и до беспилотного транспорта, работая в нескольких странах. О роли цифровых компаний в развитии экономики, Аркадий, прошу.

А.Волож (генеральный директор группы компаний «Яндекс»): Спасибо. Я хотел бы начать с благодарности, глубокой благодарности Правительству Российской Федерации за то, что собрали нас на массовые мероприятия. У меня это первый раз за четыре месяца. Большое вам спасибо.

Я вижу здесь очень много знакомых лиц, некоторых я знаю ещё с тех пор, как отрасль IT называлась отраслью. Потому что сегодня цифра как электричество. Никто не называет электричество отраслью. В прожекторах, в видеокамерах, в компьютерах – везде есть электричество, но мы не называем отраслью электричество. То же самое с цифровыми технологиями. Цифровые технологии сейчас везде, во всех отраслях, они приносят свою добавочную стоимость везде, на всех рынках, коммерческих и некоммерческих, здравоохранение, образование – везде. Просто посмотрите, как мы пережили эти два-три месяца на карантине. Представьте, как бы мы жили 20 лет назад, или даже в 2010 году представьте себе такой карантин, без того, что мы имеем сейчас. У нас есть всё: доставка еды к двери, цифровые кинотеатры, образование, видеосвязь. Этого всего не было ещё совсем недавно.

«Цифра» и IT развиваются так быстро, потому что это очень конкурентная область. Конкуренция в цифре отличается от конкуренции на классических рынках по многим причинам: сетевые эффекты, потому что цифровая отрасль реально международная, интернет делает мир открытым, компании конкурируют глобально. Это хорошо для бизнесов и пользователей, это даёт доступ ко всем видам услуг. Мы счастливы жить на таком рынке, в такой стране, где эта отрасль полностью открыта, где российские компании конкурируют с международными компаниями на равных. Это не везде так. В общем, эта конкуренция, борьба происходит буквально в одном клике, как всегда говорят. Она у нас реально в одном клике. Хочешь

– компания А, хочешь – компания В российские, хочешь – компании С, D иностранные. Пожалуйста, всё у тебя рядом.

Всё регулирование в этой области должно быть построено вокруг предоставления равных условий игры для компаний – больших и маленьких, местных и международных. Вокруг этого и должно, как мне кажется, развиваться регулирование. Когда говорят про конкуренцию, все имеют в виду конкуренцию технологическую: «У нас технологии лучше, чем у них, мы будем первыми». Но поскольку «цифра» проникла всюду, во все классические отрасли жизни, то она, в частности, проникла и в сильно зарегулированные отрасли, где регулирование есть. Оно исторически давно существует, оно там полезно, потому что оно касается чувствительных отраслей жизни – здоровья, образования, чего угодно. И это нормально. И поэтому сегодня конкуренция – это наполовину конкуренция технологиями, а наполовину конкуренция регулированием. Компании друг с другом конкурируют в основном технологически, а рынки, страны конкурируют регулированием своим. Страны конкурируют за компании, за то, чтобы они работали на этих рынках, за то, чтобы они развивали свои технологии на этих рынках. Это может быть регулирование налоговое, это может быть регулирование антимонопольное, это может быть регулирование нормативно-техническое. И конкуренция в регулировании такая же серьёзная, как конкуренция в технологиях.

Говоря об этом, я хочу напомнить, что мы находимся в одной из отраслей регулирования, где всё это сходится, это технологии и традиционное регулирование, к которому мы привыкли, – это автономный транспорт. И мы находимся в столице, в одной из мировых столиц автономного транспорта. Я хочу напомнить, что в Иннополисе здесь два года назад был запущен первый в мире сервис, где вы могли вызвать беспилотное такси, нигде коммерчески этого не было. Ещё в 2018 году ни в каком городе этого не было, в Иннополисе это было. С тех пор десятки тысяч поездок совершены здесь. И я призываю всех, кто ещё не покатался на беспилотных автомобилях, – они здесь, мы всех готовы катать. Добро пожаловать.

Д.Чернышенко: Спасибо большое. Мы видим, что конкурировать в регулировании мы начали очень активно – хотим увидеть адекватный отклик и от индустрии. А сейчас приглашаем Бориса Нуралиева, компания «IC».

Он уже 30 лет на рынке. Автоматизировал 83% рабочих мест в России. Лучше всех знает, что один из вызовов в IT-отрасли – это, конечно, кадры. Когда разрабатывался нацпроект «Цифровая экономика», дефицит специалистов оценивался в 1 миллион. Мы этот дефицит сокращаем с вами сегодня на наблюдательном совете в Иннополисе. Поэтому, Борис, Вам слово.

Б.Нуралиев (основатель компании «IC»): Большое спасибо. Компьютерные программы, я всегда напоминаю, состоят из нулей и единиц, их запас в природе не ограничен. Поэтому одна IT-компания от другой отличается тем, каких людей набрал, как организовал их работу. Всё. Для нас кадры – основное.

Действительно, Михаил Владимирович, Вы, Дмитрий Николаевич, правильно сказали, что огромную поддержку отрасль уже получила. Для нас кадры – и основные затраты, и основной ресурс. Поэтому то, что социальные взносы были снижены до 14%, разработка софта не облагалась НДС, – это огромная поддержка. И в том числе благодаря этому в России есть и свой поисковик, и своя почта, и свои ERP-системы, занимающие значительную долю на рынке. И дальнейшее снижение соцвзносов до 7 с небольшим процентов, сохранение освобождения от НДС для российских разработчиков позволит отрасли, считаю, развиваться ещё быстрее, несмотря на коронакризис. При этом действительно специалисты IT очень востребованы. Они имеют хороший экспортный потенциал. Сами могут уезжать за рубеж.

Михаил Владимирович сказал, что у нас в России где-то полмиллиона работает в IT-индустрии. Но на самом деле цифровая экономика предполагает, что айтишники нужны не только в цифровой индустрии. Вообще, IT-отрасль сама по себе не очень большая, но очень сильно влияет на развитие других отраслей. Всего в России сейчас, если считать вместе со связью, где-то 1,8 миллиона специалистов работает. Казалось бы, много, но на самом деле это не очень много – где-то 2–4% работающего населения. И по сравнению с европейскими странами, где 4–5%... В Англии 5% населения работает в IT. Причём Великобритания, в отличие от США или Израйля, не является таким признанным экспортёром

информационных технологий – просто для того, чтобы их экономика работала эффективно, чтобы их британские подданные хорошо ходили в интернет, им вот столько надо. И нам тоже нужно увеличивать количество. Мы считаем, что нам в год нужно где-то 220 тысяч новых специалистов суммарно получать. К 2024 году эта потребность повысится до 300 тысяч.

Действительно, для этого система образования и страна много делают. Сейчас есть решение на уровне Президента увеличить приём на бюджетные места в региональных вузах. Министерство образования будет обращаться с соответствующей просьбой, просьба к Правительству поддержать, чтобы нам, айтишникам, существенная доля от этого досталась в этом году. Нам нужно добрать до 60 тысяч бюджетных мест по программе цифровой экономики в этом году. А в следующем году заложено 80 тысяч бюджетных мест, их добрать очень непросто. Понятно, это требует больших усилий от системы образования. И просим поддержки. Потому что пока там запланировано без этих добавок только 70 тысяч.

И дальше, Михаил Владимирович, Вы сказали, к 2024 году планируется 120 тысяч специалистов. В России не так много бюджетных мест, как этого достичь, какие методы? Один из методов, которые индустрия предлагает рассмотреть, это цифровые кафедры по аналогии с военными кафедрами в советское время, как дополнительная специализация на добровольной основе, чтобы студентам день в неделю специалисты из индустрии читали лекции, но обязательно под публичный выпускной экзамен, там уже неважно, это госэкзамен, или по «Ворлдскиллс», или вендорский экзамен. И тогда мы получим специалистов разных предметных отраслей, но которые могут эффективно автоматизировать свою отрасль. Но, конечно, они должны уметь разрабатывать алгоритмы, писать и отлаживать программы.

Дальше много есть предложений на тему ускоренной подготовки бакалавров. Это, наверное, правильно. Потому что на практике студенты-айтишники второго-третьего курса работают практически все, они всё равно работают. И зачастую они жалуются, что то, что им в вузах дают, им в работе не очень помогает. Поэтому, нам кажется, очень важно было бы для студентов-айтишников перестроить программы образования. Не надо четыре года бакалавриата сдавливать в три, потому что это снизит качество, пусть четыре года. Но в первые два года чтобы их учили именно по специальным дисциплинам и математике, а третий-четвёртый курс им можно давать ОБЖ, философию и так далее, но параллельно сделать им стажировку на реальных предприятиях, официально. Они всё равно работают, так пусть они официально работают, пусть отчёты пишут. Потому что сейчас иногда дипломные проекты бакалавров – у нас на курсовые больше давали ресурсы.

Так мы получим более мотивированных студентов, которые будут осмысленно развивать свои компетенции. Или, наоборот, они в первые два года увидят, что не очень подходят для своей специальности, и могут её поменять, собственно, Президент в Послании Федеральному Собранию об этом говорил.

И последнее, на что хотел обратить внимание, попросить тоже, на эту тему Министерство образования сейчас предпринимает усилия. Сейчас практически половина вузов, которые готовят по информационным технологиям, принимает на них со вступительным экзаменом по физике. Чем это плохо? Казалось бы, хорошо, что дети будут знать физику. А плохо то, что дети, которые хотят поступать, особенно те, кто считают себя такими продвинутыми, с середины 10-го класса бросают заниматься информатикой, начинают зубрить физику. И посмотрите, в этом году записалось сдавать ЕГЭ по информатике 98 тысяч (я не знаю, сколько реально сдало, но примерно столько, наверное, и сдало), а после 9-го класса – ОГЭ – записалось (но их отменили) 460 тысяч. И в прошлом-позапрошлом году примерно такая же картина. То есть дети хотят заниматься информатикой, и нужно дать им такую возможность, чтобы они с ЕГЭ по информатике поступали. В прошлом году это обсуждалось, и соответствующий закон даже прошёл обсуждение на regulation.gov.ru, но потом вышел 666-й приказ. Там всё равно было улучшение, там хотя бы информатика на первое место была поставлена для 9-й группы специальностей, но всё равно было по-другому.

Но действительно, я считаю, что для нашей отрасли самое важное – это кадры. Хотел бы поблагодарить за поддержку. И рассчитываю, что мы это решим.

Д.Чернышенко: Спасибо большое. Я думаю, что приказ 666 уже обречён, и мы точно над ним поработаем. И Вы правильно сказали, что, конечно, тем, кто начинал программировать на Ассемблере, привычнее нули и единицы, но мы знаем, что квантовые вычисления путают нам и эти карты. И вопрос из зала тут пришёл: когда на татарском языке будет 1С-версия?

Наш следующий участник – Борис Добродеев, Mail.ru. Невероятно эффективная компания, мне они очень нравятся, лидируют во многих самых высококонкурентных сферах – соцсети, online-игры, электронная почта, облачные решения, картография, каршеринг, доставка. Можно долго перечислять. Их продуктами пользуются 93% россиян из тех, у кого есть интернет. Борис, какой у вас опыт работы с государством? Какие перспективы? Возможно ли взаимовыгодное партнёрство с государством или всегда кто-то будет пострадавший?

Б.Добродеев (*генеральный директор «Mail.ru Group»*): Если короткий ответ – да, а если подробнее, то как раз этому и будет посвящено моё выступление. Я бы хотел начать его со слов благодарности. Михаил Владимирович, Ваша вовлечённость в дела отрасли, меры стимулирования приходятся как никогда кстати. Буквально месяц назад было моё выступление перед Президентом, я рассказывал про вычет входящего НДС. Мы очень давно ратовали за эту историю, несколько лет. Она очень мешала развиваться игровой индустрии. И буквально за месяц удалось реализовать этот проект. Мы не ожидали такой скорости. Вообще, если походить в кулуарах сегодняшнего мероприятия и сделать облако тегов, то самое часто упоминаемое слово было бы «стимулирование». Мне кажется, это очень здорово и очень правильно.

То, о чём я хочу рассказать сегодня, это та сторона, та часть Mail.ru, с которой мы не так часто ассоциируемся. Мы примерно 20 лет разрабатывали массовые потребительские сервисы – это почта, социальные сети, мессенджеры, которыми пользуется более 93% аудитории рунета. Но в рамках нового этапа развития мы все эти технологии и продукты, которые ориентированы на миллионы наших пользователей, разворачиваем на бизнесы, на компании, потому что они имеют огромный потенциал. Мы считаем, что с их помощью мы сделаем работу компаний и экономики куда более эффективной.

И уже отрадно, что нашими решениями пользуются крупнейшие российские компании – это и «Лукойл», и «Росатом», и ВЭБ. В период коронавируса, коронакризиса мы помогли более чем тысяче компаний с помощью наших облачных решений справиться с пиковой нагрузкой. Например, мы экстренно перенесли мощности Высшей школы экономики. Наши базы данных помогают ускорять транзакции большого количества банков и телеком-операторов, а наши специалисты по большим данным помогают экономить уже сотни миллионов долларов большому количеству компаний. И мне кажется, что выиграли бы все, если бы мы смогли сообща применить эти технологии и эти навыки к нуждам государства. Мне кажется, это очень правильная практика – не строить какие-то технологии, продукты с нуля, а использовать в том числе и рыночные наработки. Мне кажется, это принесёт пользу всем. Сейчас и в Китае, и в Штатах активно такие компании, как Amazon, Alibaba, Microsoft, Tencent, активно участвуют в цифровизации государств.

Но инфраструктура – это не единственная тема. На самом деле, как показал коронавирус, у нас в стране отсутствует российский продукт, российская платформа, которая бы соединяла для образовательных целей учеников и учителей. Эта тема достаточно резонансная. Мы понимаем, что онлайн-образование никогда не заменит живой контакт ученика и учителя. Мы понимаем, что школьники не являются все адептами самоизоляции, как мы видели на многих «вирусных» видео в интернете. Но при этом онлайн-образование несёт всё равно большую пользу как вспомогательный инструмент, и оно никуда не уйдёт. По нашим замерам, нашими ресурсами уже пользуются 95% школьников, 48% используют «ВКонтакте» для проведения дистанционных уроков. Мы накопили большое количество технологий, например, групповые звонки больше чем на 100 человек. И мы сейчас развиваем это направление совместно с «Ростелекомом». То есть мы все наши разработки кладём туда, и мы очень сильно дальше инвестируем и верим в это направление. У нас сейчас идёт очень конструктивный диалог и с Министерством просвещения, и с Министерством связи, и мы хотели бы тоже попросить о поддержке с внедрением наших решений в школы, потому что кажется, что все бы от этого выиграли – и ученики и учителя.

Вы сегодня говорили о том, что современная экономика – это экономика талантов и знаний. Здесь, насколько я успел прочитать, были очень большие цифры по тем специалистам и тем кадрам, которые

понадобятся в рамках цифровой экономики. Мы полностью с этим согласны, но тем не менее мы видим, что спрос существенно превышает предложение. И мы считаем, что одним из решений является дополнительное профессиональное образование, которое в пик коронавируса показало невероятный рост. Но, несмотря на это, ещё больше людей хотели бы обучаться цифровым профессиям, однако на сегодняшний день они этого не могут. То есть, условно, сейчас обучаются десятки тысяч, а есть потенциал обучить действительно миллионы. На наших сайтах по дополнительному профессиональному образованию зарегистрированы миллионы человек, и вот блокирующим фактором является, как правило, первый платёж, цена. И вот, действительно, очень правильная история – это соинвестирование государства и отрасли в развитие дополнительного профессионального образования, и мы просто хотели бы попросить о том, чтобы в рамках этого проекта использовались существующие рыночные игроки, которые уже накопили очень много экспертизы, у них уже очень серьёзные продукты, и я уверен, что они помогут нам достичь тех амбициозных целей, которые вы ставите. Это могут быть просто миллионы новых кадров и очень позитивное влияние на экономику.

Наконец, я хотел бы рассказать о последнем проекте, который у нас сейчас очень хорошо растёт. Это платформа для мини-приложений «ВКонтакте». По сути, это самая популярная российская платформа для разработчиков, ею сегодня пользуются 15 тысяч разработчиков и 36 миллионов человек. Мне кажется, с учётом того, что у нас отсутствует в стране популярный магазин приложений, было бы здорово выбрать российского игрока и сделать его стандартом для разработки приложений наравне с iOS и Android для разработки государственных сервисов. От этого выиграет государство. Мы готовы дать доступ ко всей аудитории Рунета, которую можно будет покрыть с нашей поддержкой. От этого выиграют все.

Напоследок я бы хотел сказать, что, как Вы отметили в своей презентации, сейчас время тектонических сдвигов. Это и большие возможности, и большие вызовы. Я уверен, что только вместе, только сообща мы сможем ответить на эти вызовы. Как Вы говорили про индустрию 5.0, очень важно, чтобы мы вместе смогли сделать так, чтобы 5.0 было в нашу пользу.

Д.Чернышенко: Спасибо большое. Уверен, когда мы ещё раз соберёмся в Иннополисе, в облаке тегов будет уже не стимулирование, а внедрение, успех, в том числе, может быть, за счёт платформы приложений «ВКонтакте».

Сейчас я с удовольствием приглашаю на сцену Дмитрия Еремеева, компания «ФИКС».

Международный холдинг инкубаторов и стартапов работает в направлении монетизации интернет-трафика, финтех. В прошлом году Дмитрий открыл новый банк – Банк 131, он ориентирован на обслуживание международных и российских интернет-компаний. Это единственный банк в России, который получил лицензию ЦБ за последние пять лет. А назван он в честь лица Дмитрия в Казани.

Дмитрий, Вам слово.

Д.Еремеев (президент группы компаний «ФИКС»): Добрый день, уважаемые коллеги!

Мне очень приятно здесь находиться – вдвойне приятно находиться на территории Татарстана, это моя родина, и здесь, в Иннополисе.

Сейчас Правительство, страна делает молниеносные усилия с точки зрения изменений, которые повышают конкурентоспособность российских компаний на внутреннем и международном рынке. Мне очень приятно говорить здесь как представителю отрасли. В поддержку этих изменений я бы хотел внести ряд предложений на рассмотрение, которые, возможно, помогут ускорить процессы, которые сейчас происходят.

Мир поменялся, произошла уберизация экономики. На текущий момент мы все здесь, большое количество предпринимателей зарабатывают не на российском рынке, а на международном. Здесь есть производители компьютерных игр, коллеги, которые продают программное обеспечение, монетизируются по рекламным моделям. Одно из предложений – льготы, о которых сейчас говорят, по поводу ЕСН и налога на прибыль, распространить на российские компании, которые оперируют на международных рынках, которые

занимаются рекламой, продажей сервисов и услуг. Мне кажется, это было бы правильным – с точки зрения конкурентоспособности с другими юрисдикциями. Многие из нас оперируют через компании в Голландии, Ирландии, Сингапуре, Гонконге.

Второй момент. Сейчас бизнес-модель немного поменялась: всё больше происходит P2P-, B2C-операций. То есть происходит бизнес как сервис. При этом юрисдикция компаний не имеет никакого значения. Сейчас гражданин России может открыть компанию в любой точке мира и счёт в любой точке мира. И здесь происходит конкуренция юрисдикций. В этой связи конкурентоспособность на внутреннем рынке российских компаний по работе с физическими лицами... Я был бы благодарен, если бы был рассмотрен вопрос, связанный с агентом по НДС. Дело в том, что когда российская компания осуществляет операции, платежи в адрес физических лиц, будь то выплата вознаграждения или, например, монетизация своих сервисов в «Яндексе», то в данном случае компания является агентом по уплате НДС. В то же время, если это делает иностранная компания, в этом случае она не является агентом по НДС и фактически платит несколько больше. Точнее, в дальнейшем гражданин должен будет, соответственно, уплачивать 13%, что, на мой взгляд, немного не уравнивает здесь российскую юрисдикцию с точки зрения равной налоговой нагрузки и простоты.

Следующий момент, о котором очень хотел бы сказать, – это вопрос, посвящённый российской финансовой системе. На текущий момент иностранные компании легко могут открывать счета по всему миру, в том числе в российской юрисдикции. И мне бы искренне хотелось, чтобы международные компании – и российские международные компании, и нероссийские международные компании типа Google – могли открывать счета в российской юрисдикции, для того чтобы оперировать с российскими лицами. Это было бы правильно, это было бы очень хорошо. Но здесь возникает множество нюансов, которые не всегда легко решаются. Здесь возникают вопросы, связанные, например, с самим процессом открытия счёта для этой компании. Сейчас для открытия счёта необходимо большое количество документов компании перевести нотариально, для того чтобы получить ИНН. При этом есть отличный пример налога на Google и применения подхода, когда ИНН получается онлайн. Я бы хотел попросить рассмотреть возможность применения такого же подхода, для того чтобы эти компании могли открывать счета в российских юрисдикциях.

Чтобы мы, разработчики игр, рекламные компании, оперировали из российских юрисдикций, нам необходим некий подход, изменения с точки зрения валютного контроля. Мне кажется, это назрело, потому что иногда бывает очень сложно получить какие-то деньги по оферте или отправить деньги. Сейчас, например, из-за коронавируса – мы оплатили участие в одной международной конференции и сейчас рискуем получить штраф. Это те вещи, изменив которые мы могли бы повысить конкурентоспособность нашей финансовой системы и российских компаний.

Ещё один важный момент – это онлайн-идентификация. Центральный банк России проделал огромную работу – сейчас можно авторизовываться онлайн, регистрироваться. Но, к сожалению, пока ещё необходимо приходить физически в банк, для того чтобы открывать счета. Что, особенно в условиях коронавирусной инфекции, сильно затруднено. Я бы хотел поддержать предложение распространить возможность онлайн-регистрации, как это сейчас делается во многих странах, открытия счёта онлайн в российских юрисдикциях. На мой взгляд, это способствовало бы достаточно серьёзной конкурентоспособности по сравнению с другими международными компаниями, оперирующими на российских рынках, способствовало бы возможности оперирования из российских юрисдикций международных компаний по всему миру, в том числе физлиц.

Спасибо вам большое за возможность открыто и искренне высказаться и за откровенный разговор.

Д. Чернышенко: Спасибо, Дмитрий. Мы все ждём, чтобы Google перевёл счета из Ирландии в российскую юрисдикцию и открыл счёт в Банке 131.

Уважаемые участники, приглашаю вице-президента компании Telegram Илью Перекопского.

Глобальный сервис с российскими корнями, которому доверяют 400 миллионов человек в 90 странах. Здорово, что этот популярный сервис официально работает в России. Это добрый знак для IT-

предпринимателей и инвесторов.

Илья, я знаю, что большие компании ценят таланты, хорошо им платят, делают многое для их привлечения. Telegram провёл серию международных конкурсов для разработчиков.

С какими преградами сталкиваются победители ваших конкурсов и другие таланты по всему миру?

И.Перекопский (*вице-президент Telegram*): Всем добрый день!

Да, действительно, мы со своей стороны стараемся вносить практический вклад в образование в IT-сфере. Мы ежегодно проводим десятки конкурсов по разным IT-направлениям, и в этих конкурсах участвуют тысячи людей, суперталантливая молодёжь, часто ребята 14–16 лет. Они постоянно в них участвуют и решают сложные практические задачи. Тем самым мы учим новое поколение IT-разработчиков работать в суперконкурентной среде, выполнять сложные практические задачи в очень сжатые сроки.

Мы уже выплатили миллионы долларов призовых денег нашим призёрам. Надо подчеркнуть, что большая часть этих ребят из Восточной Европы и, наверное, половина из них из России. Когда мы выплачиваем эти призовые деньги, половина денег отправляется в Россию. Мы не очень хорошо разбираемся в российской налоговой системе. Единственное, что мы знаем: когда призёры получают деньги (многие зарегистрированы как ИП или как самозанятые), они платят очень низкие налоги. По крайней мере в этом направлении наши призёры платят одни из самых низких налогов в Европе точно и, наверное, самые низкие налоги в Северной Европе.

Организуя эти конкурсы, мы видим, что в Восточной Европе, в частности в России, целая армия талантливых программистов. Но есть некоторые вещи, которые не помогают в полной мере раскрыть им свой потенциал. Основная причина, с нашей точки зрения, особенно когда мы говорим про разработчиков мобильных приложений B2C, заключается в том, что есть другой налог, который платит весь мир. Этот налог составляет 30%, и платится он американским компаниям Apple и Google. Мы тут обсуждаем налоговые льготы, снижение налога на прибыль до 3%. Да, в России эти компании будут платить 3%, но при этом 30% они будут отдавать американским компаниям, причём частным.

Сейчас в Европе как раз идут активные обсуждения на эту тему, мы в них тоже принимаем участие. Идут антимонопольные расследования. Мы хотели бы призвать Россию тоже принять участие в этом прогрессивном движении, потому что, как нам кажется, это серьёзный сдерживающий фактор для всей IT-индустрии в мире в целом и в Восточной Европе и России в частности. Безусловно, этот налог 30% сдерживает всю отрасль. При этом мы видим, что Apple и Google стоят триллионы долларов, у них на складах лежит кеш в офшорах. На эти деньги они покупают по дешёвке компании в Восточной Европе, покупают программистов, увозят их к себе. Поэтому не так сильно, как хотелось бы, развивается IT-индустрия именно в странах Восточной Европы. Хотя весь мировой потенциал сейчас, как мы считаем, здесь сконцентрирован, а не там.

Хотелось бы, чтобы Россия присоединилась к этому движению, подумать, что с этим можно сделать. Это, к сожалению, та сфера, где технологически сложно конкурировать. Мы в 2016 году запустили игровую платформу, с каталогом игр в Telegram. Но Apple не позволил нам её оставить, нам пришлось её удалить под угрозой удаления Telegram из сторов. Мы сами столкнулись с этим и понимаем, насколько это важно. Получается такая аналогия: раньше в Татарстане была ставка Золотой Орды, и все привозили дань в Татарстан, а теперь есть такая ставка где-то в Сан-Франциско, около Золотого моста, и все привозят дань туда. И нам кажется, что это такая фундаментальная вещь, которая сильно сдерживает развитие IT-индустрии в целом в мире, но особенно у нас, потому что у нас вся эта армия талантливой молодёжи как раз сконцентрирована, в этом регионе.

Д.Чернышенко: Спасибо большое, Илья. Я думаю, Сан-Франциско ещё не было, когда у нас тут Орда вовсю действовала. Квазиналог 30% – это очень интересная вещь. Мы её обсудим. Индустрия, конечно, поддержит. И то, что мировой потенциал IT-индустрии у нас здесь, в Восточной Европе, – я думаю, больше у нас здесь, в России, потому что половину миллионов призов получают как раз российские разработчики, – это классная новость сегодняшнего дня, как и то, что вы с нами.

Наш следующий презентёр – Евгений Касперский, «Лаборатория Касперского».

Один из самых узнаваемых за рубежом российских брендов. 200 стран мира, 400 миллионов пользователей, 270 тысяч корпоративных клиентов. За последние годы российский IT-рынок вырос почти в два раза и составил 11 млрд долларов. На зарубежные рынки приходится 80% продаж российских разработчиков, причём бóльшая часть – антивирусные программы. Это не просто престиж нашей страны – это и наше стратегическое преимущество.

Евгений, поделитесь опытом глобального продвижения Ваших продуктов.

Е.Касперский (*генеральный директор АО «Лаборатория Касперского»*): Добрый день, дамы и господа! Михаил Владимирович!

Во-первых, огромное спасибо Правительству не только за такое очень позитивное внимание к нашей отрасли, но также за уникальный шанс встретиться с коллегами, с Борисом, с Аркадием, вживую. Мы пытались вспомнить, когда же мы в прошлый раз встречались, и не смогли.

К сожалению, увидеть наших цифровых гигантов за рубежом – это редкость. А ведь на самом деле, если сравнить рынки российский и зарубежный, то это, получается, довольно большая разница.

Мне тут показали цифры от «Руссофта», и там было написано, что российский IT-рынок по сравнению с зарубежным – это всего лишь 1,5%. И вот здесь приходится толкаться нам вместе с другими зарубежными производителями. Но на самом деле это понятно, что там много, а здесь гораздо меньше, поэтому многие – по тем же самым данным, более половины российских IT-компаний – так или иначе начинают работать за рубежом.

Я не хочу сказать, что за рубежом прямо всё хорошо и мёдом помазано. На самом деле это сложно: нужно не только язык культуры понимать, правила ведения бизнеса. Иногда бывает больно, иногда бьют, иногда бьют на государственном уровне, там геополитика играет свою роль. Однако на самом деле это не везде так. Есть регионы, которые вполне доброжелательно и позитивно относятся к разработкам, к технологиям из России. Даже более того – я бы сказал, есть правило: чем хуже говорят по-английски, тем лучше у вас пойдёт там бизнес. За одним исключением – Япония: и по-английски не говорят, и работать там очень вязко.

При этом следует учитывать, что на самом деле, если честно говорить, российские разработчики – это... Я процитирую Кондолизу Райс, с которой однажды на одной сцене мы стояли, она ко мне повернулась и сказала: «Русские программисты – лучшие в мире». Я сказал: «На 200% согласен». На самом деле это так, и огромное спасибо нашей системе образования.

У меня есть разные по возрасту дети, средненькому девять лет, он уже Python учит. Когда я говорю за рубежом, что в российских школах преподают программирование, начиная с каких-то средних классов, мне не верят и удивляются. Огромнейший есть потенциал, и с этим потенциалом кадровым нужно работать – совершенно с этим согласен, и мы можем здесь сотrudничать.

Мы можем не просто предлагать продукты и сервисы какие-то – мы можем делать технологии, продукты лучшие в мире. Например, наша компания: мы делаем лучшие решения по безопасности. Мы единственная компания, которую боятся американские спецслужбы. То есть, если стоит наш продукт, АНБ и ЦРУ туда не заходят. Это факт, приятно.

Скажем так: бьют за это тоже иногда больно, но приятно больше, чем больно. Есть другие разработки, например «Новые облачные технологии» со своим офисом. Там новые уникальные совершенно идеи, архитектура, то есть они умеют делать то, что не умеет и никогда не научится Microsoft и никогда не сможет Linux. Они могут портироваться на любую операционку, короче, они могут работать хоть на большом экране, хоть на утюг можно поставить, и будет работать.

Я не разбираюсь в автопилотах, но что-то мне подсказывает: если взять «Яндекс», взять КамАЗ и их автопилоты, сравнить с конкурирующими зарубежными, я совершенно не удивлюсь, если они окажутся на

голову лучше. Не знаю, но верю, потому что на самом деле российские инженеры, софтверные инженеры, они всё-таки лучшие в мире, и быть компанией-экспортёром – на самом деле это очень-очень интересная, приятная и выгодная работа.

Мы гораздо меньше зависим от кризисных ситуаций. То есть если, например, рубль просел, евро вырос, там бразильский реал упал, где-то в другом месте укрепилось. Был бы на самом деле этот вирус не биологическим, цифровым, мы тут же «почикали» бы, выпустили бы апдейт, вылечили бы всех и отпиарились бы ещё на этом. Скажем, Европу там закрывают, весь мир остальной живёт, Латинская Америка начинает закрываться, Европа оживает – по результатам полугода у нас рост.

Наверное, если бы вся Россия работала так же эффективно, как моя компания, то российская экономика была бы №1 в мире.

А теперь перехожу к просьбам. Для того чтобы российские компании больше экспортировали и больше было российских продуктов за рубежом айтишных – всё для этого практически есть, всё очень хорошо, мы довольны, и за это спасибо, – но есть два момента. Во-первых, так называемый входящий НДС. Это просто несправедливо. Извините, если, условно, кирпичи везу за бугор, то он засчитывается, а если софт, то не засчитывается; если из-за бугра везу сюда – то же самое, они получают там свои зачёты, а мы нет. За что? Ну несправедливо это!

Вторая вещь, которая к нам меньше имеет отношения, но, я думаю, она достаточно болезненна для начинающих экспорт компаний, – это всё-таки валютный контроль. Я не выступаю за его отмену, но можно как-то более эффективно сделать его менее затратным, особенно для компаний, у которых нет для этого опыта и ресурсов.

Есть куча других хотелок, но они уже поменьше, и мы их сами готовы сделать: это и учить, и где работать, это участие в выставках и так далее. Мы готовы помогать, участвовать в рабочих группах, всячески делиться своим опытом.

Поэтому, я считаю, сейчас очень хороший момент, когда потенциал российских IT-компаний может быть умножен на внимание и заботу нашего государства, и в результате – конечно, не завтра, не послезавтра, но ещё при нашей жизни – Россия превратится в одного из ведущих мировых IT-игроков.

Большое спасибо.

Д.Чернышенко: Хотелось бы поскорее.

Спасибо большое. Евгений Касперский – человек, которого боятся американские спецслужбы, который видел Кондолизу Райс, наш российский Илон Маск, как недавно назвал его Президент. «Яндекс-беспилотник» на КамАЗе – это круто. Как тебе такое, Илон Маск?

А сейчас приглашаем на сцену Илью Сачкова, компания Group IB.

Group IB участвует в расследовании до 80% резонансных киберпреступлений в России, российский сегмент кибербезопасности, на мой взгляд, один из самых развитых, у нас очень высокий уровень защищённости системы, мы это чувствуем.

Илья, как будет развиваться отечественная кибербезопасность?

И.Сачков (*генеральный директор компании «Group IB»*): В первую очередь я, наверное, не соглашусь с Евгением Валентиновичем: чтобы хорошо развивалась отечественная кибербезопасность, нужно конкурировать с самыми сильными игроками на их рынках. Именно так поступают немцы и производители других автомобилей, которые делают крутые вещи. То есть нужно идти не в те страны, где плохо говорят по-английски, а нужно идти в те страны, где говорят по-английски носители языка, тогда продукт получается конкурентоспособным, и тогда, возвращаясь в Россию, этот продукт делает страну более безопасной.

Те компании, которые говорят, что мы работаем на российском рынке, не экспортируем что-либо за рубеж в кибербезопасности (я сегодня буду говорить только про кибербез), я бы таким компаниям запрещал работать в России. Потому что инженерно это абсолютно точно вранье. Если вы делаете хороший продукт, почему он не продается на сложных, в том числе и в политическом отношении рынках.

Главный конкурент компании из России, который занимается кибербезопасностью, это американцы. Американцы используют несколько стратегий, которые пока не использует Россия, я ни в коем случае не призываю использовать эти же стратегии, я буду говорить о стратегии «умного» экспорта.

Первое, это бешеная капитализация и несоразмерная помощь государства, в том числе при помощи силовых структур, то есть когда решения внедряются в базовые инфраструктурные вещи, критические инфраструктуры разных стран, в том числе в России.

С американцами нельзя соревноваться их методами – бешеной капитализацией и такими, я бы сказал, токсическими способами. Мы используем стратегию «умного» экспорта, она привела к тому, что в прошлом году мы пробили 40, а в этом году мы пробиваем 50% рекуррентной выручки из стран нетретьего мира, а это Европа, США, АТР. В прошлом году мы получили все крупнейшие компании Нидерландов, и они платят напрямую в Россию, на российские счета.

Стратегия «умного» экспорта состоит из нескольких вещей, это относится к кибербезопасности.

Первое. Кибербезопасность – это не бизнес, это в первую очередь нетерпимость к преступности. Вы должны думать не о том, как заработать больше денег, а о том, что вы боретесь с организованной преступностью. Так в большинстве своём не делают американцы, большинство основателей компаний по кибербезопасности делают это как бизнес.

Вторая стратегия – это адаптация продукта под местный рынок. Американцы делают коробочное решение, одинаково продавая его в каждой стране мира. Если посмотреть отчётность публичных компаний, там везде примерно одно и то же: 60–70% бюджета – сейлз-маркетинг. В каждой стране, куда мы заходим, мы делаем смарт-офис, который состоит из сервисных подразделений, которые изучают преступность в регионе, делают расследования, реагируют на инциденты. Так мы узнаём преступность лучше. Так мы адаптируем продукт под решение местных задач.

Следующая задача – обязательная интеграция в систему местного образования, чтобы потом местный офис состоял из местных людей, которые обучены местной системе образования по тем методикам, которым вы хотите учить в области кибербезопасности.

И, естественно, суверенность. Американцы вместе со своими продуктами и ещё, кстати, китайцы не совсем дают суверенность, а точнее, совсем её не дают. Если вы хотите получить успех на международном рынке, вы должны гарантировать суверенность своей продукции. Когда вы общаетесь с регуляторами, должны быть приведены в жизнь все необходимые методики, для того чтобы показать, что продукт действительно суверенен, отделяемый, проверяемый, никаким образом не связан ни с какой политикой и страной.

Что мешает? Мешает значительно больше. Я сейчас ни в коем случае никого не хочу обидеть. Я патриот своей страны, и когда я высказываю какую-то критику – это любовь. Первая вещь – это риторика России в области киберпреступности и кибербезопасности в мире. Простой пример. Когда весь мир говорит о том, что господин Максим Якубец – хакер, который в Москве разъезжает на Ламборджини с номерами ВОР, является компьютерным преступником, создателем вируса Dridex, каждый инженер мира об этом знает. Компьютерная криминалистика – очень точная наука. Ни один российский государственный орган, ни полиция, ни Федеральная служба безопасности, ни МИД на это никак не отвечает. Максим остаётся в Москве, продолжает кататься на своем шикарном автомобиле, и поверьте, это влияет на имидж российских компаний, которые занимаются экспортом информационной безопасности. Что происходит в стране, если весь мир вам говорит: «Есть преступность»? Далеко не всегда есть политические обвинения, но есть инженерно проверенные обвинения.

Теперь очень коротко про то, что бы хотелось. В области НДС хотелось бы, чтобы список отечественного ПО проверялся всё-таки до конечных бенефициаров на тему владения именно иностранцами и иностранными компаниями. Тут я бы говорил именно о сфере информационной безопасности. Льготы иностранным компаниям, которые занимаются кибербезопасностью в России, абсолютно не нужны.

Вторая вещь. Очень много сервисов на тему «умного» экспорта. Компании, которые позволяют обогнать американцев, – это сервисные услуги, когда либо страна, либо клиент закупает ваш софт как услугу, и мы просим распространения льготы НДС на подобного рода услуги.

Третья вещь, я полностью согласен с Евгением Валентиновичем, – это валютный контроль. Он остался на уровне 1970 года. И поверьте, не очень просто убедить иностранца покупать российский софт по кибербезопасности, но после того, как он убеждён, и мы прошли все «пилоты», это проходит процедуру закупки. И иностранец встречается с валютным контролем, который просит печати в той стране, где, например, печати отсутствуют десять лет. Валютный контроль – это точно вещь, которая должна быть изменена.

Институты поддержки, такие как «Сколково», показали свою эффективность, Иннополис. Большая просьба распространить те льготы, которые распространяются только на некоторые компании внутри «Сколково», потому что они проходят очень большую экспертизу и так, они показали свою инновационность – «Сколково» показывает отличный экспортный потенциал... Так вот, распространить льготу по 7% на всех резидентов «Сколково» и Иннополиса, если есть такая возможность. Также поддержать институт «РЭЦ» в плане того, что делают китайцы для Huawei.

Если есть возможность, кредитовать клиентов за счёт России на большие инфраструктурные проекты в «РЭЦ», там есть свой банк, – все производители российского софта и их клиенты за рубежом будут рады такой поддержке.

По поводу образования: проблема не только в количестве мест в вузах. Проблема в том, что в нашей специальности появилось огромное количество новых специальностей, которые отсутствуют в программах образования. Отсюда следует, что начиная со школы должна быть дополнительная профподготовка.

С 2015 года мы просим Минобр сократить количество часов ОБЖ. Я из 444-й школы. Там каждый год – до сих пор я бываю в этой школе – 6 часов в 11-м классе учат метать гранаты в деревянные танки. Вот эти 6 часов просьба заменить на профподготовку по кибербезопасности.

И, естественно, создание кластеров на базе ведущих технических вузов.

Я был в Университете Цинциннати. Это посередине Америки. И когда увидел кафедру информационной безопасности, мне стало немного обидно за свой родной вуз, где я являюсь доцентом, я доцент МГТУ имени Баумана, кафедра информационной безопасности. На базе таких вузов нужно создавать кампусы и огромные корпуса, которые будут помогать создавать компании, которые заинтересованы в появлении новых профессий. Где вы найдёте в России профессию тренд-хантер? Такая профессия отсутствует. Огромное количество выпускников по информационной безопасности, и коллеги подтвердят, что когда они выпускаются из вуза, этого человека нужно учить с нулевого дня.

Дальше. «Нонкомпит» – в плане защиты интеллектуальной собственности. В России эта процедура не работает и, к сожалению, приводит к тому, что многие идеи воруются и уходят из компании.

И последние две вещи. По иностранным компаниям, которые находятся в России, в первую очередь «Хуавэй». Я хотел бы обратить внимание, что эти компании несут функции двойного назначения и мало того, что подрывают суверенитет России в плане информационной безопасности, они полностью рушат рынок труда. Специалисты с зарплатой 250 тыс. рублей получают от «Хуавэй» в России офферы на 1,2 млн, на 1,5 млн. Это высасывание мозгов внутри страны и полное разрушение рынка труда и заработных плат.

У меня есть ещё огромное количество идей, очень конкретных, вызванных практической работой (17 лет на экспорте), я их опишу в виде отдельного письма и отправлю в Правительство.

Огромное вам спасибо за внимание, за поддержку. И за этот потрясающий день.

Д.Чернышенко: Спасибо большое, Илья Сачков.

444-я школа в Измайлово рулит.

Стратегия «умного» экспорта, Zero Tolerance. Если что, обращайтесь, у него было одно из самых удачных дел – он вернул 3,3 млрд рублей потерпевшей стороне, которая пострадала от киберпреступников.

Следующий наш презентёр – Александр Ларьяновский, управляющий партнёр компании Skyeng.

Пандемия мощно подстегнула онлайн-образование. Но, кстати, и не только. На помощь пришли образовательные платформы. В общем, практика сложилась, надо её теперь как-то зафиксировать и закрепить.

Александр, какое будущее, Вы считаете, ждёт нас, онлайн-образование в условиях возвращения к новой нормальности? Что мы вынесли из пандемии?

А.Ларьяновский (*директор по развитию бизнеса онлайн школы «Skyeng»*): Добрый день, коллеги!

Я представитель сервисов, которые все родители страны ненавидят больше всего за эту пандемию.

Когда она случилась, в первые часы все IT-компании с криками «Не дурнее других!» открыли все свои ресурсы – и вылили на головы учителей, детей и родителей огромное количество контента.

Где-то через неделю стало понятно, что это не самое лучшее, что мы можем сделать. Потому что мы все столкнулись с абсолютной цифровой неграмотностью. И иллюзия думать, что она только у учителей. У детей и родителей цифровая грамотность совершенно не лучше.

В декабре 1919 года в молодой советской России возник так называемый ликбез, комиссия по ликвидации безграмотности, потому что 98% людей умели ставить только крестик вместо подписи. Вот примерно там мы находимся сейчас с точки зрения цифровой грамотности.

Тем не менее на IT нагрузка выросла. Чтобы было понятно, до эпидемии мы проводили у себя порядка 30 тыс. уроков в сутки, в апреле – мае этого года мы проводили – 40 тысяч, но уже в час. И тогда мы поняли первую, самую большую проблему, с которой столкнулась система формального школьного образования. Именно она приняла на себя самый большой удар. Это то, что учителя находятся в абсолютно перегруженном состоянии.

Представьте себе, каждый из нас с компьютерными технологиями не просто «на ты» – в общем, мы даже не обращаем внимания, когда мы ими пользуемся. А как бы вы решали задачу: вы – учитель, у вас 10–15 классов, в каждом из классов от 20 до 30 человек, и эти люди непрерывно вам шлют во «ВКонтакте» фоточки своих домашних заданий.

Каждый день вы получаете сотни фотографий, каждую из которых вам нужно открыть, посмотреть, понять вообще, какой это класс, что это за задание, поставить оценку. И это нескончаемый поток огромного количества таких фотографий.

Мы бы все застрелились примерно на второй день, а они так жили месяцами. И примерно 30 марта нам стал понятен масштаб этой проблемы. 6 апреля, буквально за неделю мы совместно с группой компаний «Просвещение» запустили сервис, который позволял автоматизировать полностью все домашние задания для всех предметов, – с собственным маркетингом, без какой-либо помощи со стороны каких-либо государственных структур. Мы получили за 6 недель 2 миллиона учеников, 80 тысяч учителей и 10 млн выполненных домашних работ, это примерно миллион человеко-часов сэкономленного учителями времени на проверку домашних заданий. Чтобы они могли хотя бы чуть-чуть отвести глаза от мониторов и понять, что вообще происходит.

Тогда мы поняли, что существует вторая проблема. Это, если посмотреть на статистику «Яндекса», примерно 70 млн запросов в месяц на ГДЗ (готовые домашние задания). То есть мы тратим огромные миллиарды рублей на то, чтобы школьники списывали «домашку». 1,6 млрд посещений в год с сайтов готовых домашних заданий. Это 130 посещений на одного школьника в среднем. И все эти деньги мы выкидываем на ветер, потому что они просто заходят и списывают. Не потому, что они не могут думать, а потому, что есть готовое домашнее задание, можно списывать.

Сейчас мы положили себе примерно на этот год бюджет в 500 млн рублей – проинвестировать систему, которая полностью избавит от этого. То есть это антифрод, который через алгоритмы позволит генерировать каждому школьнику уникальное задание на основании тех утверждённых материалов издательского дома «Просвещение», которые есть в рабочих тетрадях. Таким образом, за один год можно как минимум на 30% снизить подобную мощность.

Почему я об этом говорю? Потому что мы все эти годы пользуемся преимуществом того, что мы – резидент «Сколково», мы можем позволить себе многие вещи. Мы действительно становимся чемпионами, нам мало лет, нам ещё нет 10 – мы уже заметно стараемся помогать отрасли. Спасибо огромное Минцифре за то, что всё время с нами в контакте, что наши предложения слушают. Но сейчас мы находимся в ситуации, когда, если мы переходим за миллиард рублей выручки, мы теряем все преимущества сколковского резидентства. Но миллиард рублей – это было когда придумано...

И у нас не будет чемпионов. Либо мы будем вынуждены дробить эти компании, уходить, что, в общем, нечестно, либо лишаться тех возможностей, которые даёт «Сколково», что тоже несправедливо. И поэтому я очень прошу повысить эту планку. Это единственное на самом деле, что нам надо, чтобы дальше развивать ИТ-компании, которые на уровне лучших (я согласен со всеми, кто так говорит) мировых компаний... Лучше других мы это умеем делать, и экспорт российского образования будет тогда за нами.

Д.Чернышенко: Спасибо огромное. Александр Ларьяновский, все рассмотрим, внесём в протокол. Школьники, конечно, вас проклянут за индивидуальные занятия, но точно станут умнее и поступят в Иннополис и в «Сколково».

Итак, наш финальный докладчик на сегодня, перед тем, как Михаил Владимирович подведёт итоги, – Дмитрий Дырмовский, генеральный директор ЦРТ – Центра речевых технологий. Его решения на основе искусственного интеллекта используются в 75 странах. Это и синтез, и распознавание речи, и анализ аудио, видео, лица, голоса, мультимодальная биометрия и много чего. Кстати, успехи наших разработчиков в сфере искусственного интеллекта на мировом уровне действительно признаны.

Дмитрий, итак, Ваш взгляд на российскую траекторию в развитии искусственного интеллекта.

Д.Дырмовский (*генеральный директор ООО «Центр речевых технологий»*): Уважаемый Михаил Владимирович! Уважаемый Рустам Нурғалиевич! Уважаемые коллеги!

Я искренне считаю, что искусственный интеллект должен стать рычагом для всех отраслей экономики, и поэтому буду рассказывать про применение в реальном секторе, про реальные проблемы, реальные вопросы.

Но начать свой доклад хотел бы со слов благодарности лично Вам, Михаил Владимирович, и всему составу нового Правительства – и от себя лично, и от двух ассоциаций: Ассоциации РПП «Отечественный софт» и «Руссофт», которые объединяют более 200 компаний.

Уважаемые коллеги, то, что мы видим за шесть месяцев, ваш интерес к ИТ и то, что вы реально делаете, – это круто, это вселяет в нас очень большой оптимизм, потому что мы действительно видим и шаги, которые вы делаете, и внимание. Мы искренне верим, что у нас получится изменить ситуацию и развиваться ускоренными темпами.

Отдельно хотел бы отметить очень конструктивную и открытую позицию Министерства цифрового развития, лично Министра связи в выстраивании прямого диалога с отраслью. Нам действительно этого не

хватает, и очень здорово, что сейчас такой диалог у нас появился.

В использовании решений с искусственным интеллектом очень многое внедряется впервые, и часто эти внедрения сопряжены с огромным риском. Конечно, в таких внедрениях очень важно вовлечение первых лиц, руководителей компаний, ведомств, регионов в подобные проекты. На нашем примере хотел бы привести пример такой поддержки и заинтересованности со стороны мэра Москвы, который действительно очень интересуется подобными решениями в сфере искусственного интеллекта, и это позволило нам вместе с командой правительства Москвы в очень короткий срок проработать ряд решений, провести интеграцию, и сейчас уже более чем в 280 медицинских учреждениях Москвы врачи имеют возможность заполнять медицинские документы голосом. Это экономит более 20% рабочего времени. Это очень интересный, яркий пример.

Мы также видим, что идёт активная работа, видим большую поддержку во внедрении искусственного интеллекта в такие индустрии, как медицина, безопасность, транспорт, и со стороны Президента Республики Татарстан, и со стороны губернатора Санкт-Петербурга, губернатора Мурманской области и многих других руководителей. Это ценно, потому что там, где первые лица по-настоящему вовлечены и разбираются в технологиях, внедрение происходит гораздо быстрее, гораздо интенсивнее и гораздо профессиональнее.

В своём докладе хотел бы обсудить именно тематику искусственного интеллекта. На сегодня мы уже имеем Национальную стратегию развития искусственного интеллекта до 2030 года, которую подписал Президент. И я уверен, что именно сейчас нам крайне важно направить все усилия на активные действия, на создание действительно конкурентоспособной отрасли искусственного интеллекта, на создание массового спроса на подобные продукты и решения, в которые встроен искусственный интеллект. Поскольку, как Вы правильно сказали, сейчас идёт сдвиг этих возможностей, сдвиг технологий, и мы рискуем упустить это окно, и тогда отрыв от конкурентов уже будет слишком большой, нам будет их не догнать.

В марте был разработан федеральный проект «Искусственный интеллект», отдельный федеральный проект. Было сломано много копий, много обсуждений было, и мне кажется, что продукт, который представлен Правительству, достаточно взвешенный, сбалансированный. Скорейшее принятие этого документа было бы очень серьёзным шагом в области развития искусственного интеллекта. Мы надеемся, что этот шаг будет сделан в ближайшее время.

Искусственный интеллект очень рискованная область, и здесь очень важно как создавать поле возможностей, так и задавать рамки и границы и стимулировать спрос на подобные решения. Конечно, очень важна нормативная база, и сейчас мы видим существенные сдвиги в этой области.

С момента принятия стратегии уже был принят закон о «песочнице» в Москве. Разработаны два нормативных документа – это концепция правового регулирования искусственного интеллекта и федеральный проект о специальных экспериментальных правовых режимах для всей страны. Мне кажется, что принятие этих законов – это наш уникальный шанс создать действительно передовую правовую систему развития искусственного интеллекта.

В качестве небольшого примера можно привести наши проекты по биометрии в аэропортах. Используя биометрические решения, можно попасть на борт самолёта, не показывая ни одного документа – ни паспорта, ни посадочного талона, просто система идентификации лиц позволяет сделать это беспрепятственно.

Но, к сожалению, по нашему законодательству человек обязан предъявить паспорт и посадочный талон перед заходом на борт. И в итоге у нас есть технологии, есть решения, есть польза для авиакомпаний и комфорт для пассажиров, но сводится на нет весь эффект от биометрии, потому что человек в любом случае обязан достать паспорт. Пасьянс не складывается. Конечно, очень важно, чтобы регуляторика поспевала за подобными внедрениями.

Много идей от отрасли уже заложено в концепции, заложено в федеральном проекте «Искусственный интеллект». Но мне кажется, что наша важнейшая задача в области искусственного интеллекта, чтобы в

России было много разработчиков искусственного интеллекта – больших, маленьких компаний, с разным уровнем развития.

Здесь бы я хотел выделить буквально пару моментов. Первое. Конечно, очень важен для развития компаний спрос, устойчивый постоянный спрос со стороны разных отраслей. Как было сказано в нацпроекте, искусственный интеллект – это «новое электричество». Здесь очень важно дать посылы отраслям внедрять искусственный интеллект, но не просто дать посылы, а ещё дать и стимулы, финансовые и нефинансовые. Мне кажется, было бы полезно формировать специальные трансформационные программы для отраслей, и ключевым элементом этих программ могли бы стать специальные КРІ или ориентиры. Например, для Минздрава это мог бы быть процент рабочих мест врачей, оборудованных системами поддержки принятия врачебных решений. Для Минтранса это мог бы быть, допустим, процент ключевых транспортных узлов, оборудованных системами биометрического контроля доступа и безопасности.

То есть такие ориентиры позволили бы гораздо ближе и конкретнее работать с подобными продуктами. Естественно, нужны специализированные финансовые инструменты, которые бы адресно были адаптированы под ФОИВ, госкомпании, частный бизнес и так далее.

Третье. Искусственный интеллект работает на данных, и здесь, конечно, для его обучения очень важны специализированные отраслевые данные. Например, для медицины важнейшим является создание дата-сетов обезличенных анонимизированных данных, которые позволили бы работать, не нарушая прав граждан. Сейчас у нас эта история находится в серой зоне. Допустим, в Европе есть GDPR, эти истории уже отрегулированы. Нам тоже нужно ситуацию закрывать.

Четвёртый момент – это конкуренция. Рынок растёт там, где есть конкуренция. Мне кажется крайне важным не создавать искусственных барьеров и искусственных монополий при работе на рынке искусственного интеллекта, будь то медицина, транспорт или биометрия.

В завершение буквально две цифры.

По оценкам аналитических агентств, рынок искусственного интеллекта к 2030 году составит порядка 13 трлн долларов. Вклад искусственного интеллекта в ВВП России может составить 10–15 трлн рублей, то есть практически 5–7% ВВП. Собственно, нам есть за что бороться. Я считаю, у нас очень серьёзные стартовые позиции, время ещё не упущено. Давайте действовать.

Д.Чернышенко: Спасибо большое, Дмитрий Дырмовский.

Поборемся за 7% ВВП, выведем дата-сети из серой зоны, будет много разработчиков, создадим спрос... Голосовой ввод – это очень круто.

Михаил Владимирович, все докладчики выступили, «выпустили пар». Хотел бы Вас попросить подвести итоги сессии.

М.Мишустин: Друзья, в первую очередь спасибо. Очень откровенный разговор. Мы его, наверное, не заканчиваем. Мы начали его после пандемии, но для меня этот разговор всегда был. И я хотел бы отметить, что по многим вопросам, по которым сегодня вы выступали, наши мнения почти полностью совпадают. Это радует.

Главное, что мы едины в том, что предложенный комплекс мер... А он предложен Президентом, и я скажу откровенно, что без системной поддержки Президента России мы бы ни этот налоговый манёвр, ни госполитику в отношении IT-отрасли не выработали бы. Эта системная поддержка есть. И очень важно, чтобы мы в этом смысле, когда договариваемся о каких-то вещах, были партнёрами, настоящими партнёрами. Я очень надеюсь, что этот комплекс мер поддержки IT-компаний придаст новый мощный импульс развитию нашей отрасли. Не вашей, а именно нашей отрасли. Всё это время, кстати, она достаточно стабильно росла, увеличивала объёмы, но сегодня нам нужны другие темпы, другая динамика. Это уникальный, может, даже, я бы сказал, исторический шанс для всех вас, для всех нас, для сектора высоких технологий и вообще для всей российской экономики совершить прорыв вперёд.

Понятно, что нам предстоит обеспечить тонкую настройку механизмов аккредитации, включения в специальный реестр (сегодня об этом говорили). Но везде есть детали, понимаете. И вот эти детали, когда начинаешь их обсуждать, не всегда так просты, как иногда их излагают уважаемые представители индустрии. Наша с вами задача, совместная задача – сделать эти процедуры простыми и удобными. Но мы не можем допустить дискредитации идеи, поэтому ждём ответственного отношения к этим вопросам и со стороны отрасли. Это важно. Если всё будет в этом смысле прозрачно, я уверен, мы договоримся и поможем. И понятно, что конкурентоспособность наших компаний будет абсолютно точно поддержана государством.

Необходимо создать такие отраслевые институты и механизмы регулирования, которым представители IT-индустрии доверяли бы полностью. Я очень хочу, чтобы мы это доверие с вами укрепляли. Может, оно немножко за последние годы было утеряно – не знаю, так многие из вас говорили... Давайте мы его вернём.

Хотел бы отметить ещё один важный момент: представленный сегодня комплекс мер, который мы обсуждали, не является окончательным. Многие из идей и подходов, о которых сегодня шла речь, мы будем поддерживать, прорабатывать с вами (в первую очередь с вами прорабатывать) и включать в наши планы реализации.

Правительство в лице тех, кто здесь присутствует, я их назову: это министр науки и образования, министр здравоохранения, министр цифры. У нас сегодня присутствуют наши ключевые вице-премьеры. Дмитрий Николаевич Чернышенко, кроме цифры отвечает ещё также за спорт, за культуру и за туризм. Алексей Логвинович Оверчук, наш вице-премьер, отвечает за все наши международные контакты и связи. Марат Шакирзянович Хуснуллин, земляк тех, кто сегодня из Казани здесь присутствует, отвечает не только за строительство, но и за целый блок транспортных вопросов, вопросов имущества и многого другого. Мы приехали командой поговорить с вами. Это серьёзный шаг в хорошем смысле слова, который, я надеюсь, вы поддержите. И ваши идеи и проекты, конечно, будут поддержаны.

Как нам стимулировать спрос сегодня, как лучше организовать реализацию государственных проектов в новых условиях, как нам стимулировать технологические инновации – всё это вопросы, которые мы с вами, конечно, и дальше будем обсуждать и вместе искать ответы. Мы готовы менять правила и подходы на сегодняшний день только совместно. Ещё раз повторю, мы партнёры, вы можете на нас опираться.

Фактически сегодня отрасли дан карт-бланш. Призываю все компании использовать новые возможности и льготы, развивать своё дело и создавать новый бизнес, который будет успешно конкурировать на глобальном рынке, об этом вы все говорили. И хочу ещё сказать, обязательно давайте посоветуемся, как нам поколение ребят, которые сегодня учатся в школах и вузах, сделать мощным активом, мощным ресурсом. Ведь это уникально, вы все (я, наверное, половину зала знаю лично), выпускники наших лучших вузов, специализированных школ, и, надеюсь, что наши ребята, молодёжь, школьники и студенты сегодня получают то образование, специальное образование, которое так необходимо для всех наших специалистов, чтобы обеспечить мощный, эффективный, поступательный рост экономики России.

Спасибо большое вам и ещё раз спасибо организаторам!

Работа Правительства:

Отрасль информационных технологий.

Именной указатель:

Михаил Владимирович Мишустин, Дмитрий Николаевич Чернышенко.

Регионы:

Республика Татарстан.