



«МЯГКАЯ» СИБИРЬ

ДЕФАКТО ПОЗНАКОМИЛСЯ С ОПЫТОМ НОВОСИБИРСКОГО КЛАСТЕРА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СОФТА

НОВОСИБИРСК СЧИТАЕТСЯ ОДИМ ИЗ САМЫХ ПЕРЕДОВЫХ ГОРОДОВ РОССИИ В РАЗВИТИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. НЕ ПОСЛЕДНЮЮ РОЛЬ В ЭТОМ ИГРАЕТ ИТ-КЛАСТЕР, СОЗДАНИЕМ КОТОРОГО НА БАЗЕ НЕКОММЕРЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА «СИБАКАДЕМСОФТ» ЗАНЯЛИСЬ ЕЩЕ В НАЧАЛЕ 2000-Х. МЫ ОТПРАВИЛИСЬ В НОВОСИБИРСК, ЧТОБЫ УЗНАТЬ, ЧТО ДАЕТ КЛАСТЕР БИЗНЕСУ И РЕГИОНУ.

ИТ-компании: плечом к плечу

В кассе Новосибирского метрополитена кроме жетонов за 25 рублей мы увидели красные пластиковые карточки за 70 рублей. Оказалось, что это не просто разновидность абонеента на метро, а городская «Единая транспортная карта». Новосибирск — один из немногих городов России, который успешно ввел у себя электронные транспортные карты. Они не только используются для оплаты проезда во всех видах городского общественного транспорта. Они позволяют вести фактический учет перевозки пассажиров и предоставленных льготных услуг (что облегчает администрации города расчет по льготам с перевозчиками), реализовывать программы скидок для различных социальных групп (школьники, пенсионеры), планировать пассажирский поток и т.д.

В 2006 году проект реализовала входящая в «СибАкадемСофт» компания ЦФТ на основе собственной платежной системы «Золотая корона».

Для внедрения одного из видов льготных проездных — Студенческой карты — требовался массовый ввод

данных из анкет заявителей. Компания «АТАПИ Софт», еще один член «СибАкадемСофта», разработала в сотрудничестве с ЦФТ и мэрией Новосибирска систему, позволяющую осуществить автоматизированное считывание, обработку и ввод данных из анкет-заявок в базу платежной системы «Золотая корона».

Так реализуется одна из главных задач кластера — укрепление связей между входящими в него компаниями. Какого же плана связи смогли установить между собой участники «СибАкадемСофта»?

Кооперация для выполнения проектов.

— Наш кластер можно назвать «многофункциональным инструментом для решения ИТ-проблем», — рассказывает генеральный директор компании Data East Вячеслав АНАНЬЕВ, — у нас получилось сообщество людей, которое может решать любые проблемы, потому что всегда может получить помощь от соседа. В частности, сейчас мы делаем совместный продукт, в котором наша компания занимается вопросами геоинформатики, а другой участ-

ник «СибАкадемСофта», «СофтЛаб-НСК», графическим дизайном и отображением.

Работа с властью: под крылом

Председателем Совета директоров «СибАкадемСофта» является генеральный директор компании «СофтЛаб-НСК» Ирина ТРАВИНА. Большую часть разговора в ее кабинете Ирина пьет с нами чай, но периодически быстро встает и на одну-две минуты отлучается к столу с бумагами и телефону. По энергии и скорости, с которыми она решает рабочие вопросы во время чаепития, можно предположить, что с председателем «СибАкадемСофту» повезло.

— Создание кластера облегчает совместную работу бизнеса и руководства региона, — рассказывает Ирина Травина. — Компаниям, объединенным в одну структуру, проще донести до чиновников свои проблемы, лоббировать интересы. С другой стороны, органам власти не нужно работать с каждой компанией отдельно, они получают одну «точку входа» на всю отрасль.

Как же власти участвуют в жизни «СибАкадемСофта»? Есть несколько направлений.

Направление 1. Налажены постоянные коммуникации органов власти с ИТ-компаниями. После создания «СибАкадемСофта» региональные власти начали периодически предлагать его участникам выступать на совещаниях с докладами по состоянию отрасли и информатизации. Постепенно «СибАкадемСофт» зарекомендовал себя как экспертная организация, и сегодня его представители приглашаются во все областные и городские комитеты и советы, связанные с информатизацией и развитием информационного общества.

Такое взаимодействие, конечно, несколько облегчило компаниям получение госзаказов. Закон о госзакупках не предусматривает создание приоритета для местных компаний, но понятно, что постоянные коммуникации с представителями власти дают «айтишникам» возможность первыми быть в курсе готовящихся тендеров, а также эффективнее взаимодействовать с чиновниками.

Направление 2. Продвижение ИТ-отрасли. Местные власти в целом-то правильно оценили ситуацию, что ИТ-компании традиционно сильны своими техническими компетенциями, а вот маркетинг является для большин-

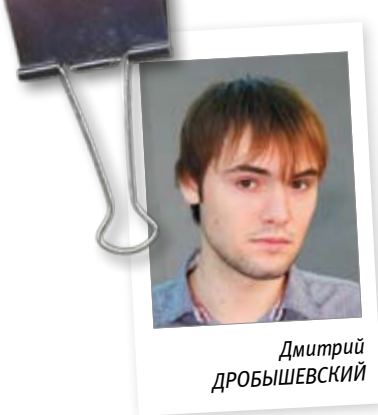
ства из них «слабым звеном». И поэтому «айтишникам» надо помогать с продвижением. Для этого с поддержкой властей организуются выставки, такие как прошедшая в сентябре «ИТ-Сибирь. СибТелеКом-2011». Как выразилась Ирина Травина, «нас «выпихивают», куда только можно». Впрочем, сам бизнес считает, что пока это продвижение не дает явного эффекта.

— Прямую пользу от этого продвижения подсчитать сложно, — признается Ирина Травина. — Конечно, «СибАкадемСофт» знают в том числе благодаря этой работе. Но в том же Томске работа по продвижению местного бизнеса за пределы региона сейчас поставлена лучше.

Направление 3. Помощь кластеру в создании инфраструктуры. Мы беседовали с Ириной в Академгородке в здании, очень напоминающем жестяной ящик, как внутри, так и снаружи (принадлежит он Институту автоматике и электротехники СО РАН). Конструкция вызывает ассоциации с собранными из кусков металла домами в Сионе — городе повстанцев из трилогии «Матрица». В свое время сюда специально водили иностранные делегации, чтобы напугать их и показать, в каких тяжелых условиях развивается местный ИТ-бизнес.

В Академгородке (а большая часть местных ИТ-компаний сосредоточена именно здесь, а не в самом Новосибирске) серьезный дефицит офисных площадей. Некоторым компаниям везет, и они получают площади на территориях вузов, но в целом, здесь выражение «гаражный стартап» актуально как, возможно, нигде в России. В тот момент, когда Ирина Травина рассказала нам о проблеме с площадями, мы поймали себя на мысли, что действительно, за весь день мы не увидели в Академгородке ни одного офисного здания. Если мы и проходили мимо офисов, значит, они были хорошо замаскированы под жилые дома или институты Академии наук.

Во многом проблему должно решить строительство «Ноги». Так из-за специфической формы называют здание информационного кластера в технопарке. Оно заработает в декабре 2011 года и в нем «айтишники» получат помещения, расходы на содержание которых будет частично субсидировать региональное правительство. Цена аренды квадратного метра для компаний-резидентов составит 300 рублей при минимальной цене аренды офисных помещений в Новосибирске и Академгород-



Дмитрий
ДРОБЫШЕВСКИЙ

СПРАВКА

«СибАкадемСофт» основан весной 2001 года. Его создатели выбрали форму некоммерческого партнерства, что позволило войти в организацию сибирскому отделению Академии Наук и правительству Новосибирской области. Кроме них в качестве учредителей выступили шесть местных производителей ПО («Алекта», «Новософт», «СибАйТи», «Сибсофт», «СофтЛаб-НСК», «Унипро»), технопарк «Новосибирск» и Новосибирский государственный университет. Все члены, в том числе и вступившие в «СибАкадемСофт» позднее, платят в качестве взносов 15000 рублей в год (но при этом учредитель не обязательно должен быть членом, в случае если он не может платить регулярные членские взносы, он остается учредителем, но не партнером). Сейчас в «СибАкадемСофт» входят 22 компании. Их совокупная выручка за 2010 год — около 5,5 млрд рублей.

Местные власти в целом-то правильно оценили ситуацию, что ИТ-компании традиционно сильны своими техническими компетенциями, а вот маркетинг является для большинства из них «слабым звеном». И поэтому «айтишникам» надо помогать с продвижением

СПРАВКА

Центра обработки данных (ЦОД) обеспечит резидентам СибАкадемСофта:

- Размещение оборудования в ЦОД,
- предоставление в пользование выделенного сервера,
- удаленное администрирование,
- предоставление в пользование выделенного сервера,
- удаленное администрирование,
- администрирование ОС и ПО,
- администрирование Баз данных,
- резервное копирование и восстановление данных,
- защита информации,
- мониторинг оборудования и ПО,
- обеспечение непрерывности бизнеса,
- виртуальный web-хостинг,
- предоставление выделенного виртуального сервера (VPS),
- хостинг на облачной основе (IaaS),
- программное обеспечение как сервис (SaaS),
- платформа как сервис (PaaS),
- виртуальная рабочая станция (DaaS).

ке в 500 рублей. В этом же здании, кстати, зарабатывает Центр обработки данных (см. справку).

— Заказчиками и идеологами создания технопарка фактически выступили две ассоциации инновационного бизнеса: «СибАкадемСофт» и «СибАкадемИнновация», — рассказывает генеральный директор «Технопарка Новосибирского Академгородка» Дмитрий ВЕРХОВОД. — Если не считать инженерной инфраструктуры, строительство основных зданий обошлось примерно в 4 млрд. рублей. Из этих денег 35% средств выделили частные инвесторы, 37% пришлось на региональный бюджет, 28% — на федеральный. Инфраструктуру мы создаем под заказ самих компаний. Есть места, где сначала строят колхоз, а потом ищут колхозников. У нас колхозники есть, и они заказывают, что им надо построить.

Вузы: селекционная работа

У Воронежа и Новосибирска есть одна схожая черта. В этих городах периодически ловишь себя на мысли, что, кажется, здесь живут одни студенты. А в Академгородке, где на каждой улице по институту, это ощущение только усиливается.

Руководитель отдела «Мультимедиа» «СофтЛаб-НСК», зам. зав. кафедрой АФТИ физического факультета Новосибирского государственного университета, доцент Михаил ШАДРИН выделяет три уровня взаимодействия «СибАкадемСофта» с учебными заведениями:

Во-первых, 80% компаний каждый год берут себе студентов на практику под конкретную задачу. Дипломные работы выполняются не только в институтах, но и в условиях реальной работы. Компания выделяет студенту рабочую задачу, выделяет руководителя, который будет вести этого студента, выделяет место и необходимое оборудование.

Во-вторых, семинары по программированию и многим другим дисциплинам на факультете информационных технологий ведут сотрудники ИТ-компаний. На четыре-пять студентов — один преподаватель. При этом, если раньше вузам приходилось самим искать преподавателей, то теперь этим занимается «СибАкадемСофт», делающий соответствующую рассылку по ИТ-специалистам. Сейчас примерно 80% преподавателей в НГУ совмещает университет с работой в производстве. На наш взгляд, это замечательно, и сильно отличается от Воронежа, где в вузах преподают преимущественно те-

оретики, далекие от реальных задач.

В третьих, компании, входящие в «СибАкадемСофт», могут обсудить, каких специалистов им сейчас не хватает, и предложить факультету ввести новые курсы. Компания совместно с вузом готовит учебный план под нужную ей специализацию и выделяет преподавателей-практиков. В частности, на кафедре Михаила Шадрина сейчас есть курс по автоматизации систем и управлению технологическими процессами, который был полностью подготовлен компанией «Торнадо». Они не только составили учебный план и выделили преподавателей, но и предоставили университету оборудование для проведения лабораторных работ.

— Таким образом, мы привносим все последние наработки, главные проблемы отрасли в образование, — объясняет Михаил Шадрин. — Мы учим студентов необходимым знаниям еще в университете, и за счет этого я уже как представитель бизнеса экономлю где-то два года, которые в противном случае потратил бы на то, чтобы довести молодого специалиста до необходимого уровня.

Карта легла

«СибАкадемСофт» возник не на пустом месте. В Новосибирске сложились четыре основных условия для появления кластера, которые чаще выделяются в теоретических работах:

Условие первое. Экономическая основа для создания кластера у Новосибирска — наличие высококвалифицированных ИТ-специалистов, выросших в местных вузах.

— Если бы не наши институты, никакого ИТ здесь бы не было, — рассказывает Михаил Шадрин. — ИТ-компании в Академгородке рождены, так или иначе, из академических институтов. Это группы энтузиастов, которые в 1992 году не хотели получать 9 долларов в месяц, а стремились заниматься не челночеством, а все-таки тем, чему их учили.

Условие второе. Определение технологической специализации. Акцент на ИТ — естественный выбор для Новосибирска. Соответствующие прикладные исследования велись в местных институтах еще с 70-х годов прошлого века. Например, в «страшном» жестяном здании, где мы разговаривали с экспертами, с 1977 года делают тренажеры для космонавтов. Компания «СофтЛаб-НСК», специализирующаяся, в том числе, на создании компьютерных симуля-

торов и тренажеров, при создании своих технологий использовала наработки этой лаборатории.

Условие третье. Наличие рыночной ниши для реализации высокотехнологической продукции. Как и другие ИТ-центры России, Новосибирск в основном работает на экспорт. Тем не менее, в Новосибирске ситуация с местным рынком, в том числе государственными заказами, благоприятнее, чем во многих других регионах. Сибиряки едва ли не впереди всей России по внедрению инноваций.

Например, сейчас Министерство образования, науки и инновационной политики Новосибирской области обсуждает с «СибАкадемСофтом» возможность начать в следующем году работу над совместным проектом по созданию сетевой электронной школы. Предварительно стоимость проекта оценивается в 250 млн рублей.

— Под сетевой школой мы понимаем некое базовое учреждение, в котором концентрируются кадры очень высокой квалификации и где есть условия для дистанционного образования, — рассказывает **министр образования, науки и инновационной политики Новосибирской области Владимир НИКОНОВ**. — Это позволит усилить возможности педагогических коллективов в удаленных школах. Они, как правило, малокомплектные, там в классе по три-четыре учащихся, и держать там квалифицированного педагога сложно. В деревню он не захочет ехать. Мы же предлагаем возможность ведения урока в режиме интернет-конференции.

Еще один будущий проект, на который правительство может объявить тендер, будет интересен тем компаниям из «СибАкадемСофта», которые занимаются разработкой компьютерных игр.

— Мы предлагаем им заняться разработкой игр, у которых была бы обучающая функция, например, по анатомии или истории.

Условие четвертое. Определенный уровень везения — это наличие инициативной группы — компаний, которые основали «СибАкадемСофт».

«Инструмент решения проблем, мешающих зарабатывать»

— Изначально идея объединения ИТ-компаний пришла из сибирского отделения РАН, мы за нее уцепились, — рассказывает Ирина Травина. — Она понравилась шести частным компаниям (см. Справку — Ред.), у которых, к тому же, руководители были лично знакомы

и состояли в хороших отношениях.

Убедившись, что организация постепенно превращается в эффективный инструмент лобби, в «СибАкадемСофт» начали вступать новые члены. Сейчас в него входят 22 компании, в том числе ЦФТ (занимает первую строчку рейтинга российских ИТ-компаний, разрабатывающих продукты для различных финансовых предприятий, и 6-ю строчку в общем списке компаний-разработчиков в сфере ИТ), «Алавар» (входит в TOP-7 мировых издателей казуальных игр) и «Модульные системы Торнадо» (лидер российского рынка автоматизированных систем управления).

— Было важно, чтобы компании поняли, что мы — не инструмент зарабатывания денег. Мы — инструмент решения общих проблем, которые мешают их зарабатывать, — рассказывает Ирина Травина. — Тот же ЦФТ довольно долго к нам присматривался, но все же решил вступить, потому что увидел, что мы уважаем позицию друг друга: при обсуждении проблем ИТ-отрасли в Новосибирске все участники имеют одинаковое влияние. Решение по острым вопросам принимаются только единогласно.

Такой подход, по мнению Ирины, позволяет учесть интересы всех членов «СибАкадемСофта», не дает «задавливать» голосами небольшие компании, обеспечивает объединение усилий компаний для достижения только тех целей, которые важны для всей отрасли.

— Правительство новосибирской области вошло в кластер с первых дней его работы, — рассказывает Ирина Травина. — Сначала в виде аванса, увидев в нас перспективу, но мы его быстро оправдали: когда наши экономические показатели начали расти, мы стали играть серьезную роль в жизни региона.

Давайте посмотрим на эту отдачу.

Я — тебе

Что же получает регион от наличия ИТ-кластера? Вот ключевые показатели.

1) Налоги. Компании, входящие в «СибАкадемСофт» в 2010 году заплатили налогов 860 миллионов рублей.

— Масштабы ИТ-бизнеса в Новосибирской области очень существенны, — заявил нам **министр образования, науки и инновационной политики Новосибирской области Владимир НИКОНОВ**. — Почти 70% разработок, которые делаются в России, делаются у нас. И перспектива роста здесь, как мне кажется, самая хорошая. Мы рас-



Атриум технопарка



Здания технопарка, построенные частными инвесторами

Закон о госзакупках не предусматривает создание приоритета для местных компаний, но понятно, что постоянные коммуникации с представителями власти дают «айтишникам» возможность первыми быть в курсе готовящихся тендеров, а также эффективнее взаимодействовать с чиновниками



Первое построенное здание технопарка



считываем на дальнейшее развитие IT-кластера.

2) Занятость. «СибАкадемСофт» занимает важное место на рынке труда Новосибирской области. Численность работников компаний, входящих в НП, превышает 2700 человек. При этом, их средняя зарплата составляет 24,5 тысячи рублей (при средней по региону в 17,9 тысяч).

3) Предотвращение «утечки мозгов» из региона. Несмотря на то, что отток специалистов за границу продолжается, он уже не так силен, как раньше. Многие остаются в Новосибирске, в чем не последнюю роль играет высокий уровень местных IT-компаний и достойная оплата труда.

4) Инфраструктура. «СибАкадемСофт» вкладывает собственные средства в развитие Академгородка. В частности, участвует в создании негосударственной амбулаторной медицинской службы «Открытая медицина»: сети врачебных кабинетов, специализирующихся на диагностике и начальном этапе лечения некоторых заболеваний.

5) Имидж региона.

— Активизация деятельности инновационных компаний положительно влияет на имидж нашего региона, — рассказывает Владимир Никонов, — мы чув-

ствуем, что нас воспринимают как перспективный регион. К нам приезжают интересные команды, проявляющие интерес к сотрудничеству, и они разносят представление о том, что в Новосибирске реализуется интересный тренд. Думаю, IT-компании здесь имеют ведущий вклад.

На горизонте

— Нас часто приводят как пример успешно действующего IT-кластера, но сами мы себя пока не спешим так позиционировать, — говорит напоследок Ирина Травина. — Пока что у нас не так много горизонтальных связей между компаниями. Это обусловлено тем, что они специализированы по своим узким нишам. Впрочем, у этого есть и положительная сторона. Если мы и конкурируем между собой, то только на рынке труда.

Для того чтобы стимулировать горизонтальные связи «СибАкадемСофт», в частности, сейчас создает каталог технологий, которыми обладают компании, входящие в кластер. Он позволит облегчить задачу объединения компаний для работы над крупными проектами. Но и без этого «СибАкадемСофт» уже является примером того, какие выгоды может получить IT-бизнес, регион и высшая школа от объединения. **DF**