

«России нужно наверстывать упущенное»

В гостях у журнала генеральный директор российской компании ABBYY Григорий Липич. Найти человека, незнакомого с продуктами ABBYY, наверное, очень сложно. Теперь же у нас есть возможность «заглянуть за кулисы» одной из самых известных российских компаний, производящих программные продукты.



Пожалуй, ABBYY — наиболее известная и заметная из российских компаний, занимающихся разработкой программного обеспечения. Как Вы оцениваете нынешний потенциал России в области хай-тек-разработок — не только ПО, но и любых наукоемких, высокотехнологичных отраслей?

Сегодняшний потенциал России в смысле хай-тек-разработок невысок; и, как следствие, невысока конкурентоспособность России в этой области на мировом рынке. Конечно, некоторые отрасли (например, аэрокосмическая промышленность или самолетостроение) служат убедительным доказательством того, что в стране есть инженеры и ученые, способные создавать по-настоящему высокотехнологичные продукты. Стоит отметить, что и отдельные компании инвестируют в наукоемкие разработки свои собственные средства или привлекают для этого средства зарубежных инвесторов. Но такое положение дел в стране, к сожалению, является скорее исключением, нежели правилом. Без целенаправленной и тщательно спланированной государственной поддержки, без финансирования научных разработок не стоит надеяться на то, что потенциал вырастет сам по себе, на одних лишь энтузиастах.

Россия обладает финансовыми ресурсами, необходимыми для того, чтобы способствовать развитию высокотехнологичных разработок и в результате жить не только за счет экспорта нефти и газа,

но и за счет экспорта высокотехнологичных продуктов. Нужна лишь воля руководства страны, которая, вне всяких сомнений, найдет поддержку со стороны мира ученых и инженеров. Однако соответствующий кадровый потенциал, растерянный за последние 10–15 лет, конечно же, нужно воссоздавать и культивировать заново. И в этом надо отдавать себе отчет, быть к этому готовым.

Возможно ли, по-вашему, возникновение сейчас в России компании или группы разработчиков, способных отвоевать нишу на рынке высоких технологий и удерживать ее в условиях конкуренции с зарубежными производителями?

Тут одной компанией или группой разработчиков вопрос отвоевания ниши не решишь. В России есть программные компании, которые уже сейчас имеют мировое имя. Также существует и действует ряд организаций, объединяющих группы разработчиков, занимающихся аутсорсингом. Но до создания своего аналога Microsoft нам, конечно же, далеко.

В сфере разработок программного обеспечения конкуренцию по качеству с зарубежными производителями Россия уже сейчас выдерживает очень хорошо. Известно, что российские программисты ценятся гораздо выше, чем программисты из Индии или Китая. Но государственный подход в России к эффективному использованию

и развитию интеллектуального потенциала страны, к сожалению, пока отличается от индийского или китайского государственного подхода к проблеме. Мы можем видеть сейчас инициативы правительства по созданию технопарков. Слов нет, это очень хорошие, правильные инициативы, но вот если бы они имели место лет десять назад, то Россия сейчас занимала бы несколько иное, более почетное место, на мировом рынке высокоинтеллектуальных услуг. Нужно наверстывать упущенное.

Программные продукты ABBYY нередко подвергаются нелегальному копированию и распространению. Как Вы полагаете, может ли компания-производитель эффективно противостоять российскому компьютерному пиратству, и если да, то какими методами?

Здесь стоит рассмотреть две проблемы. Первая — нелегальное копирование продукции. Нелегальное копирование может происходить кустарными методами — на уровне так называемого хоум- или офис-тейпинга, то есть «переписать диск товарищу». В этом случае мы стараемся ограничивать возможности для такого копирования техническими средствами, применяемыми в наших продуктах, и работает это достаточно эффективно.

Если же нелегальное копирование проявляется в производственных масштабах — тут, конечно, нужна принципиальная позиция государства и его помощь в борьбе с пиратами. Если государство сделает жизнь промышленных пиратов невыносимой, то они и перестанут этим заниматься. Пока что это не так. Соответственно, произ-

ABBYY

История компании ABBYY началась в 1989 году (правда, тогда она называлась BIT Software), и первым ее продуктом стал электронный словарь Lingvo.

Изменилось название компании, расширился спектр выпускаемых продуктов, но основные принципы остались неизменными — ориентирование непосредственно на нужды пользователя и пристальное внимание, уделяемое качеству продукта и комфорту работы с ним.

На сегодняшний день продукты ABBYY представлены семейством электронных словарей ABBYY Lingvo, линейкой систем распознавания ABBYY FineReader, программой ABBYY PDF Transformer и системой ввода документов ABBYY FormReader. Компанией выпускаются и такие специализированные инструменты, как система распознавания платёжных документов ABBYY FineReader Bank, инструментальный разработчика ABBYY Retrieval & Morphology Engine и другие программные продукты.

ABBYY тесно сотрудничает с государственными учреждениями, среди которых Государственная налоговая служба РФ, Пенсионный фонд РФ, Сбербанк и другие.

Продукты ABBYY неизменно получают высокую оценку экспертов; в «копилке» компании более 150 наград.

ABBYY

SOFTWARE HOUSE

«Если государство сделает жизнь промышленных пиратов невыносимой, то они и перестанут этим заниматься»

водителям программного обеспечения приходится самим бороться с этим злом — адекватно, доступными и разумными методами. ABBYY сотрудничает с ассоциацией «Русский чит», которая защищает наши интересы как в офлайновой торговле, так и в Интернете; сотрудничаем мы и с правоохранительными органами, в том числе путем участия в Некоммерческом партнерстве поставщиков программного обеспечения.

И еще один аспект нелегального копирования и распространения связан с применением так называемых крэков. Помните, в фильме «Формула любви» барин приказал извозчику чинить карету не меньше недели? Этот извозчик говорил: «Что одним человеком построено, то другим завсегда сломано быть может». Вот так и защиту любого программного продукта можно всегда сломать — это лишь вопрос времени и усилий, на это потраченных. ABBYY старается выпускать качественные программы, которые среднестатистическому пользователю легче купить, чем ломать. К тому же, пользуясь крэком, часто можно подцепить вирусы, а в таком случае возможные потери совершенно неадекватны деньгам, сэкономленным на покупке легального программного продукта. Все больше пользователей это понимают и предпочитают не рисковать, а пользоваться нормальной, легальной копией программного продукта.

Кроме этого, мы косвенно влияем на уменьшение объемов нелегального оборота своей продукции, устанавливая на нее доступные цены. Так, наши электронные словари ABBYY Lingvo стоят в десятки раз дешевле бумажных словарей того же объема. Например, по-

следняя англо-русская версия ABBYY Lingvo 11 объемом более 2 миллионов словарных статей стоит 570 рублей, в то время как аналогичные по объему бумажные словари потянут как минимум на 12 000 рублей. А еще мы выпускаем специальные версии продуктов для домашнего использования, например — ABBYY FineReader Home Edition в ценовом диапазоне 700–1 000 рублей.

ABBYY сотрудничает со многими производителями оборудования — например, с Toshiba, Epson, Fujitsu, Lexmark, Mustek. Сравнительно недавно у Вашей компании был опыт сотрудничества и с российским производителем (например, iRU). Будет ли продолжаться опыт сотрудничества российских компаний — производителей ПО и hardware? Какие Вы видите трудности, выгоды и перспективы подобного сотрудничества?

У ABBYY есть как общемировые, так и локальные контракты на совместную поставку программного обеспечения (систем распознавания текстов ABBYY FineReader, электронных словарей ABBYY Lingvo) с оборудованием или ПО. В 2004 году более 10 миллионов (а это около половины всех таких устройств) сканеров и multifunctional устройств в мире было продано в комплекте с ABBYY FineReader. Опыт сотрудничества с российскими компаниями — производителями программ и аппаратного обеспечения тоже был и будет в дальнейшем. У нас есть совместные проекты с производителями компьютеров DEPO, с сетью магазинов «Старт-Мастер». Мы открыты для сотрудничества с любой компанией, ко-

торая считает, что качество и функциональность наших продуктов принесет дополнительную пользу и ценность покупателям ее продукции. Особенных трудностей в сотрудничестве с российскими компаниями отметить не могу. Бизнес, этика и правила поведения на IT-рынке в России сейчас сильно похожи на то, как это все выглядит за рубежом.

Проект электронных словарей Lingvo за годы существования превратился в огромный, актуальный и сложно структурированный продукт (что лишний раз подтверждается недавним запуском 11-й версии). Планируется ли внести в Lingvo элементы интерактивности — например, автоматическую загрузку обновлений словарей, апдейтов?

Совершенно верно. ABBYY Lingvo сейчас — это целый мир. Это словарь не только для ПК или КПК. Теперь еще он работает и на мобильных телефонах (смартфоны под управлением Windows Mobile и Symbian), это и онлайн-словарь (online.lingvo.ru), в том числе с интерфейсами, оптимизированными для мобильных телефонов (wap.lingvo.ru) и КПК (pda.lingvo.ru). И самое главное — это живой словарь живого языка: над постоянным пополнением и улучшением словаря трудятся как штатные лексикографы компании ABBYY, так и Ассоциация лексикографов Lingvo, созданная под эгидой Союза переводчиков России и ABBYY. На сайте ассоциации www.lingvoda.ru можно найти более сотни дополнительных словарей для электронных полок ABBYY Lingvo. Идеи насчет интерактивности и динамиче-

Действительно, мы довольно тесно и плодотворно сотрудничаем с государственными структурами. Наши продукты помогают стране экономить деньги — в 2002 году руководитель Федеральной налоговой службы РФ прислал благодарственное письмо сотрудникам ABBYY — тогда наши технологии распознавания документов помогли сэкономить для бюджета страны более двух миллиардов долларов.

Наши продукты помогают объективно влиять на судьбы школьников и абитуриентов — на протяжении нескольких лет развивается проект по Единому государственному экзамену; в 2005 году мы обработали результаты экзаменационных ответов для более чем 850 тысяч абитуриентов общим объемом более 5 миллионов листов с ответами в 78 субъектах Федерации за срок менее одного календарного месяца.

Мы не собираемся останавливаться на достигнутом и будем активно сотрудничать с органами местного самоуправления и федеральными органами власти для того, чтобы технологии ABBYY, по праву пользующиеся высоким авторитетом в мире, эффективно и широко использовались и в России.

Мы предоставляем 40%-ную скидку на ABBYY FineReader, ABBYY Lingvo, ABBYY PDF Transformer для образовательных учреждений, для государственных медицинских учреждений и для государственных библиотек, делая таким образом свою продукцию еще более доступной для наиболее социально значимых учреждений и образований.

«Бизнес, этика и правила поведения на IT-рынке в России сильно похожи на то, как это выглядит за рубежом»

ского обновления словарей и словарных статей очень интересны. Мы прорабатываем их, и, возможно, они найдут воплощение в следующих версиях продукта.

Рост продаж ABBYY составляет до 100% в год, продукты компании постоянно получают признание экспертов, завоевывая награды. Не опасаетесь ли Вы «головокружения от успехов» и какие шаги предпринимаете для того, чтобы не «почивать на лаврах»?

Нет, не опасаемся. До того чтобы «почивать на лаврах», нам еще далеко, и мы умеем расти быстро, не теряя при этом эффективности. Мы трезво смотрим на рынок, его потребности, на запросы и пожелания пользователей и делаем именно такие продукты, которые нужны и нравятся пользователям. У нас работают люди, которые являются фанатами своего дела, занимаются им с полной самоотдачей, делают это с любовью и вкладывают в него душу. В этом основной залог успеха ABBYY, и думаю, что, руководствуясь такими принципами, мы будем продолжать жить и развиваться дальше. С таким подходом, я уверен, мы будем достаточно прагматичны в восприятии своих заслуженных и предсказуемых успехов, чтобы не получить от них головокружения.

Ваши продукты используются в некоторых государственных структурах и государственных проектах. Каковы планы дальнейшего развития сотрудничества с государством — в особенности в сфере образования и науки?

И наконец, каковы ближайшие планы компании? Чего ждать пользователю от новых продуктов ABBYY?

Мы только недавно, в конце сентября, представили новые версии наиболее известных своих продуктов — систему распознавания текстов ABBYY FineReader 8.0 и электронные словари ABBYY Lingvo 11. Поэтому о тех версиях продуктов, что выйдут после представленных, говорить еще рановато. Но, конечно же, наша команда не останавливается на достигнутом и начинает работать над следующими версиями сразу после того, как новая версия продукта выпущена на рынок.

Если говорить о системах распознавания текстов ABBYY FineReader, то в ближайшие несколько лет мы будем фокусироваться на том, чтобы оснастить систему большими возможностями анализа логической структуры документов, будем делать продукт более простым в использовании и лучше настроенным для выполнения типовых задач распознавания или преобразования документов. Также будем дальше работать над расширением списка поддерживаемых языков, поскольку это важно для развития бизнеса за пределами России, например, в странах Азии.

Что касается электронных словарей ABBYY Lingvo, то мы будем и далее прилагать усилия к тому, чтобы ABBYY Lingvo был самым полным и самым современным словарем, будем анализировать, какие новые языковые направления или словари пользуются спросом, будем улучшать возможности по изучению иностранных языков вместе с ABBYY Lingvo.

Беседовал Максим Тимонов