

**ный экономический форум, на котором президент Владимир Путин, впервые на моей памяти, произнес слово «стартап». Очевидно, что на сегодняшний день цифровой экономикой активно интересуются даже высшие эшелоны власти, и наверху появилось понимание того, куда нужно двигаться. Но не поздно ли мы спохватились?**

— По моим ощущениям, основанным на том, как развиваются стартапы у нас и за рубежом, мы запрыгиваем пока еще не в последний вагон. В России есть ряд фондов, таких как, например, ФРИИ, и благодаря им мы видны на карте мира. Кроме того, у нас есть несколько компаний, которые торгуются на зарубежных биржах. Наверное, это похвально, что исполнительная власть в принципе смотрит в сторону стартапов и не отворачивается от них, думая, что это все необходимо только где-нибудь в Калифорнии.

**— По поводу Калифорнии — мне доводилось присутствовать на одном семинаре в Кремниевой долине. Докладчик говорил на русском, 90% аудитории — тоже выходцы из России и стран ближнего зарубежья. Почему все там, и что нам мешает быть как они?**

— То, что происходит в Калифорнии, относится не к местному рынку, а к глобальному. Компании, которые там создаются, конкурируют со всем миром и, чаще всего, производят какой-то новый продукт.

В России большинство компаний смотрят только на отечественный рынок, что определяет и объем, и направление инвестиций в сфере IT.

**— Это странно, ведь интернет — это, в любом случае, глобальный рынок. Где бы ты ни был, ты имеешь к нему доступ и, следовательно, возможность управлять любыми процессами...**

— Вопрос в доступе не только к интернету, но и к определенным компетенциям, к людям, которые это все формируют. На мой взгляд, пока это формирование происходит не у нас в стране, а за рубежом, причем даже не в США, а только конкретно в Кремниевой долине без привязки к государству.

**— Одной из проблем, связанных с диджитализацией, как известно, является сокращение рабочих мест — люди просто становятся не нужны. А как с ними быть? Переучивать и из всех делать программистов?**

— Это сложный вопрос, который сейчас повсеместно обсуждается.

Я думаю, что мы сталкиваемся с очередной технологической революцией — когда-то рабочих заменили станки, но мир как-то продолжил жить. Продолжит и теперь.

**— Мы уже упомянули о том, что российский финансовый сектор — в частности, некоторые банки — не уступают европейским по уровню диджитализации. Есть ли еще какие-то сферы, куда дошел прогресс?**

— Существует платформа для разворачивания блокчейн-инфраструктуры внутри корпоративной среды Ethereum, которую создал российский специалист. Ее поддержали глобальные IT-игроки, такие как Microsoft и Google.

Мне кажется, что в России огромное количество потенциала, связанного с математическими вычислениями и построением алгоритмов. Не всегда нам хватает идей, как это применить, а происходит это потому, что, с точки зрения разработки продуктов, мы отстаем.

Очень много, мне кажется, есть отечественных нишевых решений, которые популярны во всем мире. Опять же из истории — российские программисты, которые переехали в Калифорнию, создали мобильное приложение, которое помогает дальнотойщикам при построении маршрутов и очень сейчас ими востребовано.

**— В каком состоянии сейчас находится рынок Интернет-рекламы в Нижнем Новгороде, если сравнивать с другими городами?**

— Даже если не считать Москву и Санкт-Петербург, мне кажется, Нижний Новгород все равно отстает от некоторых других го-

родов-миллионников, таких как Новосибирск или Екатеринбург. Тем не менее, в целом ситуация на рынке в большинстве городов примерно одинаковая.

**— Когда вы основали свое агентство и стали заниматься интернет-рекламой, вы уже были, как это принято говорить, человеком продвинутым. Это очень распространенная модель — сначала ты программист, который создает продукт, а затем ты становишься бизнесменом и открываешь свое дело. А может ли человек, далекий от цифровых технологий, но при этом являющийся хорошим бизнесменом, создать сложную и технологичную компанию?**

— Я слышал про предпринимателя из Кирова, который всю жизнь занимался лесом, а потом ушел в диджитал-сферу и создал мобильное приложение, которое оказалось востребовано на рынке в какой-то определенной нише. Правда, этот случай — скорее, исключение из правила.

В целом же, если мы говорим про цифровую экономику, мне кажется, нужно разделять два понятия. Есть коммуникация с потребителем через цифровые каналы связи, будь то сайт, мессенджер или что-то еще. Второй вариант — это услуга, которая полностью формируется внутри каналов передачи данных.

Если мы переводим такси из службы заказа по телефону в приложение — это не диджитал-бизнес: планшеты и смартфоны в данном случае просто являются устройствами коммуникации. Я думаю, что любой бизнес, существующий оффлайн, легко может поменять способ коммуникации с потребителем, и для этого не надо быть специалистом в этой сфере.

**— Что бы вы, как предприниматель, посоветовали молодым людям, которые тоже хотят начать свое дело и быть независимыми?**

— Прежде всего, необходимо ставить перед собой амбициозные цели. И самое важное всегда — сделать первый шаг. Будут подводные камни, проблемы, но это все решаемо, а в свободе можно найти уникальный стиль и вкус к жизни.

80%

заказчиков

нижегородских диджитал-компаний работают за пределами региона.