

СИЛИКОНОВАЯ ТАЙГА

Гайфуллин Б. Н., Обухов И. А., Ушаков Ю. Г.
Некоммерческое Партнерство «Силиконовая Тайга»
ул. Бардина, 4, стр.1, Москва – 117334, Россия
Тел.: (095) 1050049; e-mail: mailbox@silicontaiga.ru

Аннотация – Некоммерческое партнерство «Силиконовая тайга» создано для реализации проектов, связанных с наукоемким программным обеспечением. Основной задачей партнерства является продвижение российских разработок на мировой рынок.

I. Введение

По оценкам экспертов объем поставок программного обеспечения различного профиля, разработанного в России, на внешний рынок составит в 2003 году 348 млн. долларов [1]. Существуют также прогнозы, согласно которым в ближайшие годы российские разработчики программного обеспечения могут выйти на ведущие позиции в мире.

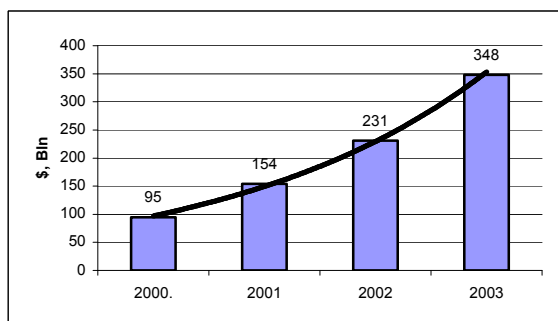


Рис. 1. Объем рынка оффшорного программирования в России в 2000-2001гг. и прогноз на 2002-2003 г.г.

Несмотря на ряд негативных тенденций в российской экономике последнего десятилетия прошлого века, уровень российских разработок ПО и потенциал ИТ специалистов остается очень высоким. Свидетельством тому является открытие в России крупнейшими мировыми вендорами Центров разработок, таких как Intel, Motorola. Рынок оффшорного программирования, как правило, не требует больших капитальных вложений, что позволяет достичь значительного его роста в России уже в обозримом будущем.

II. Партнерство «Силиконовая тайга»

Некоммерческое Партнерство «Силиконовая тайга» было создано в декабре 2001 г. Деятельность Партнерства направлена на объединение усилий российских разработчиков программного обеспечения по выходу на зарубежные рынки. За прошедшие с момента основания месяцы по эгидой «Силиконовой тайги» прошло большое количество встреч и переговоров с потенциальными заказчиками (Cisco Systems, Airbus, Jetro, Siemens, ...).

Цели создания Партнерства:

- содействие развитию отечественных высоких технологий и их выходу на мировой рынок;
- создание условий, позволяющих компаниям – разработчикам ПО, успешно реализовывать свой творческий потенциал, работая в России;
- поиск и коммерциализация наукоемких идей, алгоритмов и решений, разработанных за по-

следние годы в России, но ныне не используемых;

- поиск заказчиков для членов Партнерства;
- координация деятельности различных государственных и коммерческих организаций, заинтересованных в развитии научно-технического программного обеспечения;
- содействие прекращению «утечки мозгов», привлечение к работе в ведущих компаниях студентов и выпускников ВУЗов

Основные задачи, которые Партнерство решает для достижения поставленных целей:

- привлечение инвестиций в разработку программных и программно-аппаратных комплексов научно-технического назначения в России;
- поиск зарубежных заказчиков для членов Партнерства;
- создание организационной инфраструктуры, необходимой для проведения этих разработок в России (технопарки, отраслевые целевые лаборатории, заказные проекты и пр.);
- содействие реализации результатов разработок путем продвижения их на мировой рынок научно-технической продукции (Internet, специализированные издания, участие в международных научно-технических выставках и конференциях и т.д.);
- создание сети представительств и маркетинговых структур в России и за рубежом;
- создание механизма, позволяющего аккумулировать и анализировать информацию о потенциальных заказчиках и исполнителях;
- взаимодействие с государственными и частными организациями, заинтересованными в развитии российского рынка разработки ПО.

В настоящее время начинается реализация ряда серьезных проектов, заказчиками которых являются крупные иностранные компании. Поддерживаются постоянные контакты с большим количеством потенциальных заказчиков в России и за рубежом, с профильными ассоциациями.

Членами Партнерства могут стать российские и иностранные компьютерные и научно-технические компании, организации и институты, а также частные лица.

III. Заключение

Объединение усилий отдельных компаний - разработчиков программного обеспечения позволяет упростить выход на международный рынок, облегчить процесс сертификации, сэкономить средства на обучении персонала и проведении маркетинговых акций.

IV. Список литературы

- [1] Market-Visio/EDC. «Экспорт ПО из России», 2002

SILICON TAIGA

Bulat Gaifullin, Ilya Obukhov, Yury Ushakov
Non-Profit Partnership "Silicon Taiga"
4 Bardina St., Moscow - 117334, Russia
Tel./ Fax: +7(095) 1050049
e-mail: mailbox@silicontaiga.ru

Abstract: At present it is broadly recognized that Russia can be successfully presented on the world arena not only as a raw materials supplier but also as IT and high-tech software solutions developer and provider. Russian software development companies can play an important role in the world market. Thus, high-tech software solutions can become a niche for Russia, its competitive advantage in the global market. To this end Non-Profit Partnership "Silicon Taiga" was established to implement projects aimed at promotion of innovative software solutions in the world market.

I. Introduction

As per experts estimation, the capacity of the offshore programming market will come to \$348 Bln in 2003 [1]. Russian software developers can take leading position in the world according to some forecasts.

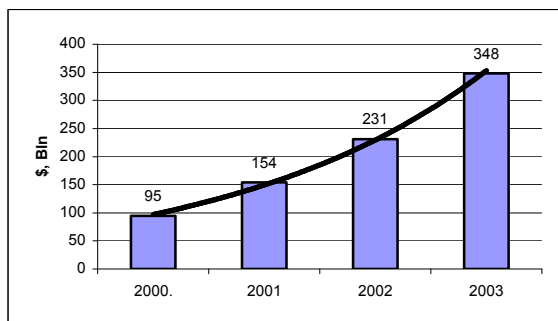


Fig. 1. Market volume of the offshore programming in Russia (2000-2001) and forecast for 2002-2003

The level of Russian software developments and potential of IT-specialists are still very high and the fact that the largest world vendors (i.e. Intel, Motorola) start Development Centers based in Russia proves it. As a rule, offshore programming market doesn't need large investments that will enable its fast growth in Russia, which is expected soon.

II. Main part

Non-profit Partnership "Silicon Taiga" was founded in December 2001. "Silicon Taiga" is aimed to assist the development of Russian innovative technologies and their promotion to the world market. Since its foundation "Silicon Taiga" has held plenty of meetings with potential customers (Cisco Systems, Airbus, Jetro, Siemens,...).

Goals of "Silicon Taiga":

- Assist the development of the Russian innovative technologies and promote them to the world market,

- Facilitate creation of favorable business environment for Russian software development companies (especially for small and medium-sized) to successfully realize their potential,
- Search and commercialize innovative concepts and algorithms, which have been developed lately in Russia but frozen till now,
- Search and select potential customers and partners for the members of Partnership,
- Coordinate the activity of various government and commercial organizations, which are interested in the development and promotion of innovative and high-tech software,
- Stop "brain drain"
- Involve students and gradulators into research work

To realize the above-mentioned goals the following steps are to be taken:

- Attract investments for the development of high-tech software solutions and software-hardware complexes for scientific-technical use in Russia,
- Search and select potential customers and partners for the members of Partnership,
- Create organizational infrastructure promoting the developments in Russia (technoparks, branch labs, custom-made projects, etc.),
- Participate in major IT and high-tech exhibitions, conferences and other events around the globe to promote the results of the developments,
- Establish the network of representative offices as well as sales and marketing agencies both in Russia and abroad,
- Work out a mechanism to accumulate, analyze and process information on potential customers and software development teams,
- Interact with various government and commercial organizations, which are interested in the development and promotion of innovative and high-tech software.

By now "Silicon Taiga" has gained quite extensive relations with potential customers. There are major computer and industrial foreign companies, IT concerned associations among them.

Partnership is open for both Russian and foreign computer / scientific / technological companies, organizations and institutes as well as individuals. At present the membership is free.

Russian and foreign IT and high-tech companies, organizations, R&D institutes as well as individuals are welcome to become members of "Silicon Taiga" Alliance. At present there is no membership fee.

III. Conclusion

The united efforts of multiple software development companies are to result in launching them to the world market, to ease the process of certification, to minimize expenses for staff training and marketing events.