

The New York Times

WEDNESDAY, DECEMBER 15, 2004

<https://www.nytimes.com/2004/12/15/business/worldbusiness/modest-now-russian-outsourcing-has-big-hopes.html>

Modest Now, Russian Outsourcing Has Big Hopes

By ERIN E. ARVEDLUND

MOSCOW, Dec. 14 — Off a snowy path winding through the campus of Moscow State University, the godfather of Russian outsourcing, Alexis G. Sukharev, is packing his boxes and moving to bigger offices in the city, hoping to help create what could soon be Russia's version of Silicon Valley.

Mr. Sukharev, 58, is well known to American information technology executives. He was the first to create a commercially successful Russian outsourcing company on the eve of the fall of the Soviet Union in 1991.

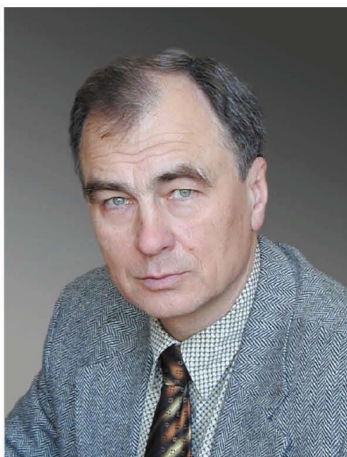
His original client was Hewlett-Packard. His latest client is I.B.M.

Mr. Sukharev has tracked the Russian outsourcing boom of the last two years, one he hopes will mirror the success of India's technology parks and outsourcing. He has little fear of the backlash in the United States against offshoring.

"Republicans have never had a problem" with outsourcing, Mr. Sukharev said, and with the party still holding the majority in Congress, he does not foresee any legislation barring it.

"I had a meeting recently with the U.S. deputy secretary of commerce, and he said offshoring is good for the United States," he said. "I think it's bad for small groups of people who suffer a lot, particularly outsourcing of white-collar jobs. But the Democrats made it a major campaign pillar, which was simply populist. The world is too simply about globalization now. Outsourcing is unstoppable."

Moreover, he says some Western companies he has visited, like Bechtel, which has 200 different proprietary programs, "are not cutting people because of outsourcing." Instead, he argues, companies are farming out new business to



Alexis G. Sukharev created a successful outsourcing company.

companies like his, or to Indian or Chinese companies.

Mr. Sukharev is encouraged by Russia's recent initiatives to back software programming centers, beginning with one in Dubna, a center for nuclear research after World War II and still a science hub today, situated 77 miles north of Moscow.

But Russia still lags far behind India, according to Luxoft, an outsourcing company here, which said that India's \$11 billion outsourcing industry last year, dwarfed Russia's, at \$500 million. Still, the Russian ministry in charge of communica-

tions and information technology estimates that the nation's figure could grow to \$2 billion in the next two years.

Indian companies are considerably more mature," Mr. Sukharev said, with some having tens of thousands of employees. And the Indian government was quick to offer their home-grown companies tax breaks and near-zero customs duties in some cases. "They're about 12 years ahead of us. But the gap is closing."

And, there are day-to-day obstacles. Always a powerhouse in cybernetics, Russia still boasts a talented pool of scientists — but many are jolted by the realities of commercial business as opposed to pure research.

"The biggest problem," Mr. Sukharev added, "is finding skilled workers who not only specialize in theory, but in practice. Many still need English-language training." Often new hires here require several extra months to understand how and why they are working on practical applications for business clients, Mr. Sukharev says.

Still, that figure for programmers is growing.

In 2004 the number of Russian graduates with master's degrees in computer science or majors in software engineering was 68,126, up 6.9 percent from 2003, according to the Russian State Statistics Committee.

"We're seeing our growth in all outsourcing companies here," said Julia Rovinskaya, spokeswoman for Luxoft in Moscow, but she echoed many of the problems Mr. Sukharev identified, especially English-language training.

Russia also needs new infrastructure, something India has made more headway on. Russia lacks the wealth of basic Internet "backbone" infrastructure already in place in the United States and India; that has kept inexpensive, high-bandwidth Internet capacity out of reach for many here, he says. A T-1 line, a fast, dedicated phone and data line, with unlimited capacity might cost \$500 a month in the United States. In Russia, it costs \$50,000 a month. "That is something only the Russian government can build," he said.

Until 1990, Mr. Sukharev, a Ph.D. in computational mathematics, was professor of operations research and numerical analysis at Moscow State University. As the Soviet Union collapsed, he founded Auriga, set up a branch office in Amherst, N.H., and has been commuting between the United States and Russia ever since.

Today, Auriga is neither the biggest nor the highest-profile of Russia's outsourcing companies, though its clients include BroadVision, and LynuxWorks. IBS, a holding company with sub-

sidaries like Luxoft and with Esther Dyson among its investors, is much larger. But Mr. Sukharev's views are still considered an excellent barometer of the trends and health of Russia's information technology sector.

Dreams of rivaling India in taking on technical work for Silicon Valley.

And now, though Mr. Sukharev sits many miles from the Kremlin, he may be in the perfect position to gain the ear of government leaders. President Vladimir V. Putin recently led a delegation to India with Leonid D. Reiman, Russia's minister of communications; Russian business executives, including Mr. Sukharev; and computer scientists to visit the technology giant Infosys and learn how India's government helped along its outsourcing boom.

Mr. Putin has now also agreed in principle to a government-sponsored concept to help develop Russia's computer programming industry - though few details have been put in motion.

"Execution is everything," Mr. Sukharev concedes.

Russian outsourcing companies want to compete with India's giants, like Infosys, Satyam and Wipro. But size does matter, and Mr. Sukharev

says that Russia has only one or two outsourcing companies with at least 1,000 employees.

"We just don't have big companies," Mr. Sukharev said, "but we can compete on price."

Russian programmers work for \$15 to \$25 an hour, about the same as their Indian competitors, he estimates. IBS is one of Russia's bigger companies, with over 3,000 employees, and clients include Shell, BP, J. P. Morgan, Ford and the United States Department of Energy.

Russia cannot replicate the balmy climate of India or Silicon Valley in California. And Auriga and other Russian outsourcing companies desperately need the country's famously thick red tape to dissolve if they are to grow.

Customs clearance is a continuing nightmare, Mr. Sukharev said. "We live in constant fear" that software may be confiscated or stuck in customs, he added. Just five years ago, Auriga imported a color laser printer that authorities confused with advanced hardware for research and development. It was confiscated.

So why is Mr. Putin interested in outsourcing now?

"He understands Russia's I.T. industry has potential," Mr. Sukharev said. "But we have to learn from and partner with Indian companies. He wants to show the Russians the way to the top."

Нью-Йорк Таймс

СРЕДА, 15 ДЕКАБРЯ 2004 ГОДА

<https://www.nytimes.com/2004/12/15/business/worldbusiness/modest-now-russian-outsourcing-has-big-hopes.html>

Скромное начало, большие надежды российского аутсорсинга

АВТОР: ЭРИН Э. АРВЕДЛУНД

МОСКВА, 14 декабря. – Вдоль заснеженной тропинки, извивающейся по территории Московского государственного университета, крёстный отец российского аутсорсинга Алексис Г. Сухарев упаковывает коробки и переезжает в более просторные офисы в городе, надеясь помочь создать то, что вскоре может стать российской версией Кремниевой долины.



Алексис Г. Сухарев создал успешную аутсорсинговую компанию

Господину Сухареву 58 лет, он хорошо известен американским руководителям в сфере информационных технологий. Он первым создал коммерчески успешную российскую компанию по аутсорсингу накануне распада Советского Союза в 1991 году.

Его первым клиентом была Hewlett-Packard. Последним клиентом – IBM.

Господин Сухарев отслеживает бум российского аутсорсинга последних двух лет, который, как он надеется, отразит успех индийских технологических парков и аутсорсинга. Он мало опасается негативной реакции в Соединённых Штатах на офшоринг.

«У республиканцев никогда не было проблем» с аутсорсингом, сказал господин Сухарев, и поскольку партия по-прежнему сохраняет большинство в Конгрессе, он не предвидит никакого законодательства, которое бы его запретило.

«Недавно у меня была встреча с заместителем министра торговли США, и он сказал, что офшоринг полезен для Соединённых Штатов, – сказал он. – Я думаю, это плохо для небольших групп людей, которые сильно страдают, особенно от аутсорсинга офисных рабочих мест. Но демократы сделали это основным столпом своей кампании, что

было просто популизмом. Мир сейчас слишком сильно завязан на глобализации. Аутсорсинг неостановим».

Кроме того, он говорит, что некоторые западные компании, которые он посещал, например Bechtel, у которой 200 различных собственных программ, «не сокращают людей из-за аутсорсинга». Вместо этого, утверждает он, компании отдают на сторону новый бизнес компаниям вроде его собственной, или индийским, или китайским компаниям.

Господин Сухарев воодушевлён недавними инициативами России по поддержке центров разработки программного обеспечения, начиная с одного в Дубне – центре ядерных исследований после Второй мировой войны, который и сегодня остаётся научным хабом, расположенном в 77 милях к северу от Москвы.

Но Россия всё ещё значительно отстаёт от Индии, согласно данным Luxoft, местной аутсорсинговой компании, которая сообщила, что аутсорсинговая индустрия Индии в прошлом году составила 11 миллиардов долларов, что намного превысило российскую – в 500 миллионов долларов. Тем не менее российское министерство, отвечающее за связь и информационные технологии, оценивает, что эта цифра по стране может вырасти до 2 миллиардов долларов в ближайшие два года.

*Мечты о соперничестве с Индией
в выполнении технической работы для Кремниевой долины*

«Индийские компании значительно более зрелые, – сказал господин Сухарев, – у некоторых из них десятки тысяч сотрудников. А индийское правительство быстро предоставило своим отечественным компаниям налоговые льготы и почти нулевые таможенные пошлины в некоторых случаях. Они примерно на 12 лет впереди нас. Но разрыв сокращается».

И есть повседневные препятствия. Россия, всегда бывшая державой в кибернетике, по-прежнему располагает талантливым пулом учёных – но многих из них шокируют реалии коммерческого бизнеса в отличие от чистых исследований.

«Самая большая проблема, – добавил господин Сухарев, – это найти квалифицированных работников, которые специализируются не только в теории, но и на практике. Многим всё ещё нужно обучение английскому языку». Часто новым сотрудникам здесь требуется несколько дополнительных месяцев, чтобы понять, как и почему они работают над практическими приложениями для бизнес-клиентов, говорит господин Сухарев.

Тем не менее эта цифра программистов растёт.

В 2004 году число российских выпускников со степенями магистра в области компьютерных наук или со специальностью в разработке программного обеспечения составило 68 126 человек, что на 6,9 процента больше, чем в 2003 году, согласно данным Государственного комитета статистики России.

«Мы видим рост во всех аутсорсинговых компаниях здесь», – сказала Юлия Ровинская, пресс-секретарь Luxoft в Москве, но она вторила многим проблемам, которые выявил господин Сухарев, особенно в отношении обучения английскому языку.

России также нужна новая инфраструктура, в чём Индия добилась большего прогресса. В России отсутствует богатство базовой интернет-«магистральной» инфраструктуры, уже имеющейся в Соединённых Штатах и Индии; это сделало недорогую высокоскоростную интернет-пропускную способность недоступной для многих здесь, говорит он. Линия T-1 – быстрая выделенная телефонная и линия передачи данных с неограниченной ёмкостью – может стоить 500 долларов в месяц в США. В России она стоит 50 000 долларов в месяц. «Это то, что может построить только российское правительство», – сказал он.

До 1990 года господин Сухарев, обладатель степени Ph.D. в области вычислительной математики, был профессором исследования операций и численного анализа в Московском государственном университете. Когда Советский Союз рухнул, он основал Auriga, открыл филиал в Амхерсте (штат Нью-Гэмпшир) и с тех пор курсирует между Соединёнными Штатами и Россией.

Сегодня Auriga – не самая большая и не самая известная из российских аутсорсинговых компаний, хотя среди её клиентов – BroadVision и LynuxWorks. IBS, холдинговая компания с дочерними структурами вроде Luxoft и с Эстер Дайсон среди инвесторов, гораздо крупнее. Но взгляды господина Сухарева по-прежнему считаются отличным барометром тенденций и состояния российского сектора информационных технологий.

И теперь, хотя господин Сухарев находится за много миль от Кремля, он может оказаться в идеальном положении, чтобы быть услышанным правительственными лидерами. Президент Владимир В. Путин недавно возглавил делегацию в Индию вместе с Леонидом Д. Рейманом, министром связи России; российскими бизнес-руководителями, включая господина Сухарева; и компьютерными учёными, чтобы посетить технологического гиганта Infosys и узнать, как правительство Индии способствовало буму аутсорсинга.

Господин Путин теперь также в принципе согласился с концепцией, спонсируемой правительством, по содействию развитию российской индустрии компьютерного программирования – хотя мало деталей приведено в движение.

«Исполнение – это всё», – признаёт господин Сухарев.

Российские аутсорсинговые компании хотят конкурировать с индийскими гигантами, такими как Infosys, Satyam и Wipro. Но размер имеет значение, и господин Сухарев говорит, что в России есть только одна или две аутсорсинговые компании с как минимум 1000 сотрудниками.

«У нас просто нет больших компаний, – сказал господин Сухарев, – но мы можем конкурировать по цене».

Российские программисты работают за 15–25 долларов в час, примерно столько же, сколько их индийские конкуренты, по его оценкам. IBS – одна из более крупных российских компаний, с более чем 3000 сотрудниками, и среди клиентов – Shell, BP, J.P. Morgan, Ford и Министерство энергетики США.

Россия не может воспроизвести тёплый климат Индии или Кремниевой долины в Калифорнии. А Auriga и другие российские аутсорсинговые компании отчаянно нуждаются в том, чтобы знаменитая густая бюрократическая волокита страны растворилась, если они хотят расти.

Таможенное оформление – это постоянный кошмар, сказал господин Сухарев. «Мы живём в постоянном страхе», что программное обеспечение может быть конфисковано или застрять на таможне, добавил он. Всего пять лет назад Auriga импортировала цветной лазерный принтер, который власти перепутали с передовым оборудованием для исследований и разработок. Его конфисковали.

Так почему же господин Путин заинтересован в аутсорсинге сейчас?

«Он понимает, что у российской ИТ-индустрии есть потенциал, – сказал господин Сухарев. – Но нам нужно учиться у индийских компаний и сотрудничать с ними. Он хочет показать россиянам путь к вершине».