

СОДЕРЖАНИЕ

11	Предисловие автора
17	Глава 1. «Погоди-ка», — сказал Мжаванадзе
29	Глава 2. Ученый-вахтер
41	Глава 3. Компьютерные человечки
52	Глава 4. Бета
66	Глава 5. «Можем решить любую задачу»
78	Глава 6. Дикий Восток
90	Глава 7. Восемь хренятин
106	Глава 8. Я морж
124	Глава 9. Арматура в гусеницы
138	Глава 10. Американец
151	Глава 11. Ас программирования
164	Глава 12. Глазами собаки
180	Глава 13. В костюме и кепке
194	Глава 14. Этот чертов Маккракен
204	Глава 15. Гаражная распродажа
216	Глава 16. Пишите письма
226	Как сложилась судьба героев
232	Примечания
242	Благодарности
245	Об авторе

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА

Летом 2017 года я потерял свою суперсилу.

Мало кого из нас можно назвать настоящим супергероем, но почти у каждого есть свои сильные стороны.

Кто-то без труда перемножает в уме трехзначные числа. Кто-то может сыграть «Полет шмеля» на баяне. Кто-то бегаёт марафоны в Арктике... Ну а моя суперсила заключалась в умении спать.

Сколько себя помню, стоило мне только принять горизонтальное положение и закрыть глаза, как я тут же отключался — чтобы очнуться только утром.

В этом деле у меня был талант мирового масштаба. Ни чашка кофе, выпитая на ночь, ни волнения прожитого дня, ни жесткий матрас не могли повлиять на мой сон.

Пока не настало то самое лето, в которое сила покинула меня. И виноват во всем был я сам.

Мне всегда хотелось пожить в другой стране. Получить новый опыт. Познать иную культуру. Бросить себе вызов. Доказать, что я могу выигрывать не только на домашнем поле, но и в гостях.

И я переехал в Берлин — совершенно не представляя, во что ввязываюсь.

Не скажу, что к тому времени я прошел огонь и воду, но некоторые сложности уже испытал. Учился в университете в одном городе, а работал на полной ставке в совершенно другом. Написал первую книгу, каждый день вставая в пять утра, потому что только утром находилось свободное время. Проехал автостопом по Беломорканалу. Провел несколько часов на допросе в Следственном комитете. И даже снялся в кино.

А однажды в мой пенис засунули катетер, чтобы вытащить сантиметровой камень, пока я сидел, растопыбив ноги, в гинекологическом кресле.

Но это все ничто по сравнению с Берлином.

Переезд в Берлин оказался самым тяжелым испытанием за почти сорок лет моей жизни.

Я учил немецкий, но не понимал, что мне говорят кассиры в магазине. Не мог найти семье достойное жилье и разобраться с элементарными задачами: пропиской, банковским счетом, медицинской страховкой... И разучился спать.

В чужой стране любая мелочь, от поломки отопления до приобретения проездного на месяц, требовала от меня подвига. Совершать подвиги день за днем становилось все тяжелее. Казалось, меня разбил инсульт и я утратил базовые навыки: выражать мысли словами, строить логические связи, адекватно оценивать мир, основываясь на своем опыте и знаниях... После пересечения границы все мои прошлые достижения перестали что-либо значить. Всему приходилось учиться заново.

И, признаться, я начал сомневаться, есть ли мне место в этом чарующем, но непонятном мире.

Кажется, этот вопрос сегодня задают себе многие люди, которые родились в России.

Каждый, кто стремится покинуть родные пределы, делает это по своим причинам. Кто-то в поисках бытового комфорта, кто-то — из соображений безопасности, кто-то — в погоне

за приключениями. А еще людьми порой движет кураж и амбиции — желание сыграть по-крупному. В современном мире только глобальный успех может сделать вас настоящим чемпионом в любом деле, за которое вы беретесь. К тому же попробовать свои силы в высшей лиге и почетно, и увлекательно.

Кто знает, в чем тут проблема — в языке, культурных барьерах, национальном характере или предубеждениях, — но факт остается фактом: почти все «наши» эту схватку проигрывают.

За пределами России сегодня живет немало тех, для кого русский — родной, но единицы достигают чего-то значительного. Особенно из числа тех, кто пересек границу не в пятнадцать лет, а в сорок, и уже состоявшимся человеком. Успех на родине редко конвертируется в успех за ее пределами.

Тем летом 2017 года, не в силах призвать обратно свою суперсилу, я часто думал обо всем этом. И вспоминал Степана Пачикова.

Мы познакомились почти десять лет назад, когда я работал репортером в журнале «Сноб». Большинству людей он был на тот момент известен как основатель Evernote, популярного американского сервиса для хранения информации — от небольших заметок до фотографий и документов. Программой пользовались миллионы людей по всему миру. Пачиков тогда уже жил в Нью-Йорке и водил знакомства со многими знаменитостями IT-рынка. Если и искать пример нашего человека, преуспевшего «там», то это Пачиков.

Работая над статьей о Степане, я узнал его личную историю — и историю легендарного «ПараГрафа», компании, которая принесла Степану первый большой международный успех.

Он запустил «ПараГраф» еще в СССР. Чуть ли не все отцы-основатели российского IT-рынка начинали именно

там. А в 1991 году компания заключила крупный контракт с Apple: московский стартап продал легендарной корпорации свою технологию распознавания рукописного текста.

Вскоре вся команда, состоявшая из советских инженеров и математиков, переехала в Кремниевую долину и начала строить настоящий американский бизнес.

Подбивая подушку в душной берлинской ночи, я думал о Пачикове и о том, что предпринимательство — серьезное испытание само по себе, а «ПараГраф» появился на свет в таких условиях, которые должны были сделать это испытание непреодолимым. За железным занавесом. В государстве, где коммерческая деятельность считалась преступлением. Под грохот танков, идущих на штурм парламента.

У команды «ПараГрафа» не было Netflix, чтобы смотреть по вечерам фильмы на английском и подтягивать язык. У них не было веб-сайтов, на которых они могли бы почитать новости индустрии или статьи о менеджменте. Когда Степан впервые приехал в Кремниевую долину, ему как раз исполнилось сорок.

И тем не менее у Пачикова и компании получилось то, что и спустя два десятилетия крайне редко выходит у российских предпринимателей. Они осуществили чуть ли не главную мечту современного поколения: приехали в Кремниевую долину — и оставили ту самую «вмятину во вселенной», о которой говорил создатель Apple Стив Джобс.

Как, черт возьми, им это удалось?

Глава 7

Восемь хренятин

«Скажите, где тут можно получить политическое убежище?» — первым делом спросил Степан Пачиков, когда самолет приземлился в Атланте, штат Джорджия, в июне 1990 года. Вопрос был задан по-русски и обращен к представителю авиакомпании «Аэрофлот», который стоял у двери и прощался с пассажирами, покидающими борт.

Каких-то пять-десять лет назад гражданина СССР за такую шутку в адрес официального лица ждали большие неприятности. Скорее всего, он бы попал под наблюдение КГБ и его постарались бы побыстрее вернуть домой, где вполне могли осудить за покушение на госизмену. Желание гражданина СССР жить в другой стране считалось предательством родины.

За время перестройки, впрочем, многое изменилось. Теперь можно было говорить что угодно — и никого это по большому счету уже не интересовало. Услышав провокационный вопрос, сотрудник авиакомпании только ответил без особых эмоций: «Вам там покажут».

У Пачикова имелись все основания ступить на американскую землю в приподнятом настроении и шутить с бортпроводниками. Дела в «ПараГрафе» шли как нельзя лучше.

Международный статус компании, новое оборудование, инвестиции от Скотта Клососки вкупе с поддержкой

Академии наук и неумной энергией основателя предприятия — все это позволило поставить дело на широкую ногу.

Из «Беты» Антона Чижова вырос целый пакет русификаторов самых популярных программ для компьютеров IBM. Комплект шрифтов, над которым работала команда Андрея Скалдина, насчитывал уже два десятка начертаний (впоследствии Скалдин отделится и создаст «Паратайп» — одно из самых известных шрифтовых бюро). А на основе текстового редактора «Лексикон» Евгений Веселов разработал набор офисных программ «Мастер», над развитием которого трудилась уже отдельная команда, включавшая в том числе Ольгу Дергунову (в будущем она возглавит российский офис Microsoft).

Эти три продукта — русификатор, шрифты и офисный пакет — составляли основу финансового благополучия одного из первых в СССР софтверных СП. Но этой триадой портфолио «ПараГрафа» не ограничивалось.

Что только теперь не продавала фирма Пачикова. И утилиту для склеивания сканированных изображений до полноценного офисного пакета; и программу, которая предсказывает исход американских выборов; и базу данных шахматных партий мировых чемпионов; и систему психологического самоанализа; и программу для обучения русскому языку как иностранному; и электронный журнал о компьютерах; и несколько игр собственного сочинения, да и не только собственного — автор «Тетриса» Алексей Пажитнов использовал «ПараГраф» для распространения своих новых игр (впоследствии он также откроет собственную фирму).

Да и не только программным обеспечением занимался теперь «ПараГраф»: команда Алексея Земцова, например, трудилась над приставкой PC Sound, которая должна была научить компьютер полноценно работать со звуком и даже подключаться к телефонной линии, что позволило

бы превратить компьютер в многофункциональный автоответчик.

Иными словами, фирма Пачикова довольно быстро стала не столько софтверной компанией, сколько советской версией стартап-акселератора. Она брала под опеку множество небольших команд разработчиков, преследующих самые разные, иногда совершенно безумные цели, предоставляла им рабочие места и решала множество организационных вопросов. Возникало не просто сообщество программистов, а среда для обмена опытом.

Расчет был, как и во все времена, один: успех хотя бы одной идеи мог окупить расходы на все остальные начинания.

Затея с распознаванием рукописного текста внушала Пачикову особый оптимизм. Никто в «ПараГрафе» поначалу не знал, оправдаются ли расчеты Шели Губермана и получится ли научить алгоритм распознавать буквы, разделяя их повторяющиеся части. Однако, чтобы сделать работающий прототип распознавателя, Леониду Кузнецову и Григорию Дзюбе — тем самым ученым, которые хвалились, что могут решить любую задачу, — потребовалась всего пара месяцев.

Каждую букву программа разделяла на отдельные элементы: кружочки, палочки, петельки. Поскольку на математическом языке они назывались Xg-элементами, в команде для простоты их стали называть хренятинами.

В прототипе использовалось восемь хренятин, с помощью которых авторы умудрились описать варианты рукописного начертания всех тридцати трех букв русского алфавита. Алгоритм высчитывал степень похожести каждого элемента на ту или иную хренятину, принимая во внимание их последовательность. В результате получалось несколько наиболее вероятных наборов хренятин. Программа сравнивала каждый из наборов со своей базой идеальных букв, описанных в виде сочетаний «эталонных» хренятин. В итоге выбирался

наиболее похожий вариант, после чего распознаватель переходил к следующей букве — и следующему набору хренятин.

К немалому удивлению самих разработчиков, программа иногда вполне сносно распознавала отдельные слова — правда, только если их писали сами авторы программы. Как только распознавателю попадалось слово, написанное посторонним человеком, он выдавал абракадабру.

К работе над совершенствованием программы подключился Илья Лосев, который занимался фундаментальными научными исследованиями, связанными с машинным интеллектом, в Институте проблем передачи информации Академии наук. Он тоже посещал семинары Гельфанда и был свидетелем выступления Пачикова, когда тот пропагандировал идею «русских Bell Labs».

Лосев предложил доработать алгоритм, научив его сравнивать наборы хренятин разной длины — ведь лучший набор из трех хренятин может оказаться хуже лучшего набора из пяти, то есть дальше от эталона.

Кроме того, в рукописном тексте какие-то элементы могут выглядеть почти нечитаемыми, а значит, распознаватель должен уметь предполагать наличие непрописанной хренятины. На практике это достигалось с помощью «пропусков», за которые алгоритм платил штрафы. При этом иногда набор из пяти хренятин даже со штрафом за пропуск набирал больше баллов, чем набор из четырех точно идентифицированных хренятин.

Еще одним важным шагом стало подключение словаря. Чтобы повысить точность распознавания, алгоритм начал проверять, какие буквы могут следовать за уже идентифицированными — это значительно сокращало число вариантов. Конечно, при таком подходе многое зависело от точности идентификации первой буквы — поэтому для нее алгоритм перебирал большее число вариантов.

Наконец по мере работы над программой стало очевидно, что восьми хренятин недостаточно — добавились новые, счет шел на десятки...

С каждым шагом алгоритм становился все более сложным. Чтобы воплотить его в коде, к проекту подключили молодого программиста Александра Пашинцева, который познакомился с основателями фирмы благодаря детскому компьютерному клубу.

Так сложился костяк команды, которая работала над распознавателем: Губерман, Кузнецов, Дзюба, Лосев, Пашинцев...

Впрочем, все их достижения, видимо, оказались бы напрасными, если бы компания следовала своей первоначальной цели и пыталась создать детскую обучающую программу. Однако Пачиков довольно быстро понял, что эта идея оторвана от реальности и не имеет перспектив. К счастью, скоро ему подвернулась другая.

• • •

Пачиков следил за трендами компьютерной индустрии, читая западные журналы. Однако, чтобы узнавать самые последние новости, требовалось живое общение: нужно было посещать международные выставки и конференции и слушать, что говорят люди в курилках. И тут снова помогли уже наработанные связи.

Команда «ПараГрафа» получила возможность окунуться с головой в международную тусовку стартаперов благодаря поддержке Эстер Дайсон, американского журналиста и организатора технологических конференций в Америке и Европе. С ней Пачиков познакомился благодаря, разумеется, детскому компьютерному клубу.

Отец Эстер, английский физик Фриман Дайсон, привил дочери любовь к русской культуре — некоторые его преподаватели

в Кембридже были эмигрантами из России. Эстер выросла в США, куда семья перебралась за несколько лет до ее рождения. Она закончила Гарвард, учила русский как иностранный и мечтала стать шефом бюро New York Times в Москве.

В итоге Дайсон все же оказалась в СССР — но уже в роли автора популярного технологического журнала Release 1.0, который выпускала с середины 1980-х. Эстер следила за изменениями в компьютерной индустрии в Восточной Европе, последовавшими за перестройкой в Советском Союзе. В 1989 году она решила посмотреть на все своими глазами и прилетела в Москву.

Разумеется, Дайсон не могла не посетить единственный в советской столице детский компьютерный клуб, основатели которого к тому же создали один из первых в СССР софтверных кооперативов. Пачиков приятно поразил американку своей энергией и общительностью. В отличие от многих других советских ученых, он мог разговаривать, глядя в глаза собеседнику, а не на носки своих ботинок.

В свою очередь американка тоже произвела на Степана впечатление. Современники описывали ее как женщину, которая не носила ни макияжа, ни украшений, жила кочевой жизнью, постоянно перемещаясь между городами и странами, поражала собеседников теплотой, энергией и непосредственностью и была бесконечно предана широкому кругу своих сподвижников по миру технологий. Многие протеже Дайсон из стран Восточной Европы на конференциях обычно следовали за ней по пятам, по выражению одного из американских предпринимателей, словно «цыплята за курицей».

Знакомство быстро перешло в дружбу, которую несколько омрачило только то, что в одном из выпусков Release 1.0 Эстер назвала Пачикова «визионером, который притворяется бизнесменом». Степан не сразу понял, что это комплимент.

Когда Пачиков основал советско-американскую фирму и получил возможность выезжать за границу, Эстер пригласила его выступить на технологической конференции, которая проходила в начале 1990 года в Будапеште. Она называлась The East-West High-Tech Forum и была посвящена рынкам Восточной Европы.

Только на этой конференции Пачиков понял, что проглядел, может быть, главный тренд на рынке технологий. И на сцене, и в кулуарах все только и говорили что о новой эре, которая должна была вот-вот наступить благодаря появлению rep computers — компьютеров с электронной ручкой вместо клавиатуры.

Энтузиасты верили, что такие устройства произведут революцию на рынке, сделав компьютеры более похожими на обычные блокноты — а значит, и более понятными неопытным пользователям. Подобным компьютерам требовался интерфейс ввода, который бы совмещал преимущества двух типов данных — аналогового и цифрового. В аналоговом пользователям было бы удобнее вводить информацию — то есть писать от руки, как в обычном блокноте, — но полноценный компьютер должен был уметь хранить и обрабатывать введенную информацию в цифровом виде.

Загвоздка состояла в том, что пока еще не существовало решения, которое позволяло бы распознавать человеческие каракули и переводить их в понятные компьютеру символы. Зато именно над таким решением и работала пока еще никому не известная советская компания «ПараГраф».

Удача остается спорной территорией в современном атласе достижения успеха. Одни полностью отрицают удачу и любят приводить цитату, которую приписывают одному из отцов-основателей США Томасу Джефферсону: «Чем больше я работаю, тем удачливее становлюсь».

Другие, более скромные мыслители отдают удаче должное — так же как и всем, кто пахал всю свою жизнь, но так и не стал миллионером. «Очень сложно распознать удачу — очень часто она выглядит как заслуженная награда», — говорил американский конгрессмен Франк Кларк.

Степан мог считать себя счастливым — хотя бы потому, что получил возможность делать бизнес в СССР: совместное предприятие «ПараГраф» появилось на свет благодаря не только его энергии, но и чистой воле судьбы. И фортуна, кажется, не собиралась покидать своего нового фаворита.

Ведь получалось, что, основываясь на совершенно ошибочных предположениях, Пачиков и его команда, сами того не предполагая, взялись за создание технологии, которая могла стать ключом к новой многомиллиардной индустрии.

• • •

В марте 1990 года делегация «ПараГрафа» — Пачиков, Чижов, Лосев, Скалдин — отправилась в Ганновер на крупную отраслевую выставку СеВIT, чтобы заявить о себе и показать всю обширную линейку своих программных продуктов.

Команда советского стартапа начала покорять западный мир, как только появилась возможность. И так вышло, что она оказалась за рубежом в самое подходящее время, какое только можно было выбрать.

За пять лет Михаила Горбачева у власти внешняя политика СССР сделала поворот на сто восемьдесят градусов. Холодная война с Западом официально была закончена. Советские войска из Афганистана выведены. Берлинская стена разрушена. Варшавский блок распущен, страны Восточной Европы получили право самостоятельно выбирать политический курс, не оглядываясь на Москву.

Преображение СССР из опасного и зловещего врага в великодушного, хоть и экзотического и несколько наивного

друга западный мир воспринял на ура. Все советское вызывало любопытство. На Западе с удивлением обнаружили, что в стране коммунистов тоже есть люди — и некоторые из них вполне ничего.

Пожалуй, за многие десятилетия — если не за всю историю — это был пик мировой популярности русских. Дальше дело пойдет только по нисходящей. Но в 1990 году многим на Западе хотелось помочь первой советской компьютерной фирме.

Американская компания Ashton-Tate, разработчик базы данных dBase, даже пустила команду «ПараГрафа» на свой стенд, чтобы она могла показывать софт посетителям выставки — собственного стенда у советско-американского СП, разумеется, пока не было. Свою роль сыграл, конечно, и сам продукт — Пачиков еще в Москве демонстрировал распознаватель менеджерам корпорации.

В начале девяностых Ashton-Tate была таким же брендом, как Microsoft или Lotus. То есть «ПараГраф» получил возможность демонстрировать свои технологии в самом престижном павильоне выставки.

Команда «ПараГрафа» беззастенчиво эксплуатировала интерес иностранцев к первой советской компьютерной фирме. На стенде Ashton-Tate представители фирмы стояли ряженые то ли в арестантов, то ли в солдат стройбата — в ватниках, подпоясанных советскими армейскими ремнями со звездой на бляхе.

Позже Пачиков будет говорить, что ему стыдно за то, как они себя вели, — и, был бы он поумнее, таких выходов бы себе не позволял. Но, кажется, тогда советским посланцам в цивилизованном мире готовы были простить еще и не такой цирк.

Впрочем, те, кому это положено, сохраняли бдительность и после окончания холодной войны: пока команда

«ПараГрафа» возилась со своими хренятинами в Москве и гастролировала по Европе, Скотту Клососки у себя в Оклахоме пришлось объясняться с ФБР.

Два агента нагрянули к предпринимателю в офис и попросили проехать с ними. Они отвезли его в мотель, завели в номер и усадили за стол. Один из агентов выложил на стол пистолет — то ли чтобы удобнее было сидеть, то ли чтобы собеседник понял всю серьезность своего положения. После этого они принялись допрашивать Скотта об обстоятельствах поездки в СССР и дальнейшем сотрудничестве с коммунистами.

Несмотря на угрожающую мизансцену, Скотт не сильно испугался — он был уверен, что не сделал ничего противозаконного, и поэтому даже не подумал об адвокате. Тем более что его пока ни в чем не обвиняли. Скорее даже наоборот: агенты ФБР говорили, что хотят его защитить. Часть беседы они посвятили ликбезу: как стоит вести себя с русскими, чтобы не попасть в неприятности.

Прежде всего следовало избегать отношений с русскими женщинами — каким бы бесчеловечным ни казался такой запрет. Именно через них, предостерегали агенты, к нему и попробует добраться КГБ. Скотт и сам понимал, что в СССР нужно быть предельно осторожным, поэтому поблагодарил за советы. О визите ФБР он рассказывать советскому партнеру не стал.

Тем временем, отработав на СеВІТ, команда «ПараГрафа» взяла в аренду минивэн и отправилась в путешествие по Германии, чтобы своими глазами увидеть незнакомый им свободный мир. Доехав до Берлина, пошли собирать камни разрушенной стены. Перейдя в западную часть, прогуляли там всю ночь — вместе с толпами местных жителей, которые до сих пор, с ноября 1989 года, пребывали в эйфории и праздновали уже неминуемо надвигающееся воссоединение Германии.

По мере того как веселье становилось все более безудержным, под ногами росла гора мусора: бумажки, бутылки, окурки... Рано утром на берлинских тротуарах показались уборочные машинки, которые быстро устранили все последствия ночных гулянок.

На советских граждан такое сочетание свободы и порядка произвело сильное впечатление. Жители СССР привыкли считать так: в жизни бывает либо одно, либо другое.

• • •

Показать себя в Европе — уже немало. Но для настоящего прорыва надо было ехать в США, где работали крупнейшие компьютерные фирмы. И вот спустя пару месяцев, в июне 1990 года, делегация «ПараГрафа» высадилась в Атланте, штат Джорджия, чтобы продемонстрировать бета-версию своего распознавателя на крупнейшей международной компьютерной выставке Comdex.

Знатоки называли эту выставку важнейшим событием для технологических компаний. Ее размеры поражали воображение: казалось, не хватило бы и недели, чтобы обойти все павильоны и осмотреть каждый стенд. Участники конференции обычно оккупировали все городские отели и немало портили жизнь местной публике, всюду создавая пробки и очереди: на дорогах, в ресторанах и даже у телефонных будок. Comdex — это Woodstock компьютерной индустрии, провозглашал один из экспертов, сравнивая выставку технологий с американским музыкальным фестивалем 1969 года, который посетили около 400 тысяч человек.

Сложно было представить более подходящее место для изучения американской индустрии. К тому же в Штатах эйфория из-за окончания холодной войны была не меньше, чем в Европе. Как раз незадолго до Comdex состоялся первый визит Михаил Горбачева в США. Советский президент был

на пике своей мировой популярности — и в полушаге от получения Нобелевской премии.

Американский бизнес в то же время делал свои первые шаги по освоению нового, неведомого, но интригующего советского рынка — в самой Москве к тому моменту уже открылся первый «Макдоналдс». За бигмаками и картошкой фри выстраивались многочасовые очереди граждан, желающих попробовать диковинные блюда, придуманные в стране бывшего потенциального противника.

На волне «горбомании» первая советская компьютерная фирма, оказавшаяся на Comdex, была обречена на успех. Команда «ПараГрафа» почувствовала поддержку американцев, едва только приехала на выставку. Все оборудование для стенда отправили службой доставки, и она его потеряла. В итоге технику собирали всем миром — многие американцы хотели помочь советской фирме. К счастью, сами программы, необходимые для демонстрации, сотрудники компании привезли в личном багаже на дискетах.

Многие спрашивали, можно ли их технологию распознавания использовать для текста, введенного с помощью электронного пера. Пачиков отвечал, что в теории — да, а на практике — пока нет. Потому что нет у них техники, чтобы заняться этим направлением. Цифровая ручка была игрушкой не только очень дорогой, но и дефицитной. В Москве «ПараГраф» обходился ручным сканером, подаренным одним из гостей компьютерного клуба — президентом и сооснователем фирмы Logitech Пьерлуиджи Запакоста.

Теперь же другой президент, на этот раз японской компании Wasom, вручил Пачикову новейший образец электронного пера, разработанного компанией. Устройство еще даже не поступило в продажу, и значение дара сложно было переоценить: благодаря такому девайсу «ПараГраф»

мог теперь заняться адаптацией своей технологии к новому перспективному рынку. В отличие от сканера, перо оперировало не статичным, а динамичным изображением. Оно содержало информацию о движении руки во времени — и тем самым позволяло точнее идентифицировать хренятины.

Вокруг стенда «ПараГрафа» постоянно крутились журналисты — первое в истории Comdex советско-американское совместное предприятие было событием для выставки. Об интервью попросил даже новостной канал CNN. Это, впрочем, привело к первым разногласиям между партнерами.

Скотт устроил все так, что съемочная группа появилась у стенда в отсутствие Пачикова. Возможно, это было чистой случайностью, но Степан предположил, что его компаньон опасался за плохой английский партнера. Не исключено, что им также двигало и вполне объяснимое желание оказаться на авансцене и использовать этот шанс для личного продвижения. Когда Пачиков вернулся к стенду «ПараГрафа», съемочная группа уже паковала оборудование.

«Жаль, мы уже закончили», — сказал репортер из вежливости, продолжая собирать вещи. «Да, жаль, я как раз хотел рассказать, как компьютеры уничтожили коммунизм», — сказал Степан.

Репортер тут же дал коллегам сигнал распаковываться. Они снова поставили камеру и свет и записали большое интервью с Пачиковым. Степан выдал свою любимую речь о том, что авторитаризм невозможен без контроля за информацией, а распространение персональных компьютеров лишило власти СССР такого контроля. И самое поразительное, удивлялся основатель «ПараГрафа», что КГБ проморгал эту угрозу!

У него имелась в запасе любимая история, иллюстрирующая тезис. Чтобы установить аппарат Хегох в «ПараГрафе»,

ему пришлось несколько месяцев выбивать разрешение у КГБ, который контролировал распространение копировальной техники. При этом десятки уже установленных компьютеров, которые могли распространять информацию быстрее любого ксерокса, чекистов совершенно не заботили.

Идею о разрушении тоталитаризма с помощью технологий Пачиков продвигал еще с самого начала перестройки. В 1986 году он даже написал статью-обращение к американскому президенту Рональду Рейгану, в котором призывал отменить ограничения на поставки техники в СССР.

Степан пытался опубликовать статью на Западе, передав ее за границу через знакомого американца, который часто приезжал в Москву. Американец, впрочем, вместе с письмом взял семьсот долларов, чтобы открыть счет в США на имя одного из знакомых Пачикова. Советские граждане слабо представляли, как устроена западная банковская система, и поэтому думали, что с такой операцией не возникнет никаких сложностей. Судьба и денег, и письма осталась Степану неизвестной. Больше он этого американца не видел.

Основатель «ПараГрафа» не был одинок в своей оценке того, какое влияние компьютеры могут оказать на авторитарные системы. Позже он узнал, что в 1985 году основатель Apple Стив Джобс во время визита в Москву тоже пытался лоббировать отмену запретов на поставки техники в СССР, используя похожую аргументацию: «Предоставив русским Мас, мы позволим им издавать собственные газеты!» — убеждал предприниматель Майка Мерина, торгового атташе американского посольства в Москве.

Теперь же, в 1990 году, речь о Рейгане, персоналках и контроле за информацией удачно влилась в новостную повестку — в ходе своего визита в США Горбачеву как раз удалось добиться от Рейгана смягчения ограничений, наложенных на экспорт технологий в СССР.

В общем, CNN не просто упомянуло «ПараГраф» в репортаже о выставке или выдало одну-две цитаты. Телеканал выпустил об американско-советской фирме десятиминутный сюжет в рубрике Faces of the Future — «Лица будущего».

После этого Пачиков задумался о том, что Скотт все-таки недостаточно опытен. Он должен был бы догадаться, что в сложившейся обстановке не стоило прятать от журналистов советского партнера. Наоборот, следовало выдвинуть его на авансцену.

Клососки отдавал должное маркетинговой находчивости своего компаньона — Степан, например, придумал штамповать на советских банкнотах контактные данные фирмы и раздавать рубли в качестве визиток. Учитывая обстановку, ход вышел эффектным. Но и опасения Скотта за английский Степана тоже имели под собой основания: на Comdex Пачиков впервые говорил на камеру, отвечая на вопросы на чужом языке.

Послушав, как Клососки дает интервью, он потом спросил с обидой: «Скотт, а почему ты все время называешь наши разработки самоварными?» Американец даже сначала не понял, о чем речь. «Ну ты все время говоришь: samovar-technologies, samovar-technologies...» — объяснил Степан. На самом деле Скотт говорил some of our technologies — «некоторые из наших технологий».

Впрочем, и Скотт, и Степан в целом все же оставались довольны друг другом, прекрасно понимая, что их встреча была большой удачей для обоих.

Внимание прессы, интервью американским журналистам, первые контакты с влиятельными компьютерными фирмами, да и само попадание в Америку с ее магазинами, полными товаров в красочных упаковках, стремительными хайвеями и людьми совершенно разных национальностей, — все эти

новые впечатления, разумеется, будоражили воображение и не слишком искушенные умы советских ученых.

История, казалось, подарила им шанс, который редко выпадает русскому человеку на чужбине. С умом используя интерес ко всему советскому на Западе, они, наверное, и вправду могли добиться мирового признания и реализовать завиральную идею Пачикова о «русских Bell Labs». Однако что делать дальше и как перейти от разговоров к реальным контрактам — как построить по-настоящему международный бизнес на разработке и продаже интеллектуального продукта? Этого ни Скотт Клососки, простой торговец из Оклахомы, ни тем более Степан Пачиков, вчерашний старший научный сотрудник Академии наук СССР, не знали.