

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16—18 июня 2016

**ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ: ВНУТРЕННИЙ РЫНОК
ИЛИ ВНЕШНЯЯ ЭКСПАНСИЯ?**

17 июня 2016 г., 17:15—18:30

Конгресс-центр, Конференц-зал D4

Санкт-Петербург, Россия

2016

Модератор:

Ермолай Солженицын, Старший партнер, McKinsey & Company по России

Выступающие:

Игорь Боровиков, Председатель совета директоров, Softline

Александр Галицкий, Сооснователь, управляющий партнер, Almaz Capital

Александр Дынкин, Директор, ФГБУН «Институт мировой экономики и международных отношений Российской академии наук»

Анатолий Карачинский, Президент, IBS Group

Альбина Никконен, Исполнительный директор, Российская ассоциация венчурного инвестирования

Дмитрий Песков, Директор направления «Молодые профессионалы», Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов (АСИ)

Жан-Филипп Плато, Профессор экономики, Университет Намюр; директор, Центр экономических исследований в области развития (CRED)

Андрей Фурсенко, Помощник Президента Российской Федерации

Александр Яковенко, Чрезвычайный и полномочный посол Российской Федерации в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии

Е. Солженицын:

Добрый день. Уже конец второго рабочего дня Форума, почти все участники здесь, остальные присоединятся по ходу дела.

Я надеюсь, заявленная тема позволит нам динамично предполагать и рассуждать. Панельная сессия называется «Формирование новых отраслей экономики», добавлен вопрос: «Внутренний рынок или экспансия?»

Хотел начать нашу дискуссию с первой части и обратить внимание участников круглого стола на вопрос: какие новые отрасли мы ожидаем, видим, предполагаем? Как мы понимаем, не все, что существует сегодня, останется в таком же виде через десять лет; это звучало на многих сессиях и пленарном заседании. Какие новые отрасли или новые части существующих отраслей будут бурно развиваться в мире, будут активно предоставлять возможности участвовать в них компаниям и странам? Так я обозначу наш первый вопрос.

Здесь собрался пестрый состав, и я предлагаю следующее: мы попросим каждого участника кратко представиться и назвать две отрасли или две сферы деятельности, которые через десять лет будут очень интересными, ключевыми в мире, будут важны для мировой экономики в целом. Мы пока не говорим о России, к этому разговору мы перейдем потом. Какие самые важные и интересные отрасли, о которых нам надо думать? Каково Ваше мнение?

Начнем справа. Просьба к каждому, начиная с Александра Александровича, представиться и назвать две отрасли. Я их зафиксирую, а потом мы выберем, какие из них мы углубленно обсудим.

А. Яковенко:

Добрый день.

Александр Яковенко, посол России в Великобритании, в прошлом возглавлял российскую делегацию на переговорах по Международной космической станции.

Я бы выделил информационные технологии и логистику.

А. Дынкин:

Добрый вечер, Александр Дынкин, директор Института мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова Российской академии наук.

Я думаю, в разговоре об отраслях надо рассматривать потребности, которые будут с нами, несмотря на все драматические изменения. Я бы поставил в этот список производство продовольствия, точное сельское хозяйство, о чем сегодня говорят. Говорят даже об «уберизации» сельского хозяйства, и мне кажется, очень перспективной отраслью будет производство продовольствия, опирающееся на возможности big data, больших данных.

Еще одно направление, о котором сейчас говорят, — все, что связано с накоплением энергии: аккумуляторы нового поколения, которых ждут автомобилестроение, самолетостроение, вертолетостроение, я могу перечислять эти «строения» и дальше.

А. Карачинский:

Анатолий Карачинский, я руковожу технологической компанией, которая работает и в России, и не в России.

Первое — информационные технологии. Я согласен, это будут колоссальные изменения. Второе — биотехнологии в разрезе медицины, генетики и многого другого, связанного с природой человека, трансформации, связанные с природой.

А. Галицкий:

Александр Галицкий, Almaz Capital.

Если мы говорим про индустрию, это одно, если мы говорим про технологию, это другое, потому что индустрия опирается на технологию.

Если говорить об индустрии, это те индустрии, которые отвечают на проблемы и запросы заново формирующегося общества. Ясно, что проблемными являются питание и здравоохранение — в одном работают биотехнологии, другое поддерживается информационными технологиями. Технологии обычно поддерживают индустрию.

Я выделял бы индустрии по такому критерию: надо определиться, какие индустрии в первую очередь будут развиваться и какие важны для России. Мы много говорим о космосе; я считаю, что на этой конференции правильно вести разговор о сельском хозяйстве: чтобы что-то сделать, Россия должна использовать свои природные ресурсы. Мы говорим о протеине, протеин рождается от жуков и рыб. Мы можем разводить рыб в наших северных морях, в северных холодных реках, это индустрия, на которую можно ориентироваться и что-то делать.

Prof. J.-P. Platteau:

I am Jean-Philippe Platteau, from the Centre of Research in the Economics of Development (CRED) at the University of Namur in Belgium. Not being Russian, it is difficult for me to answer the question, but I would still answer by saying information technology (IT) and, secondly, food processing industries.

А. Фурсенко:

Андрей Фурсенко, помощник Президента.

Я сказал бы не об отраслях, а об областях деятельности, причем не так, как они сегодня называются, а так, как они должны называться. Первое — это здоровьесбережение, к чему отчасти относится медицина, отчасти питание,

отчасти все то, что способствует именно сохранению, сбережению здоровья. Второе — то, что связано со сбережением интеллектуального капитала, связано с обучением. Я считаю, то, что сегодня называется обучением, будет рассматриваться по-другому, но уже сегодня это нужно рассматривать не как что-то вспомогательное, а как отдельную очень важную отрасль.

Д. Песков:

Дмитрий Песков, Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов (АСИ).

Ермолай, горизонт десять лет? Через десять лет все будет так же, принципиально другая картина на горизонте 20 лет. Хорошо, возьмем 15 лет.

Я согласен, необходим уход от отраслей. Первое — изменение самого смысла, второе — от отраслевого подхода к рыночному. Для меня в этом подходе два главных момента: больше данных, меньше посредников. Основные деньги будут зарабатывать на двух этих трендах в кросс-отраслевой логике.

А. Никконен:

Альбина Никконен, директор Российской ассоциации венчурного инвестирования.

Я согласна почти со всеми спикерами. На мой взгляд, приоритетом будут пользоваться информационные технологии и образовательный прорыв.

Е. Солженицын:

Подведу итоги по приоритетам, я записывал. На первом месте IT, получили четыре голоса, затем продовольствие, и на третьем месте стык здоровья и

биотехнологий, что не совсем корректно, потому что тут тоже упоминалось продовольствие.

Что предлагается? Мы понимаем, что это приблизительный подход, но у меня была идея, что у нас с вами час, каждая из этих тем необъятная, поэтому мы попробуем максимально конкретно, а не совсем концептуально, пройти по некоторым из этих.

Давайте начнем с IT, раз у них было первое место. Кто-то очень много знает про IT, а кто-то меньше, не надо думать, что каждый должен высказаться. Анатолий, Вам слово, потом желающие дополнят.

Мой вопрос такой: как мы (граждане, компании и страна в целом) выглядим, как мы позиционированы, чтобы участвовать в перспективном развитии? Что бы вы усилили, поменяли, добавили бы, убрали, для того чтобы Россия как люди, как компании и как страна могла в полной мере участвовать в развитии отрасли, в развитии информационных технологий? Где мы находимся и на что нужно обратить внимание, чтобы мы улучшали позиции?

Анатолий, Вам слово.

А. Карачинский:

Спасибо.

Я попытаюсь объяснить, ответственная задача.

Технологические прорывы, которые произошли за последние примерно десять лет, связаны с тем, что мы получили процессоры маленького размера, очень дешевые и с огромной производительностью. В перспективе в ближайшие 15—20 лет мы получим процессоры, которые имеют производительность, сравнимую с человеческим мозгом. Мы получили дешевую память практически бесконечного объема, которая позволяет решить очень много технологических задач. Более сложное направление — мы получили или получаем мобильные источники энергии, которые

позволяют нам довольно долго быть автономными. Я могу перечислять долго: мы получили технологию, которая позволяет с огромной скоростью обмениваться мобильной информацией, совершен спутниковый прорыв. Практически во всех базовых технологиях, которые являются фундаментом для развития информационных технологий, в последние пять—десять лет произошел колоссальный прорыв.

Эти базовые элементы позволили IT стремительно входить в человеческую жизнь, везде идут революции. Большинство революций сегодня — в экономике, в технологиях, во всех сферах — стали возможными благодаря этим огромным изменениям. Сегодня трудно сказать, где IT не является источником революций или они сами не являются фундаментальной революцией.

В ближайшие десятилетия IT будут фундаментальной вещью, которая изменит все, что мы можем себе представить. Я могу говорить про отдельные сегменты, которые меняются наиболее быстро. Мне кажется, что это понятно: сегодня стремительно меняются такие привычные нам вещи, как коммуникация между людьми, как обработка информации, как транспорт, где говорят об «уберизации», происходит устранение посредников. Появляются принципиально новые технологии, стремительно меняется медицина, где благодаря IT стало возможным построить геном и начать понимать, что от чего зависит, и медленно, шаг за шагом, пытаться разобраться, где что происходит.

Стремительно меняется сельское хозяйство: сегодня сельским хозяйством можно управлять из космоса, можно ставить датчики на трактора, можно собирать информацию и отправлять в аналитический центр, который будет говорить, как пахать, как сеять, когда снимать урожай, что именно поднимает урожай, и так далее.

Сегодня авиация, транспорт, вообще все, что мы только можем себе представить — все меняется благодаря IT. Трудно представить, где IT не используются.

Не уверен, что мне необходимо конкретизировать, рейтинговать, определить, где бóльшие изменения, где меньшие. Я хочу поговорить о роли страны и о наших возможностях. Мы живем в мире, в котором почти все, о чем мы говорим — это программный код; необходимо писать огромное количество новых программ. Процессор теперь есть в кофеварке, значит, ее надо программировать, процессор есть в любом телевизоре, теперь телевизор — это компьютер, который умеет работать с Интернетом, автомобиль стремительно превращается в огромный компьютер на колесах. Невозможно представить, что ожидает нас через десять лет. Мы начинаем каждый день носить устройства, которые непрерывно следят за самочувствием, состоянием и многими другими параметрами. Недалек тот момент, когда нам будут встраивать чип, который будет непрерывно снимать показания организма и сразу связываться с врачом. Все это программное обеспечение, все необходимо программировать.

Сегодня в мире страшная нехватка программистов. Понятно, почему так получилось. Если взять такую экономику, как американская, отмотать на 20 лет назад и спросить любого родителя: «Ты хочешь, чтобы твой сын стал инженером, программистом?» Это был ужас любого родителя — все хотели, чтобы их ребенок стал банкиром, врачом, юристом, можно придумать десятки других профессий, это было волнительно. Инженерное образование было самым бессмысленным, такая ситуация была даже в конце 1990-х годов. В 2004 году мы делали в Америке специальный статистический анализ: только 17% американских студентов учились негуманитарным дисциплинам. Я говорю очень осторожно — учились не программированию, не математике, а просто негуманитарным дисциплинам. Ситуация в Европе ушла не сильно далеко. Еще не было

колоссальных успехов: Гейтс потихонечку поднимался, но не было success story Microsoft, не было super success story интернет-стартапов, Google, Yahoo! и многих других, еще не появился Facebook — все это произошло в течение последних десяти лет. Сейчас колоссальный конкурс на технические специальности!

В России все было по-другому. Мы всегда были инженерной страной, у нас не учили менеджеров, другие гуманитарные специальности были очень ограничены, но всегда была огромная доля студентов технических специальностей. В том же 2004 году мы делали эксперимент: по технологическим специальностям учились 56% студентов.

Е. Солженицын:

Анатолий, немного побыстрее.

А. Карачинский:

Да-да, я пытаюсь.

Хочу сказать, что сейчас это чуть-чуть хуже, но у нас огромное количество программистов, так сложилось в стране. Наши программисты довольно успешны, есть много success stories. Я могу рассказать о нашей success story: у нас почти 20 тысяч разработчиков, мы делаем проекты по всему миру, мы крупнейший разработчик финансового софта в мире, мы работаем со всеми мировыми банками, мы крупнейший разработчик программного обеспечения для автомобилей...

Е. Солженицын:

Анатолий, можно, я буду направлять.

Какие по уровню наши русские программисты — на мировом уровне, лучшие в мире в чем-то, в чем-то слабее? Глядя вперед, могут ли

подготовка программистов и их работа быть мощным вкладом в рост российской экономики?

А. Карачинский:

История очень простая: я считаю, наши программисты одни из самых лучших в мире. Спор по поводу «лучший или не лучший» трудный, но мы видим, что наши программисты очень востребованы.

Наш бизнес растет на 30—40% в год, и капитализация растет на 120% в год, наша огромная компания работает в 36 странах, это большой успех. Внутри страны есть огромная проблема, которую никто не понимает. Наша задача — создать много таких компаний, потому что именно создание таких компаний обеспечит нам собственное независимое программное обеспечение, которое может стать лучшим в мире только через конкуренцию, через жесткий отбор.

Никакое государство ничего не может создать. За последние 30 лет не было ни одного успешного проекта в области технологий, когда государство создало компанию, и ее продукт стал де-факто стандартом в мире. Таких успехов нет нигде — ни в Европе, ни в Америке, ни в Китае, ни в Германии. Я могу часами рассказывать об экспериментах, когда они пытались это сделать. Сейчас у нас есть ощущение, что можно взять много денег — но деньги ничего не решают. Решают предпринимательство, конкуренция и выживаемость. Безусловно, для того чтобы...

Е. Солженицын:

Анатолий, пожалуйста, ограничения по времени. Вы создали компанию, почему другие не создают?

А. Карачинский:

Нет, таких компаний много. Как только в 2007 году создали условия для программистов, для IT-технологий, появилось много таких компаний, за шесть лет экспорт составил почти семь миллиардов.

Е. Солженицын:

Понятно.

Вопрос другим участникам. Да, конечно, кто хочет добавить про IT, пожалуйста. Просьба следить за временем.

А. Галицкий:

Я выступлю конкретно, приведу цифры. Цифра такая: сегодня в России 28% выпускников в сфере инженерных специальностей. Сравним, например, с Европой: эта цифра в Европе колеблется на уровне 15%.

Если говорить об IT, это 21 тысяча человек. В разных сферах на research and development направлены 516 тысяч человек, которые выпускаются по различным инженерным специальностям, порядка 21 тысячи человек выпускаются именно по IT-специальностям.

Я не хочу говорить о качестве, но сошлюсь на недавний выпуск Harvard Business Review. Оценивая pool of talent, где находится талант, на первое место HBR поставил Силиконовую долину, а на второе — Москву, это было для меня довольно удивительно. В Harvard Business Review Москва оказалась на втором месте, дальше шли, я уже забыл, то ли Израиль, то ли Нью-Йорк, потом остальные 20 городов по всему миру. Рассматривались именно города или районы.

По менеджерским талантам Москва оказалась на 18-м месте, а по способности делать бизнес, запускать новые проекты Москва находится на 12-м, 13-м, или 14-м месте. Первая часть о пуле талантов, от этого мы должны исходить.

Второй момент: у нас много талантов и инноваций, но они не реализуются в России. Они исторически не реализуются с самых давних времен, с царского времени.

Идем дальше и говорим следующее: мы говорим о революциях. О революциях в IT можно говорить долго, у меня есть конкретное замечание: мы прозевали много революционных движений в IT. Сегодня ждут наступления еще одной волны. Есть стратегические направления, есть disruptive, которые меняют экономику, collaborative economy, которую называют «уберизацией», есть Blockchain, который вымывает множество ненужных звеньев в цепочке и меняет экономическую и политическую среду, существует еще то, что называют Artificial intelligence, — все это сильно изменит мир.

Какое отношение к этому имеет Россия? Она имеет только таланты, которые надо правильно использовать. Это все.

Е. Солженицын:

Таланты, которые не реализуются здесь, или уезжают, или работают дистанционно на другие компании. Ваше мнение, что мы должны менять? Основы страны, должны быть институциональные изменения, или что-то другое? Вы сравнили с Америкой, с Силиконовой долиной. Почему все хотят ехать в Силиконовую долину? Едут ли люди из других стран заниматься IT в России?

А. Галицкий:

Мы должны поставить себе задачу, чтобы люди ехали сюда, не только удерживать наши таланты, но и привлекать специальности и знания, которых у нас не существует. Для привлечения международных талантов в Китай — достаточно закрытое общество — существует специальная программа. Мы можем сравнить: вы знаете, что Иван Ползунов сделал

более эффективную паровую машину, но первая индустриальная революция случилась в Англии. Революцию сделали несколько причин: деньги, законы, новые технологии, в сонную Англию рванули эмигранты из Франции и Испании. Точно так же бензиновая и компьютерная революция произошла в Америке. Нужно подумать, что мы должны сделать. Я не могу ответить, я не государственный человек.

Е. Солженицын:

Для модератора это подарок, при слове государственный человек...

Андрей, позвольте Вас спросить: IT как пример, но можно взглянуть шире.

А. Фурсенко:

Вернусь к теме нашей сессии: внутренний рынок или внешняя экспансия. Я думаю, что очень многое определяет и будет определять наличие или отсутствие четкого целеполагания.

Почему многие специалисты и фирмы сферы IT куда-то едут? Едут туда, где есть целеполагание, а здесь его в полной мере нет. Постановка глобальных задач к нам, к сожалению, в основном приходит извне. Внешняя экспансия идет тогда, когда мы пытаемся решить задачу за счет тех талантов, о которых сказал Александр, и потенциальных возможностей.

Думая о выборе между внутренним рынком и внешней экспансией, проще говорить, например, о еде. Стояла императивная задача — мы должны были накормить страну. Императив связан с тем, что решение этой задачи обеспечивает социальную стабильность страны. Сегодня на сессии по агропромышленному комплексу мы обсуждали, что нам удалось накормить страну, это в значительной степени обеспечило сегодняшнюю социальную стабильность при резком падении цен на нефть. На следующем этапе мы начинаем думать, почему бы не заняться внешней экспансией, у нас есть для этого неплохие условия.

В сфере IT получилось так, что внешний заказ вылез на первое место. Я сформулировал бы еще одну задачу, которая может быть интересна для российских математиков, для российских специалистов. Развитие IT разрушает частную жизнь, и глубокое развитие IT может полностью взорвать понятие privacy, это опасно. Российские специалисты обладают серьезной квалификацией в области криптографии, в области подхода к защите информации. Можно ли рассматривать этот рынок как глобальный, а не как нишевый? Люди на каком-то этапе поймут, что им нужно защищать свою жизнь, это можно рассматривать как серьезный вызов. Если мы сумеем правильно сформулировать задачу, можно поставить вопрос о том, что рынок начнет расти из внутреннего заказа.

Вот ответ на Ваш вопрос, откуда идет заказ.

Е. Солженицын:

Это наводит меня на следующий вопрос: заказ и спрос сформировались из установленного осознанного выбора приоритетов, или среда и экономические условия создавали такие центры деятельности? Придумывал ли кто-то 30 лет назад в Америке такую долину, где будут развиваться IT? Или не придумывал?

Коллега, ответьте, пожалуйста.

First I would ask you, is it more a planning and priority exercise for where clusters actually develop? Or is it about creating conditions and an environment where these things can blossom? How should Russia think about it?

Prof. J.-P. Platteau:

Before addressing this question, I would like to make one or two remarks about what has been said before, to put my answer to your question into the perspective that is needed.

The first thing is that Russia has undergone a massive devaluation of the rouble, which has created a natural protection of its economy. That means that the answer to the question is, yes, it is domestic market expansion that you have for the time being, due to those circumstances. Now, of course, you cannot think of the extreme long term in regard to this one-shot effect of the devaluation: you need a long-term strategy.

My second point here is that external expansion is very much needed, and integration with the world economy and the world market is very much needed for Russia for two reasons.

The first reason is a purely financial one: access to financial markets worldwide is crucial for Russia, especially because Russia needs it to mitigate the fall in oil and gas prices. If you look at the situation during last year in Russia, you see that you have two well-known sovereign funds, but one will be almost depleted in about one and a half years' time, due to the needs of the State to use that money to mitigate this fall in price. Russia has the ability to borrow on the world market, because you have a good credit rating. The external debt of Russia is low, so it is important to keep access to that market.

The second reason is foreign assistance in the technology market. We talk about information technology (IT), but it is impossible to think of Russia as acting alone. It has to be deeply enmeshed into international networks of innovation, and this has to be done in diverse ways. The example that has been given, that you need more than one company – you are quite right. Look at the experience of Finland with Nokia. Nokia has just collapsed, and the Finnish economy has been heavily determined and influenced by this failure of the Nokia company.

Now I come to your question about whether Silicon Valley was purposely planned by the State authority, or was it the emergence of market forces? It is obviously the second one. It was not planned. It came out of the initiative of young entrepreneurs who are well connected to university campuses and who

could have access to a well-functioning financial market which could fund risk-taking entrepreneurs.

That, I think, is really the environment you need for IT. That is why a policy in Russia that would rely on selective incentives, where the State chooses what industries should be there, in Russia, in 10 or 15 years' time, probably will not work. Because this technology is so mobile; it changes so quickly that only private entrepreneurs with a lot of acumen can sense it even before the bureaucrats can sense it.

Secondly, I think that Russia has a weakness that it has to contend with: it has a bureaucracy that does not work properly. It might have well-defined rules, but there is a lot of uncertainty about the way the rules are implemented, because the rules are applied on an individual, case-by-case basis, so there is a lot of political uncertainty about how any given rule will apply to me. If you give too much incentive to the State to decide which industry it will support and fund and which one it will not, then you run the risk that it will not be done effectively.

Y. Solzhenitsyn:

I would also use the point Mr. Andrei Fursenko, said about agriculture and food. During the entire Soviet period, Russia was never producing enough grain, so the government was focused on that. This was important; it was psychologically important; there were TV programmes about it, and still there was this problem. As soon as the government stopped having anything to do with it, suddenly we grow a lot of grain. The market conditions helped it. I do not think it was because anybody said, "Now our priority is to expand agriculture." Our priority at the time was to get more oil out, to build some infrastructure.

Вы хотели добавить, Александр?

A. ДЫНКИН:

Will we change our working language or not? Can I continue in Russian?

Е. Солженицын:

Как хотите, можно по-русски.

А. Дынкин:

Мне не очень нравится постановка темы нашей сегодняшней панели, противопоставление внутреннего и внешнего рынков.

Президент четко сказал, что импортозамещение эффективно тогда, когда мы в состоянии производить продукцию или услуги, которые востребованы мировым рынком; на мой взгляд, это принципиальная позиция.

За семь лет, прошедших после кризиса 2008 года, в нашем экспорте произошла определенная революция. В 2015 году наблюдается падение всех макроэкономических показателей, но чистый экспорт товаров и услуг вырос на 6,2%. Понятно, это можно объяснить снижением стоимости рабочей силы, но это точный «медицинский» факт.

С 2009 года по 2015 год количество компаний-экспортеров выросло на 150%, сегодня 41 тысяча российских компаний занимается экспортной деятельностью. Четвертый год подряд снижается доля сырьевого экспорта. Еще недавно углеводороды давали примерно 50% бюджетных поступлений. Сегодня поступления от углеводородов уже 40%. В институте мы внимательно следим за статистикой, в последнем году экспорт интеллектуальных услуг из России сравнялся с экспортом транспортных услуг. Идут очень динамичные процессы. Мы сегодня является основным поставщиком лазеров на мировой рынок, но этот рынок не очень большой. В прошлом году экспорт водяных и паровых турбин вырос на 84%. Я согласен с коллегами, которые говорят, что нельзя таргетировать то или иное изделие, ту или иную технологию за редким исключением. Когда вы что-то таргетируете, у вас все время получается Ё-мобиль, это мировой опыт. Исключением является нескольких сфер: например, мы вынуждены заниматься гражданским авиастроением; если мы потеряем гражданское

авиастроение, мы потеряем и боевые самолеты, а без них мы обойтись не сможем.

По широкому спектру я согласен, что надо создавать благоприятные условия для экспортеров, Президент сегодня тоже много говорил об этом.

Еще один любопытный факт: из 41 тысячи наших компаний-экспортеров уже 40% — это компании малого и среднего бизнеса. Экономика живет, экономика ищет ниши, в том числе на экспортных рынках.

Е. Солженицын:

Понятно. Могу добавить из нашего опыта. После того, как слово «импортозамещение» вошло в лексикон, многие, в том числе Министерство промышленности и торговли, начали замечать, что это неправильный термин, надо говорить «экспортоориентированность», именно это подразумевает необходимый масштаб. Для многих отраслей у нас слишком маленький рынок, чтобы создавать масштаб. Важный вопрос: насколько мы можем произвести и экспортировать на внешний рынок, чтобы это было по качеству и по стоимости конкурентоспособно? Чем больше переделов происходит во многих отраслях, тем меньше у нас конкурентоспособность. Начинаем продавать Sukhoi Superjet, Мексика купила самолеты. Это правильное направление, но здесь впереди много работы. В автомобильной промышленности, несомненно, есть нишевые экспортные позиции, о массовых говорить сложно. Мы видим вопросы масштаба, производительности труда, логистики, энергии, подключения, в итоге все становится довольно дорого, этот вопрос стоит остро.

Вы сказали, что за пять лет мы стали более интегрированными, больше экспортируем. Мне трудно убедиться в том, что за последние пять лет мы больше интегрировались в мир на политической арене, культурной арене. Мы что-то пропускаем. Понятно, что есть политические проблемы, и они на многое повлияют.

В связи с этим у меня вопрос к Александру Яковенко. Мы говорили об интеграции, и самым хорошим индикатором было бы желание людей из других стран ехать работать здесь, а не только желание наших специалистов ехать в другие страны. Англия является пиковым направлением деловой или полной, семейной эмиграции российских менеджеров, коммерсантов.

У меня двойной вопрос. Во-первых, есть ли интерес английского общества приезжать сюда, инвестировать здесь. Во-вторых, какое сейчас восприятие России, разделяют ли они политику, бизнес и культурные связи? Мы хотим туда, мы хотим экспортировать, мы хотим интегрироваться, а что про нас говорят и думают там?

А. Яковенко:

Отвечу коротко. Я бы разделил политику и экономику. В политическом плане отношения очень непростые, это связано с общей западной солидарностью. Мы чувствуем очень сильное давление прессы, и достаточно недружественные заявления со стороны политического руководства Великобритании.

В то же время есть огромная прослойка общества, в частности, крупный и средний бизнес, которая заинтересована в том, чтобы активно работать с Россией и попытаться работать в рамках ограничений санкционного режима. Британский посол говорил об этом вчера. Есть границы возможного, но интерес к этому есть.

Должен сказать, что британцы создают условия, для того чтобы в Британию шли инвестиции. Например, лондонское Сколково, Шордич, куда они затягивают маленькие компании, создают для них условия. Большим плюсом станет, если мы сможем создать примерно такие условия для развития этой отрасли.

Что касается перетягивания людей в одну или другую сторону, я думаю, сейчас многие живут на два дома. Я знаю, что российские компании стараются использовать британский бренд, чтобы выходить на внешние рынки. Создаются совместные крупные предприятия, российские IT компании работают по британским законам за счет того, что они создают совместные предприятия и выходят на внешние рынки, на Ближний Восток и в другие страны из Великобритании.

Последнее: я бы не разделял внутренний и внешний рынки. Такой важный канал торговли, как электронная торговля (я не буду приводить цифры) за три-четыре года совершенно изменит представление о перемещаемых услугах и товарах. Вы увидите космический, ракетный взлет, если посмотрите на графики поставок, например, Alibaba в США.

Я думаю, нас ждет то же самое. С помощью совершенно новых элементов, связанных с цифровыми технологиями, Россия откроется значительно больше, чем мы думаем. Одновременно это новая возможность для нас. Англичане, которые живут на острове и пользуются этим очень активно, это учитывают: они прекрасно понимают, что возникает новая парадигма, и в конечном счете внутреннего рынка уже не будет. Будет один большой рынок — точно так же, как на сегодняшний день нет границ в Интернете, то же самое будет с точки зрения поставки товаров и услуг. Я думаю, это произойдет примерно через пять лет.

Спасибо.

Е. Солженицын:

Хотелось бы, чтобы было так, но сегодня звучат призывы к протекционизму, о чем сказал президент Казахстана Назарбаев.

Вопрос Дмитрию Пескову. Дмитрий, в АСИ Вы возглавляете направление «Молодых профессионалов», развитие людей для будущего. Как Вы это

видите? Где будут применять себя и чего хотят наши молодые профессионалы, взрослеющие с каждым днем?

Д. Песков:

Ермолай, я продолжу, но выскажу парадоксальное суждение по нашему вопросу. Большое спасибо за этот диалог, я понял некоторые вещи.

Говоря о новых рынках, которые мы структурируем в Национальной технологической инициативе, как ни странно, мы говорим и о поддержке экспорта. В определенных направлениях на старте важнее внутренний рынок. Почему? У меня было всегда экспортоориентированное мышление. Посмотрите: если вы встраиваете спрос в производственную цепочку, то нашей прибылью управляют внешние люди. Мы можем получить три—пять—семь процентов дохода от участия в технологической цепочке. Если передел высокий, возможны убытки: не получается Superjet, только вчера итальянцы заявили о том, что из-за убытков они из него выходят.

На этих рынках есть сформировавшиеся стандарты, нас просто так на них не пустят. Мы знаем, что большие деньги, хотя бы 20% маржи можно заработать, когда контролируешь стандарт. Сегодня место, где мы можем сформировать стандарт, — это наш внутренний национальный рынок. У нас в стране есть то, что называется жесткой административной вертикалью, а в мире называется smart regulation.

Для новых отраслей принципиально важно заходить на внутренний рынок быстро, открывать стандарты, снимать барьеры, чтобы проницаемость, скорость прохождения информации и товаров была быстрее, чем на внешнем рынке. Тогда в соответствии с законом о пересекающихся сосудах бизнесы будут быстрее вариться здесь.

Пример Alibaba показывает, как она осуществила disruption с выходом в мир. Китай закрыл внутренний рынок, выгнал из него Google, Facebook, Amazon, жесточайшим образом не пустил их туда, вырастил внутри

Tencent, Alibaba, мессенджер WeChat, сделал из них многомиллиардные компании, снял для них внутри все барьеры, а потом выпустил их наружу, и они полетели вперед, потому что были отмасштабированы и у них была отработана логистика.

Миллиард населения, согласен, но софт важнее миллиарда населения. Таланты программистов могут это преодолевать. Я сказал, это парадоксальное суждение.

С точки зрения «Молодых профессионалов», мы хотим готовить людей, которые способны так мыслить и такие модели создавать.

Вот простой ответ.

А. Карачинский:

Я хочу поспорить с Дмитрием.

Китай закрыл внутренний рынок исключительно в контенте. Безусловно, контент был закрыт по идеологическим причинам, ничто другое закрыто не было. Послушайте, Facebook тогда не было, если говорить про Alibaba, то у них есть доступ к eBay, на котором китайцы торгуют с огромным удовольствием.

В этом смысле Китай ничего не закрывает.

Е. Солженицын:

Мне кажется важным то, что сказал Андрей.

Китай может позволить себе закрыть внутренний рынок, потому что его масштаб дает возможность создавать высококонкурентный продукт. Если мы закроем Россию, может быть разный ответ в разных отраслях: для многих продвинутых отраслей, например, машиностроения, у нас не только небольшое количество населения, но еще и маленький платежеспособный спрос.

Д. Песков:

Вопрос управления темпами роста с одного миллиона до 100 миллионов долларов или со 100 миллионов до десяти миллиардов долларов.

А. Галицкий:

Надо ориентироваться на конкурентный продукт.

А. Карачинский:

Дмитрий, расскажите о конкурентоспособных китайских продуктах, кроме Alibaba. Они сделали простую вещь — то, что у них дешево, они поставляют с дешевой логистикой. Расскажите про конкурентный продукт в Китае, когда он закрыл рынок и у них что-то получилось. Да, согласен, — это фарфор. Расскажите! Это очень интересно.

Д. Песков:

В области IT, Вы имеете в виду?

А. Карачинский:

В любой области!

Д. Песков:

В любой области — сколько угодно.

Е. Солженицын:

Например, тот же Huawei, сейчас Китай делает скоростные поезда быстрее и дешевле всех, потому что натренировался.

А. Карачинский:

Рынок-то не был закрыт: они покупали Siemens, они покупали продукцию других компаний...

Е. Солженицын:

Теперь они производят собственные продукты.

А. Галицкий:

Я рекомендую читать китайскую программу Internet 4.0, там все написано. Прочитайте и посмотрите, что и как они закрывают и открывают, потому что Китай ничто не закрывает, я согласен с Анатолием. Если мы начнем закрываться, мы вернемся в ситуацию, которую я прошел в 1980-е годы. Не надо этого делать.

Е. Солженицын:

Нет, мы закрывались в советский период и много чего создали.

Д. Песков:

Вы можете зайти Gmail в Китае?

А. Карачинский:

При чем здесь Gmail? Мы говорим про конкурентные продукты. Вы говорите о политике, мы об этом не говорим. Мы говорим о конкуренции в продуктах, в системах, в разработках, в самолетах, в поездах — во всем. Давайте не говорить о политике.

Е. Солженицын:

Жан-Филипп хочет добавить реплику для баланса.

Prof. J.-P. Platteau:

I will answer very briefly. I think a comparison with the Soviet period is inappropriate here, because the technology is completely different. Technology today is completely sophisticated and volatile; it changes all the time; it requires a lot of creativity, hence a planning system or a State-directed system cannot work with today's New Technology as it did with past technology.

My second point is that globalization today means that states are punished for their ineffectiveness very quickly. If you ask why there are so many French entrepreneurs in London, they will tell you that they are fed up with spending all their time with bureaucracy to get the permissions to conduct their business, they are fed up with the way they are monitored, or the time they have to spend with labour problems. They say, "In England, it goes much quicker; that is what we want."

So this means that the state of France or the bureaucracy of France, is punished now by the migration possibilities that did not exist before. It is obvious that Russian entrepreneurs are extremely good, that you are among the countries that lead the world in natural science, though perhaps not social science. Russia is at one of the highest levels in the world in terms of skill and education. The problem, however, is to make an environment conducive to keeping these young entrepreneurs, these dynamic and well-educated people in Russia, and for that, the bureaucratic environment is, I emphasize, extremely important.

Е. Солженицын:

Спасибо, Жан-Филипп.

Думаю, у нас в России все привыкли, что есть руководство, оно дает стратегическое направление. Не первый Форум мы слышим с основной трибуны про открытость, интеграцию. Думаю, что это, так сказать, генеральная линия и партии, и Правительства, и всех.

У меня вопрос Альбине. Во что, куда идут деньги? Во что сейчас в России вкладывают инвесторы? Насколько я понимаю, венчурное инвестирование

— Ваша сфера. Что у нас интересное, сильное, подающее надежды, во что капитал мог бы приходить и приходит?

А. Никконен:

Спасибо за интересный вопрос.

Мы только что сделали статистику по инвестициям за первую половину 2016 года. Стандартно первое место занимает IT, привлекают сейчас биотехнологии и, как ни странно, индустриальные технологии, новые материалы и так далее.

Только что прошла десятая юбилейная Сибирская венчурная ярмарка в рамках форума «Технопром-2016» в Новосибирске, инвесторы интересовались компаниями, которые работают в индустрии. Им нужны конкретные проекты, которые будут востребованы завтра—послезавтра, после того, как они проинвестируют. Это промышленность. В программах реиндустриализации инвесторы стали обращать внимание на реальный бизнес, на реальные технологии, которые будут востребованы промышленностью.

Е. Солженицын:

Какова динамика этих инвестиций? Какими темпами венчурный сегмент развивается в России?

А. Никконен:

В данный момент он испытывает очередное торможение, но это уже третья или четвертая волна за 20 лет существования бизнеса в нашей стране, во всем мире. Мы ничем не отличаемся от других, просто у нас меньше денег, но существуют все те же колебания и риски.

Самый главный риск — это менеджмент. Очень мало молодых амбициозных менеджеров, которые доводили бы дело до конца. Я согласна

с Дмитрием Песковым, что нужно обращать очень большое внимание на молодое поколение, молодые таланты.

Е. Солженицын:

Опять образование и привлечение людей.

К нам присоединился Игорь Боровиков. Игорь, в начале сессии мы попросили всех участников назвать основные отрасли, которые будут очень важными в мире. Я сказал о десяти годах, Дмитрий поправил меня и сказал, что лучше думать на 15—20 лет вперед.

В итоге IT были на первом месте, на втором было продовольствие, но очень близко к вопросу биотехнологий, здравоохранения. Выразите отношение к любой из этих отраслей: как Вы видите проблематику.

И. Боровиков:

Спасибо.

Прежде чем ответить на вопрос, дам два коротких комментария о тематике заявленной сессии: «Новые отрасли экономики: внутренний рынок или внешний».

Во-первых, сама постановка дилеммы «или—или» — или внутренний рынок, или внешний — не совсем корректна, я полностью согласен с предыдущими докладчиками. Я представляю IT-отрасль, и фактически в IT-отрасли у компании нет перспектив, если концентрироваться на внутреннем рынке, потому что IT-рынок сам по себе глобальный.

Во-вторых, краткое замечание про отрасли экономики. Мы понимаем, что за IT будущее, что старая экономика так или иначе будет переходить в цифровой формат и так далее. Отрасль не может строиться на звездах. Мы сейчас часто говорим о том, что российские программисты лучшие в мире. Давайте посмотрим на такой простой показатель, как количество программистов. Мне кажется, что к одной звезде нужны десять рабочих,

которые подносят ему заготовки, десять еще каких-то ассистентов. У нас есть слишком большой уклон на подготовку лучших кадров. Для того чтобы стать хорошим программистом, ты должен получить математическое образование, сдать экзамен по физике и так далее. На самом деле, не хватает ПТУ, которые массово в большом количестве готовят чернорабочих, которые в этой отрасли очень и очень нужны.

Е. Солженицын:

Тогда вопрос Андрею Фурсенко.

Вы долгое время курировали систему образования, согласны ли Вы с такой оценкой? Чего не хватает? Может быть, профиль подготовки не полностью соответствует спросу экономики? Как Вы реагируете на такое наблюдение?

А. Фурсенко:

В самом начале карьеры министра на одном из мероприятий я сказал фразу, которую я сейчас повторяю. Сразу предупреждаю: эта фраза повисла надо мной. Недавно Геннадий Зюганов выступал по телевизору, и вдруг, ни с того, ни с сего, ведь я уже не министр, вспомнил эту фразу и в очередной раз заклеил меня. Фраза была такая: в советском образовании главным считалась подготовка творцов. Никто не обращал внимания: надо готовить людей, которые могут квалифицированно использовать, применить знания и технологии, которые получены другими. Это не менее достойное занятие. Количество людей, которые должны квалифицированно работать по регламентам, должно превышать количество людей, которые эти регламенты придумывают. Работа людей, попытки творить людьми, которые предназначены совсем для другого, — это опасная вещь. Можно привести пример Чернобыля, где люди, которые должны были квалифицированно эксплуатировать очень сложные технические

устройства, начали придумывать что-то новое, не имея ни должной квалификации, ни прав.

Добавлю, нет ничего позорного в том, чтобы вместо создания новых знаний, потреблять знания, созданные всем миром, это весьма достойное занятие. За это кто-то из Кремля немедленно заклеил меня как человека, который хочет создавать страну потребителей: «Фурсенко хочет создать страну рабов», — это прицепилось ко мне как минимум на десять лет.

Ясно, что количество людей, которые создают новые конструкции самолетов, — это десятки, количество технологов, которые эти конструкции воплощают в реальные изделия, — это сотни, а количество людей, которые квалифицированно эксплуатируют эти изделия, — десятки тысяч. Каждый человек со своей квалификацией на своем месте одинаково важен.

Я хочу повторить: моя главная идея состоит в том, что к каждой из этих профессий надо испытывать одинаковое уважение. Каждый человек должен хорошо делать работу на своем месте.

Извините, я отвечал немного дольше, чем должен был, но мне кажется, что это задача образования. Она состоит не в том, чтобы выгнать всех на уровень генеральных конструкторов, — несчастный человек, который выучен на генерального конструктора, но не получает возможности себя реализовать. Каждый человек должен иметь возможность найти свое место.

Е. Солженицын:

Уточню про систему образования: насколько мы в правильной пропорции обучаем людей для потребностей современной экономики? Где есть прогалины? Добавлю — есть разные страны, разные программы по учебе за рубежом: Китай, Индия. В России тоже высказывались такие идеи, то более популярные, то менее. На какой они стадии? Это вопрос сначала Дмитрию, а потом Андрею: какие пропорции и интеграция в мировые системы?

Д. Песков:

У нас работает и наращивает темпы программа «Глобальное образование», к нам начали возвращаться первые выпускники, они формируют новую программу в университетах. Сегодня в Иннополисе магистерская программа по робототехнике сформирована практически полностью выпускниками, которые вернулись из США, это вполне работает. Я присоединяюсь к тому, что коллеги говорили о дефиците программистов: с моей точки зрения, дефицит страшный, порядковый. Проблема состоит в том, что IT — это не отрасль, это фундамент. Соответственно программист — это не специальность, это компетенция.

Если можно, я вернусь к середине 1980-х годов, к знаменитой блестящей лекции академика Ершова «Программирование — это вторая грамотность». Сегодня программирование — это первая грамотность, оно так же важно, как знание букв и цифр, это единый связанный процесс.

В этом смысле нам необходимо пойти тем же путем, которым сегодня идут наши конкуренты. Израиль сделал программирование обязательным школьным уроком. Надо двигаться еще дальше, делать disruption modelling, как сегодня делает Великобритания, где лидером этого проекта является BBC. Корпорация сделала продукт, который называется Micro Bit, и бесплатно раздает всем детям урезанный производственный контроллер со встроенным языком программирования, ценой менее 100 долларов, учебные продукты встраивают в него.

Нам нужно даже не 200 тысяч программистов в год, нам нужен миллион программистов в год.

Е. Солженицын:

Серьезные масштабы.

У нас остается около десяти минут, я понимаю, что мы обсудили только общие темы IT отрасли.

Мне кажется феноменально интересной также большая тема продовольствия: у нас есть и земля, и вода, вокруг нас есть рынки, где выше плотность населения, а свежая вода есть не всегда.

Предлагаю обратиться к залу и предоставить возможность задать вопросы участникам нашей панели. Было бы интересно, если в своем вопросе вы выразите отношение к теме продовольствия.

Анатолий, Вы хотели задать кому-то вопрос?

А. Карачинский:

Я хочу сделать комментарий. Мне казалось, у нас тема внешних и внутреннего рынков. Мы приняли решение, и такая установка исходит от нашего Президента: важны открытость, экспорт и выход на внешние рынки. Я правильно понял, что наши выводы примерно такие?

Е. Солженицын:

Резюмируя, я скажу так: мы не особо обсуждали этот вопрос, в названии завязаны и отрасли экономики, сначала надо было поговорить о них.

Все понимают: во-первых, это не «или—или», во-вторых, важен масштаб, а наш рынок во многих сферах слишком маленький, чтобы полагаться только на него. Основное мнение — надо думать глобально, задавать стандарт, но нужно преуспеть на внутреннем рынке, чтобы иметь credibility на внешнем, это важно в некоторых отраслях.

Дмитрий немного сказал о последовательности: он бы сначала взрастил инкубатором, а потом выходил на рынки. Мне кажется, все за глобальность, открытость и участие.

Может быть, кто-то против?

А. Карачинский:

Спасибо.

Я как раз хотел задать этот вопрос и услышать ответ панели. У меня есть ремарка о том, что меня удивляет. Я своего рода динозавр российской экономики, с 1986 года занимаюсь частным бизнесом в Советском Союзе, теперь в России. У меня такой вопрос. Все говорят, что это очень важно. Я представляю отрасль IT, в которой есть подотрасль программирования. Стремительно растет экспортное программирование, которое приносит огромные деньги бюджету, на котором сегодня в большой степени держится то, о чем сегодня говорил Дмитрий Песков. По нашим расчетам за последние пять лет через эту отрасль прошло около 40 тысяч человек, новые программисты приобрели опыт. В самой отрасли работает сейчас почти 50 тысяч человек. Все, да?

Нам недавно объявили: «Знаете, ребята, эта отрасль действует, потому что у нас есть льгота, которая позволяет при совершенно фантастических налогах (мы в нормальной жизни платим около 60% налогов) платить 14% по УСН».

Можно я договорю? Это действительно важно. Наша панель не для того, чтобы просто поговорить, а для того, чтобы поднимать сложные вопросы. Нам сказали: «Ребята, так как вы работаете на Запад, то вам не надо никаких льгот, потому что вы не наши люди». У нас российские люди, которые платят налоги, наши компании публичные, но вот вы...

Меня это удивляет: страна хочет от нас отказаться, но эта индустрия исчезнет мгновенно. Мне интересно мнение Дмитрия. Как только нас лишат льготы, наши программисты перестанут быть конкурентными на мировом рынке, все IT-компании закроют и уволят этих программистов, 40 тысяч человек потеряют работу, многие из них, самые лучшие, уедут. Все это хорошо понимают, 30% персонала нашей компании в России написали письмо руководству: «Если нас лишат льгот, и вы будете закрывать фирму, то, может быть, вы скажете, куда нам ехать? Мы переедем в другую страну. Мы хотим работать, нам это все очень нравится».

Я хочу понять, как коррелируют установки, которые мы сейчас обсуждаем, и действия, которые совершают чиновники, причем объяснить смысл этих действий не могут.

Е. Солженицын:

Перенаправим этот вопрос помощнику Президента.

А. Карачинский:

Как известно, я человек неудобный, хочу услышать от людей, которые отвечают за нашу стратегию, ответ на вопрос: как это так может быть?

Д. Песков:

Я отвечу двумя словами. На одном из форсайт-лотов при анализе подобной последовательности действий было сказано, что шизофрения — это ключевая компетенция 21 века. Это полшутливый ответ. Если серьезно, то моя позиция простая: я считаю, что для экспортоориентированных компаний, которые эксплуатируют человеческий капитал, должны быть даже более серьезные льготы, чем эти 14%. Должно быть масштабирование их роста до выращивания единорогов, многомиллиардных компаний, их должно быть много.

Е. Солженицын:

Видимо, мы следуем не столько принципу создания среды, сколько принципу создания сфокусированных планирующих организаций. Я мало знаю про то, в каком направлении будет развиваться новая созданная Национальная технологическая инициатива, но она тоже про будущее. Возможно, на ранних стадиях она может принять разное направление. В нашей стране, когда возникает проблема, создается новый орган или агентство, а не среда. Возможно, это одно из направлений и через этот

инструмент надо работать. Я говорю это без критики к тому, что есть агентства. У нас рецессия, в сегодняшней речи Президент сказал, что с экономикой не очень, поэтому мы создадим новую комиссию, сосредоточимся и будем работать.

У нас осталось пять минут по графику. Если есть вопросы, пожалуйста, мы не всегда успеваем предоставить такую возможность.

С. Рязанов:

Сергей Рязанов, PricewaterhouseCoopers.

К счастью, я обслуживаю в основном сельскохозяйственных клиентов. Вопрос следующий: Правительство задало вектор: все продукты у нас должны быть без ГМО. Общеизвестный факт — 90% сои, которая сейчас производится, генномодифицированная.

Правительство точно уверено, что мы не потеряем рынок, выбрав вектор продуктов без ГМО? Наши соседи, тот же Китай, потребляет сою в бешеном количестве, и, по-моему, разумно использовать некоторые виды продукции с помощью ГМО, а мы от него полностью отказываемся.

А. Фурсенко:

Сейчас обсуждается поправка этому к закону, идет второе чтение и достаточно серьезное обсуждение, как она должна выглядеть.

Во-первых, сегодня понятие ГМО не определено, и в этом проблема. Есть понятие генетического редактирования, которое входит в более широкое понятие ГМО, но у него есть специфика: генетическое редактирование происходит без постороннего вторжения, это исключительно внутренние изменения. Есть много других вещей.

Я не представляю Правительство, но знаю: сейчас создана рабочая группа с участием Российской академии наук, есть мнения, ищутся формулировки, которые не закрывали бы возможность использования генных инструментов

для селекции, для улучшения качества без прямого ручного изменения генной картины.

Во-вторых, нужно исключить возможность запрета на научные исследования, которые могли бы закрыть это направление. Я надеюсь, что этот закон будет принят с приемлемыми формулировками, или он будет отложен на следующую сессию.

А. Дынкин:

Если позволите, одна реплика: сейчас есть технология генетического редактирования, потому что ГМО было основным разногласием в переговорах по Трансатлантическому торгово-инвестиционному партнерству. Генетическое редактирование — это технология, которая обходит все существующие в Европе запреты на ГМО.

Д. Песков:

Я добавлю, а то меня опять запишут в консерваторы. Я за то, чтобы, двигаясь вперед очень быстро, все-таки понимать логику, которая лежит в основе противоположной позиции. Без этого мы будем постоянно сталкиваться лбами и не выходить на общие решения.

Логика, которая противостоит этому, очень простая: у нас сегодня 1% мирового рынка, и мы хотим увеличить свою долю в ситуации, когда все будут производить генетически модифицированные продукты. Мы знаем, что сегодня рынок так называемой organic food растет десятками процентов в год по всему миру, а основной потребитель находится в Азии — это быстрорастущий средний класс Китая и Индии. Мы знаем, что по мере роста уровня его потребления ему захочется есть organic food, на котором написано «без ГМО». В России так получилось, мы до сих пор не пустили сюда Monsanto, значит, у нас до сих пор есть большое количество места для organic food. Почему бы не воспользоваться этим конкурентным

преимуществом и не взять рынок азиатского питания в том, что называется органическая еда? Логика лежит в этом.

Если мы, отвечая на этот вопрос, сумеем не потерять компетенцию в области генетического редактирования всего остального, то это будет успешная глобальная стратегия по выходу новых отраслей экономики на внешние рынки.

Е. Солженицын:

Этот интересный аспект — хороший пример нишевого подхода к экспорту. Может быть, есть еще вопросы?

Л. Соркин:

Леонид Соркин, Honeywell в России.

У меня реплика и вопрос уважаемому Андрею Фурсенко. Мне кажется, в России надо развивать самые сложные вещи, вот какие отрасли должны развиваться. Конечно, надо выходить на общий рынок, здесь даже нет предмета дискуссии: в России нет такого количества людей, чтобы ориентироваться преимущественно на внутренний рынок.

Что значит «самые сложные вещи» применительно к сектору IT, о котором сегодня говорили? Они там, где нужна мультидисциплинарность, где работают такие учебные центры, как Московский физико-технический институт. В России сотни программистов, в Индии — многие тысячи. Российские отличаются тем, что мы загружаем их уникальными знаниями в областях физики, прикладной математики, физической химии и IT. Это тот фокус, те сложные вещи, топовые сегменты рынков, на чем надо сосредотачиваться.

Я не думаю, что рассуждения про ПТУ и сервисы существенны для нашей страны, — у нас нет столько людей, чтобы ориентироваться на это.

Андрей Александрович, сможете прокомментировать?

А. Фурсенко:

Мы, конечно, сколько угодно можем говорить, что будем задавать стандарты для всего мира, а весь остальной мир будет этим стандартам следовать. Это было бы неплохо, но пока не получается. Не получается не только потому, что каждый хочет изобретать стандарты, но еще и потому, что в каждой стране, в каждом обществе есть определенное распределение. Все творцами быть не могут, так же как все не могут быть олимпийскими чемпионами. Я еще раз повторю: речь не о том, что мы должны разделять элиту и не элиту. Мы должны предоставить возможность каждому человеку реализовать себя в полной мере. Нельзя заставлять человека делать то, к чему он не склонен, при этом каждый труд должен быть максимально уважаемым и востребованным.

Если мы говорим о ПТУ, мы произносим это слово с уже приклеенным к нему ярлыком, хорошо это или плохо. Нет плохих и хороших образований, если в результате этого образования получается профессионал. Это первый момент.

Второе, по поводу названия нашей сессии. Я думаю, с самого начала было ясно, что это не противопоставление, это можно сравнить с грузиком, поставленным на весах ближе к правому или к левому краю. Ясно, что есть отрасли, которые иницируются внешними потребностями, потому что они очень интересны, а есть отрасли, которые иницируются внутренними вызовами, причем глобальными, причем большими вызовами; и те, и другие могут быть большими.

Мне кажется, что тема обсуждения не бессмысленна, потому что было бы интересно посмотреть, что на нас влияет на данный момент больше, а что меньше. Где на нас влияет больше внешний запрос, а где внутренний. Этот вопрос был поднят: нам потребовалась валюта, и мы должны были придумать, чем заменить нефть. Был запрос — мы не могли по той или

иной причине удовлетворить жизненные потребности страны за счет внешних, и мы должны были что-то сделать сами.

Реальны и та, и другая возможности. Она экстремальна, но кусочек той или другой возможности здесь присутствует, поэтому обсуждение имело право на жизнь.

Е. Солженицын:

До того, как дам слово Сергею, я тоже хочу сказать, что нам надо сфокусироваться. Я думаю, есть не то что консенсус, но перевес голосов. Я услышал, что среда создается, а в ней рынок привлекает или людей, или деньги. В России будут успешные программисты, на которых будет спрос. Если ваша компания инвестирует именно в сложную часть, значит, они будут здесь работать, если нет, значит, они не будут, поэтому это корпоративный ответ.

Последний вопрос, потому что время истекает. Сергей задаст вопрос, вдруг он про Ваш комментарий, а потом Вы точно ответите.

Из зала:

Я хочу сделать комментарий. Можно?

Е. Солженицын:

Комментарий, вопрос, главное — синтез!

Из зала:

Да, комментарий.

Мне кажется, что название немного провокационное, потому что можно многое сделать в старых отраслях экономики, начав работать на внешнем рынке, а потом развиваясь внутри. У меня есть очень хорошая аналогия. Мы с Анатолием, и Андреем Фурсенко лет 15 назад начали ездить в

Бангалор. Нас удивляло, что эти «квалифицированные пользователи», пользуясь старой терминологией Андрея Фурсенко (он научил меня термину «квалифицированные пользователи»), работали на Bank of America, на The Procter & Gamble Company и на американские университеты. Нам было интересно, как формировалась эта индустрия, которая создала сотни тысяч рабочих мест в Индии, как она поддерживалась правительством (Анатолий совершенно прав, говоря о налогах).

Несколько лет назад я сам начал ездить в Бангалор, потому что у меня появились проекты в Индии. Я был просто поражен: те же самые компании, которых мы тогда считали компаниями по аутсорсингу, стали мировыми лидерами по строительству, в области медицины, интернет-медицины, образования, интернет-образования и internet banking.

Сегодня те же самые компании, и, может быть, дети тех программистов, которых Андрей называл квалифицированными пользователями (очень уважительное название), создают новые продукты не только для своей любимой Индии, но и для всего мира. Мне кажется, мы должны учитывать эту аналогию.

Нет ничего плохого в том, что российские инженеры проектируют на Boeing или российские программисты работают на Deutsche Bank. В тот момент, когда нужно будет трансформировать — Сбербанк России у нас уже великолепный, мы все это знаем — ВЭБ, Банк ВТБ (ПАО) и другие частные банки, у нас будет пул программистов, который может это сделать так же хорошо, как в Deutsche Bank. Когда у нас закончится интернетизация страны, и настанет время медицины, и образования, у нас будут люди, которые из квалифицированных пользователей станут настоящими творцами. Все по диаграмме Гаусса.

Е. Солженицын:

Если Вы выступаете, Вам вопрос на пять секунд. Вам хватает квалифицированных специалистов, которые нужны Boeing в России, или, как коллеги говорили, есть большой дефицит специалистов?

Из зала:

Нет. Есть избыток людей, которые хотят работать с нами. Знаете, почему? Я много раз говорил на эту тему: в стране не хватает хороших проектов. Есть проект МС-21, в конструкторском центре мы подготовили пять тысяч инженеров, а работают всего полторы тысячи. Где работают остальные? Они проектировали Sukhoi Superjet, они проектировали МС-21, им нужны проекты. Как только будут проекты, решится проблема недостатка специалистов, потому что под эти проекты будут готовить специалистов. Сегодня Кириенко восстановил систему подготовки инженеров-физиков для отрасли, потому что у Госкорпорации «Росатом» есть большие проекты.

Е. Солженицын:

Понятно, тот же тезис: чем нам заниматься, будет решать рынок, а не план. Александр, Вы хотели прокомментировать? Коротко, пожалуйста.

А. Галицкий:

Я скажу очень кратко. Во-первых, все правильно: образующиеся сервисные компании рожают что-то большое. Например, Amazon.com. Больше 47%, или даже больше 50% облачных технологий сегодня — это Amazon.com, который начинался с продажи книжек. Тут нет ничего дурного.

Во-вторых, внутренний рынок или внешний рынок — мы говорим о запросах. Есть запросы, которые относятся к государственной безопасности, они всегда рождали новые вещи. Есть внутренний запрос, который касается российских проблем, мы должны смотреть на эти

проблемы через призму мировых проблем: является ли эта проблема только российской или мировой? Если мы решаем российско-мировую проблему, то мы выйдем на мировые рынки, по-другому не бывает.

Существует внешний запрос. Пока не будет сильного, конкурентного понимания проблем индустрий мирового масштаба, мы ничего на мировом уровне не решим.

Последнее, я обещал не говорить, как положено чиновнику, но я все-таки скажу. Мы должны ответить на два вопроса, чтобы что-то работало: почему компания регистрируется в Делавэре, на BVI, или еще где-то, но не в России?

Надо решить проблему, чтобы компания не силовым образом регистрировалась здесь, а регистрировалась добровольно, потому что созданы условия.

Второй вопрос: почему венчурные фонды регистрируются на Каймановых островах, а не в Российской Федерации? На этот вопрос тоже надо ответить, найти способ не силовым методом, чтобы создавали здесь.

Когда ответят на эти вопросы, тогда сюда поедут иностранные специалисты; должна появиться законодательная среда, которая будет давать возможность реализовывать здесь технологии.

Е. Солженицын:

Видите, сегодня президент Казахстана сказал, что у них в анклав будет применяться английское законодательство.

Коллеги, мы уже задержались на десять минут. Дама просит слово.

Из зала:

У меня короткий практический вопрос. Компания Polymedia, российский системный интегратор, работаем в области визуализации.

Недавно мы тоже ступили в эту воду, несколько лет назад создали собственный программный продукт, он вообще интересен и важен. Вопрос мэтрам IT-индустрии: где перенимать опыт выхода на международный рынок, в каких профессиональных объединениях, ассоциациях, консультантов, или у кого?

Е. Солженицын:

Кто у нас мэтры IT?

А. Карачинский:

Давайте я отвечу.

Послушайте, у нас странно так устроена экономика: у нас не очень любят success story. В нашей среде очень мало success story, и эти success story не пропагандируют. Сейчас мы работаем в 36 странах, везде лучшие компании собирают вокруг, много рассказывают. У нас этого нет. Этот вопрос меня сильно мучает: где перенимать опыт? Послушайте, приходите к таким компаниям, которые уже достигли успеха, и говорите с их руководителями. Мне кажется, это нормальный человеческий путь.

Е. Солженицын:

Заходите поговорить к господину Карачинскому сразу после этой сессии.

А. Карачинский:

Конечно, мы всегда готовы рассказывать.

А. Галицкий:

Выходить на зарубежный рынок трудно всем. Altomu — одна из крупнейших английских компаний — была продана HP за десять миллиардов. Ее создатель пять раз выходил на американский рынок, пять раз! Это

проблема не только России. Правила выхода существуют, Анатолий прав: надо брать опыт компаний, российских и не российских, которые выходили на мировые рынки, и пытаться выйти. Получать результат с ними.

Е. Солженицын:

Спасибо всем участникам.

А. Карачинский:

Ермолай, а можно еще одну минуту?

Я прокомментирую, почему у нас плохо. Президент попросил закрыть офшоры. Я такой пример: мы закрыли офшоры, IBS Group теперь компания, которая принадлежит российским гражданам, мы ушли с Франкфуртской фондовой биржи, все отлично. Мы говорим: как выйти на российскую биржу? Мне говорят: «Конечно, все можно!» У нас отчетность 18 лет, аудит от Ernst & Young, мы были на Франкфуртской фондовой бирже, на Нью-Йоркской фондовой бирже. Наша отчетность со сдвинутым кварталом, потому что технологическим компаниям это удобно; 78% компаний из рейтинга S&P имеют сдвинутую отчетность.

Нам говорят: «Не-не-не, в России нельзя». Как это — нельзя? Мы были на Франкфуртской фондовой бирже, Московская биржа предлагала нам разместить часть акций, и на Московской бирже мы могли бы отчитываться со сдвинутым сроком. Теперь я российская компания, и мне нельзя. Кто сказал, что нельзя? Минфин России. Мы спрашиваем человека в Минфине, не буду называть его фамилию и позорить: «Послушайте, а почему нельзя?» Налоговый период — понятно, что календарный, а отчетность перед инвестором — то, что каждый выбирает, как ему удобно. Всем было бы удобнее, чтобы она была сдвинута, потому что, например, аудиторы не могут провести аудит всех компаний в первом квартале, и поэтому цена аудита растет вверх, и много других вещей, которые полезны для страны.

Человек говорит: «А я не хочу». Мы говорим, что стали российскими и существенно менее конкурентоспособными на российской бирже, чем западные компании. Он говорит: «А я не хочу!»

Вот пример.

Е. Солженицын:

На этой оптимистичной ноте говорю всем большое спасибо. Хорошего вечера и продолжения работы на Форуме! Спасибо.