

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**

**21—23 июня 2012 г.**

**В авангарде инноваций**

**РОССИЙСКИЕ АМБИЦИИ ПО ИННОВАЦИЯМ: КАК ИХ УДОВЛЕТВОРИТЬ?**

**Круглый стол**

**22 июня 2012 г. — 14:45—16:00, Павильон 5, Зал 5.2**

**Санкт-Петербург, Россия**

**2012 г.**

**При поддержке ОАО «Мобильные ТелеСистемы»**

**Модератор:**

**Мария Строева**, Журналист и телеведущая

**Выступающие:**

**Эско Ахо**, Исполнительный вице-президент по корпоративным отношениям и ответственности, член правления, Nokia Corporation

**Дональд Альмейда**, Вице-президент, руководитель группы по работе с клиентами и рынками, PwC

**Жан-Филипп Куртуа**, Президент, Microsoft International

**Бруно Ди Лео**, Старший вице-президент, IBM Corporation

**Андрей Дубовсков**, Президент, ОАО «МТС»

**Александр Дюков**, Председатель правления, генеральный директор, ОАО «Газпром нефть»

**Дрю Гафф**, Управляющий директор, Siguler Guff & Company LP

**Клаус Кляйнфельд**, Председатель, главный исполнительный директор, Alcoa Inc.

**Петер Лёшер**, Президент и главный исполнительный директор, Siemens AG

**Леонид Меламед**, Член совета директоров, компания «РоснаноМедИнвест»; председатель совета директоров, Team Drive

**Джим Хагеманн Снабе**, Главный соисполнительный директор, SAP AG

**Виктор Вексельберг**, Президент, Фонд «Сколково»

## **М. Строева:**

Давайте начнем нашу дискуссию. Кому-то нужно уходить пораньше, у кого-то следующая встреча, у кого-то самолет, и лучше мы начнем раньше, чтобы времени было больше.

Тема настолько острая и животрепещущая, что не обсуждать ее было бы глупо, а обсуждать — сложно, потому что времени мало, а тема необъятная. Мы вчера приземлились в «Пулково», и сразу стало ясно, что мы острейшим образом нуждаемся в инновациях. Все гости, которые прилетели, могли почувствовать это собственной кожей.

В последнее время на самом высоком уровне говорят о необходимости модернизации, повышении эффективности и внедрении инновационных технологий в российскую экономику. Более того, выделяются определенные средства. На днях Минэкономразвития России определил 13 инновационных кластеров, которые должны осуществить этот инновационный прорыв, этот очень серьезный шаг. Российская экономика пока имеет небольшой опыт, необходимо уметь быстро перенимать самый позитивный опыт. Я надеюсь, сегодняшняя дискуссия будет этому посвящена.

Мы надеемся, что господин Вексельберг присоединится к нам. Фонд «Сколково», президентом которого он является, — это проект, который аккумулирует все самые важные, самые передовые на сегодняшний день технологии и к которому стремятся, как мотыльки на свет, крупнейшие российские и западные компании. Думаю, здесь достаточно практиков, чтобы начать разговор и без Виктора Феликсовича.

Итак, мы слышим каждый день: открытые инновации, закрытые инновации, инновационный прорыв. Хотелось бы понять на практике, что это такое и каким образом можно быстро реализовать те или иные прорывные технологии в российской экономике.

Бруно Ди Лео, я вижу, внимательно слушает, Вам и предоставим слово. Хотела от «Сколково» перейти к Вам, но так как представителей «Сколково» нет, начните, пожалуйста, нашу дискуссию.

Интеллектуальная собственность, открытые инновации — это то, без чего нельзя представить сегодняшнее современное предприятие. Как сегодня обстоит дело с ними в российской экономике, в российских компаниях и в тех западных компаниях, которые приходят на российский рынок?

**Б. Ди Лео:**

Спасибо. Добрый день. Я понимаю, что сегодня за этим столом много участников рынка и лидеров бизнеса, поэтому я буду очень краток. Прежде всего, в мире не существует компаний, которые не инвестировали бы в инновации. Неважно, какую часть ресурсов вы выделяете на исследования и разработки, ясно, что это требует совместных усилий. Инновационная деятельность сейчас требует сотрудничества между государственным и частным сектором для создания среды, благоприятствующей совместной работе. Я уверен, что «Сколково» станет одним из примеров такого сотрудничества.

Ответ на конкретный вопрос об интеллектуальной собственности такой: она имеет решающее значение. Инвестиции рано или поздно должны превращаться в ценности, которые вы сможете предложить рынку. Я очень рад отметить существенный акцент на интеллектуальной собственности и внимание к ней в мире, и, в частности, здесь в России. Вы можете видеть пример «Сколково», вокруг которого существует много других примеров партнерских взаимоотношений. Компания IBM принимает активное участие в развитии всего, что касается защиты и создания интеллектуальной собственности на местах.

В заключение я хотел бы сказать, что отрасль информационных технологий, которую я здесь представляю вместе с коллегой из компании Microsoft, ориентирована на использование местных ресурсов. Если вы хотите вводить новшества, вы должны не импортировать их, а создавать соответствующую отрасль у себя в стране.

**М. Строева:**

Очень важный момент — это создание механизмов, которые фактически вынуждали бы компании переходить на так называемые инновационные рельсы. Вы уже готовы ответить на этот вопрос?

**Д. Альмейда:**

Я согласен с Вашими комментариями. Я, конечно, не специалист по России, хотя провел здесь много времени. Мы тоже работаем со «Сколково». Одним из ключевых решений являются прямые иностранные инвестиции. Мы повторяем это все время, но когда я говорю про прямые иностранные инвестиции, я, конечно, имею в виду деньги и такие компании, как IBM и Microsoft; но я имею в виду и людей, таланты для создания условий на местах, выращивание местных талантов, о которых вы говорили. Я имею в виду и культуру, культуру инноваций, которая существует в некоторых частях России и, возможно, должна распространиться шире и привнести в производство новые технологии. Я думаю, одна из ошибок, которую совершают многие страны — это сведение прямых иностранных инвестиций только к деньгам. Одни только деньги не взрастят культуру и не создадут инноваций.

**М. Строева:**

Господин Куртуа, Вы хотели бы что-нибудь добавить по поводу человеческого фактора? У меня также будет вопрос по этой теме к господину Ахо.

**Ж. Куртуа:**

Спасибо. Я хотел бы развить темы, затронутые Бруно и Дональдом. Когда мы говорим об инновациях и о людях, мы думаем и о роли нашей международной компании в каждой стране. Прежде всего, для создания интеллектуальной собственности у нас есть глобальные исследования и разработки. Мы делаем это в России, в «Сколково»: создаем приложения для бизнеса в мировом масштабе. Второе заключается в практическом использовании интеллектуальной собственности, позволяющей новому поколению предпринимателей во всем мире создавать компании по разработке программного обеспечения. В течение последних 20 лет мы работали с отличными российскими компаниями, такими как «Касперский» и АBBYY, и мы

используем некоторые очень важные технологии в партнерстве с такими компаниями, как Yandex. Мы активно занимаемся начальным финансированием, благодаря которому мы дали возможность паре десятков начинающих компаний в России засиять в облаках на мировом уровне.

Третий элемент, относящийся к людям и навыкам — способ осуществления этого путем установления контактов и работы в партнерстве с академиями, исследовательскими институтами и учреждениями, а также с правительствами. Мы считаем, что в «Сколково» существует уникальная возможность проделать эту огромную работу, дав новые определения правилам и политике для российских инноваций завтрашнего дня. Все большее значение для интеллектуальной собственности приобретает политика, и выдающийся талант из одного из лучших университетов России может создать новую компанию, получить деньги от венчурных фондов и организовать работу этой компании с удаленным хранилищем данных или на какой-то другой платформе для ведения бизнеса во всем мире. Именно этим мы занимаемся, и мы очень рады видеть в России так много талантливых людей, олицетворяющих новую волну инноваций.

**М. Строева:**

Господин Ахо, в своих тезисах Вы говорили о том, что не надо бояться «вымывания мозгов». Можете объяснить почему?

Я знаю много работающих в России западных компаний, которые открывают здесь свои обучающие центры, есть тенденция к возвращению наших студентов, которые проходят практику, работая некоторое время в представительствах глобальных корпораций за рубежом. Это обычная практика, распространенный случай?

**Э. Ахо:**

Прежде всего, должен сказать, что на самом форуме было представлено много инноваций. Впервые я был здесь в 2005 году. По-моему, больше никто из присутствующих в зале не был тогда на форуме. Есть еще один человек? Значит, нас таких уже двое. Мы видим огромные перемены. Мы не узнаем этот

форум, сравнивая его с тем, что было в 2005 году. Россия изменилась. Очень важно признать, что достигнут большой прогресс.

Я здесь в двух качествах: Я работаю в компании Nokia — Вы сказали об этом — но, кроме этого, я занимаюсь «Сколково», где являюсь председателем Промышленного консультативного комитета. Мы постарались собрать все компании, которые решили открыть научно-исследовательские центры в «Сколково» и сегодня участвуют в «Стратегии-2020». Там представлено большинство присутствующих за столом компаний Мы начали спрашивать их, в чем разница между Россией и другими рынками. Попытаюсь ответить на Ваш вопрос ссылкой на данное исследование, потому что считаю его очень интересным. Исследование было посвящено мнению международных высокотехнологичных компаний о сегодняшней России. Менеджеры этих компаний работают здесь и ежедневно решают проблемы, возникающие при ведении бизнеса в России. Речь идет об экосистеме, а не об одном или двух явлениях. Речь о нескольких параметрах этой экосистемы, которые должны быть в порядке. Во всем мире, отвечая на этот вопрос, высокотехнологичные компании говорят, что клиенты и потребители для них на первом месте, затем идет личная инфраструктура и так далее. Когда мы распределили эти критерии по степени важности в России, представляете, на каком месте оказались рынки и клиенты?

**М. Строева:**

Но у Вас это получается? Например, у SAP это точно получается, потому что Ваш рынок в России растет не по дням, а по часам. Учитывая специфику Вашего бизнеса, можно сделать вывод, что отношение российских компаний к этой инновационной и IT-составляющей в целом меняется, и это очень важный момент. Это способствует повышению эффективности их бизнеса.

**Э. Ахо:**

Нет сомнений, что инновации имеют ключевое значение. В Европе мы много говорим о необходимости упорядочения бюджетов и разрешения долгового

кризиса, но единственным надежным и долгосрочным способом это сделать является создание возможностей для инноваций и, через инновации, для роста. Я хотел бы придать нашему разговору дополнительную направленность, потому что считаю ее ключевой для успеха инноваций. Я считаю, что мы часто путаем инновации и творчество. Я определяю инновацию как параметр творчества, параметр отличной идеи, умноженный на способность соответствовать масштабу рынка, что означает доведение идеи до реального использования на рынке. Здесь перед нами открывается новая эра возможностей для изменения масштабов. Я абсолютно уверен в том, что вокруг много отличных идей. В малом и среднем бизнесе часто возникают величайшие идеи, но они не способны подняться до международного масштаба. Я думаю, здесь должны сыграть роль крупные компании. Мы сидим за этим столом вместе с главными игроками мирового рынка. Как мы можем помочь небольшим компаниям выйти на необходимый уровень? С помощью современных технологий можно создавать платформы, позволяющие небольшой финской компании предоставлять решения на мировом уровне на платформе кого-то другого, например, на платформе SAP. Этим мы и занимаемся для обеспечения возможностей, и, по-моему, — это ключевая задача, потому что инновации состоят не только из творчества. В конечном счете, это вопрос соответствия масштабу рынка.

**Дж. Хагеманн Снабе:**

Позвольте мне сказать о масштабе. Я не могу отказаться от приглашения. Не знаю, по этой ли причине мы здесь сидим все вместе. Мы являемся фондом, в отличие от больших стратегических инвесторов. Наша задача — найти интересные возможности для инвестиций в технологии и в экономику в целом, в вещи, которых не было в прошлом, но которые появятся и будут существовать в будущем. Хороший пример: несколько лет назад мы запустили телеканал «MTV Россия». Его не было раньше, но он должен был появиться как часть общей картины. MTV — это музыкальное телевидение. Сегодня



интерес представляет сектор информационных технологий. Несколько лет назад мы заинтересовались относительно небольшой компанией, работающей в России и в регионах Украины и Беларуси: она занимается разработкой программного обеспечения на заказ. У истоков компании стоит человек из SAP по имени Хассо Платтнер. Несколько местных парней — кто-то из Москвы, кто-то из Санкт-Петербурга, несколько человек из Минска — показали Хассо, что они могут делать в программировании следующего поколения. Хассо взял на себя риск и сказал: «Я закажу вам написать часть наших программ следующего поколения для предприятий, потому что вы произвели на меня очень сильное впечатление». Недавно мы провели публичное размещение акций этой компании на Нью-Йоркской фондовой бирже. Она называется EPAM Systems. Когда эта компания начала работать для SAP, в ней работало 200 человек, а ее доходы составляли 5 миллионов долларов США. Сегодня у них почти 8 000 программистов в 25 центрах разработки, многие из которых работают здесь, в России.

Компании, подобные этой, дают таким компаниям, как SAP, Microsoft, Oracle, Google, UBS, Barclays и Coca Cola возможность расширять масштабы деятельности, потому что они могут расти, не увеличивая штат своих сотрудников. Это дополняет местное качество образования. Нужно уделить серьезное внимание качеству образования в технологическом секторе. Мы видим, что здесь есть проблемы, но частный сектор должен вмешаться в ситуацию и предоставить финансирование лабораториям. Компания EPAM имеет собственные лаборатории, как и многие другие компании, представители которых сидят за этим столом. Я хочу сказать, что компания, в которую мы инвестировали, росла, потому что получала заказы от крупных международных корпораций. Есть и в России крупные корпорации, которые будут поддерживать небольшие местные технологические компании. Чем быстрее смогут расти эти небольшие компании, тем легче будет с их помощью развиваться и расширять масштабы своей деятельности основным участникам российского рынка. Такие заказы очень важны. Чем в большей

степени они смогут поддерживать небольшие технологические компании в России, тем лучше.

**М. Строева:**

Малый бизнес — это действительно очень серьезно. Тема бизнес-инкубаторов присутствовала в тезисах практически всех представителей глобальных корпораций. Это действительно очень важная тема. Клаус, будьте добры.

**К. Кляйнфельд:**

Мария, Вы начали с вопроса о том, чему может научиться Россия, чтобы стать более успешной в инновациях. Я думаю, стоит вернуться к основам инноваций. Я согласен с Джимом и с другими: существует фундаментальная разница между изобретением и инновацией. Россия всегда достигала фантастических результатов в изобретениях и передовых технологиях, но для инноваций, то есть, успешного коммерческого применения технологий или идей требуется нечто иное — то, чего вам порой не хватает. Кстати, так было всегда. Наша компания Alcoa была основана молодым человеком двадцати двух лет, который 130 лет назад спросил своего преподавателя: «Что нужно сделать, чтобы стать самым богатым человеком на свете?» Профессор ответил: «Самым богатым человеком станет тот, кто придумает, как организовать промышленное производство алюминия, который сейчас стоит слишком дорого». Молодой человек и его сестра, тоже инженер-химик, придумали, как это сделать. Но здесь есть важный момент: вскоре он обнаружил, что это никому не нужно, и у него нет заказов. У него не было денег, и ему пришлось ехать в Питтсбург и искать себе финансирование. В этом есть и положительные стороны.

Вам нужны три основных элемента: отличная техническая идея — без нее обойтись невозможно, — система финансирования, и, наконец, деловые качества. В прежние времена, когда началась индустриализация, все эти элементы часто оказывались в одних руках. В случае Alcoa ими обладал не

один, а три разных человека. Я думаю, ответ на ваш вопрос об инкубаторах для всех видов структур заключается в том, что нужно найти структуру, которая объединит эти три элемента. Если они существуют по отдельности, то успеха не будет. Только объединив эти составляющие, можно добиться успеха. «Сколково» может стать одним из мест, где эти три элемента соединятся. Мы проводили конкурсы бизнес-планов, а затем проводили встречи с финансистами и коммерческими представителями. Есть множество способов поддержки инноваций, и инкубаторы являются одним из них.

**М. Строева:**

Сергей Кравченко спрятался, как только услышал про алюминий.

Авиация и инновации абсолютно неразделимы.

Хочу обратиться к Леониду Адольфовичу. Вот человек, который предстал перед журналистским сообществом и бизнес-сообществом в разных ипостасях и каждый раз делал бизнес, за который он отвечает, невероятно эффективным. Сейчас у вас новое дело. Я понимаю, что Вы будете в первую очередь заниматься инновациями, причем на рынке, которого почти нет в России.

**Л. Меламед:**

Спасибо, за добрые слова, Мария.

Действительно, наша компания осуществляет для «РОСНАНО» и для Domain Associates, который является крупнейшим венчурным капиталистом в области life sciences в США, интересный совместный проект, пожалуй, беспрецедентный на сегодняшний день. По этому проекту созданная «РОСНАНО» компания «Роснаномединвест» выступает в роли венчурного капиталиста и софинансирует вместе с Domain Associates перспективные портфельные компании, создающие IP-права на новые медикаменты и медицинское оборудование в США. Затем эти компании на особых условиях передают свои IP-права, патенты и лицензии вновь создаваемой в России в том же партнерстве фармацевтической компании «Новомедика», которая будет производить и продавать здесь эти инновационные препараты.

В этом проекте много плюсов, одним из которых является то, что мы, пожалуй, впервые в России узнаем о том, как работает система венчурного капитала и в целом, и в области life sciences.

Хотелось бы сказать о том, насколько, игра стоит свеч, как говорят по-русски. Меня недавно поразила цифра, которую я узнал от Брайна Доуви, старшего партнера Domain Associates, долгое время возглавлявшего ассоциацию венчурных капиталистов в США: 12% всех рабочих мест в Соединенных Штатах созданы венчурными капиталистами и портфельными компаниями. Это очень высокий уровень — 12% высокооплачиваемых привлекательных рабочих мест. В России может стать на 12% больше рабочих мест, привлекательных для высокоинтеллектуальных кадров, если в дальнейшем инновационная индустрия будет у нас развиваться.

Темпы роста инвестиций в R&D в США на протяжении 10 лет, с 1996 года по 2006 год, как минимум в два раза опережали темпы роста ВВП. В США в R&D вкладывается 100 долларов ежегодно, а в Израиле 300 долларов в расчете на каждого человека. Это деньги, которые только начинают приходить в Россию на сегодняшний день, они придут сюда большим и очень важным для каждого присутствующего в аудитории человека дождем в том случае, если внутри страны будет создана инфраструктура, способствующая процветанию инновационной экономики. Можно долго говорить о том, какие элементы этой инфраструктуры у нас уже имеются. Очень важно, что есть такие проекты, как «Сколково», «Роснано», как «Российская венчурная компания», выступающие сейчас некими инкубаторами, в которых создаются знания и предпосылки для выхода страны в целом на инновационные рельсы в дальнейшем.

Хочу отметить, что теория оазисов для развития инноваций хороша только на определенном этапе, а стратегически от оазисов надо переходить к целой территории. Уже сейчас очевидно, что для развития портфельных компаний, в которых от изобретений переходят к инновациям, которые создают патенты, на основе которых потом идет производство, необходимы три фактора. Первый фактор — мощный внутренний рынок потребления. Создавать внутри России компании, ориентированные исключительно на экспорт технологий гораздо сложнее, чем создавать ориентированные непосредственно на внутреннее потребление. Второй фактор — патентное право. Есть статистика: в странах, в которых имеется развитое

патентное право, в R&D вкладывается 2,2% ВВП, а в других — 0,5%. Еще очень важный фактор — это свободная конкуренция. Основные средства вкладываются именно в те страны, которые по рейтингу свободной конкуренции в развитии рынка находятся наверху, Это Швейцария, Швеция, Сингапур, Соединенные Штаты. Достаточно сказать, что среди Европы, Канады и США 85% инвестиций в R&D делаются именно в Соединенных Штатах. В США выше рейтинг развития конкуренции. Конкуренция — это возможность продать патент на рынке на наиболее выгодных условиях, в этих условиях портфельные компании и создают 12% рабочих мест в США. Россия сделала уже мощные, сильные шаги в этом направлении, и если мы продолжим его придерживаться, то скоро увидим нашу страну совершенно другой.

**М. Строева:**

Тем более что стоит задача создать в ближайшей перспективе значительное количество новых рабочих мест. Очень важно отметить, что эти рабочие места должны быть другого качества.

Петер, Вы тоже хотели выступить на тему R&D партнерства. Может быть, дополните Леонида?

**П. Лёшер:**

О многом уже было сказано, позвольте мне выделить один конкретный аспект. Это вопрос государственных закупок как механизма инноваций: для инноваций нужны изобретения, исследования, быстрая разработка промышленных образцов, привлечение капитала и руководство. Существует, например, объемная программа в энергетике. Я приведу вам практический пример того, что сейчас не используется в полной мере. В Екатеринбурге провели большое исследование, при использовании результатов которого сберегается от 44% до 79% энергии. Что изменилось с тех пор, как эти исследования были завершены? Очень немного. Дело в том, что у нас до настоящего времени нет системы стимулирования, структуры тарифов или базовых условий для создания реального механизма использования последних технологий

энергосбережения. Нужно использовать крупные контракты, не просто привлекая последние технологии, но и поощряя профильные инновации для своего сектора промышленности или экономики в целом.

Джим показал, как это делать на международном уровне. Действительно, можно оптимизировать использование государственных закупок и крупных проектов в целях стимулирования инноваций. Это один пример того, что не используется в полной мере, и это огромная возможность, потому что потребности в инфраструктуре во многих странах огромные. С другой стороны, «Сколково» — прекрасный пример экосистемы, о которой говорил Эско. Мы все работаем в «Сколково», где у нас есть отличная возможность привлекать лучшие исследовательские организации мира, объединяя малые и крупные компании одним контрактом и обучаясь путем обмена опытом. Это происходит ежедневно. В России есть эта возможность, и мы приветствуем то обстоятельство, что «Сколково» находится в центре внимания политиков, как и инновационные кластеры, которым действующее правительство эффективно помогает развиваться. Все эти отличные инициативы способствуют движению вперед. Как правило, для реализации проекта нужны деньги. Но зачастую не деньги являются ограничивающим фактором: часто дело оказывается в талантливых сотрудниках, нужных навыках и правильном менталитете.

**М. Строева:**

Джим, Вы хотите что-нибудь добавить?

**Дж. Хагеманн Снабе:**

Я думаю, это очень важная тема. По сравнению с Европой у России есть значительные преимущества. Одно из них — растущая экономика. В большинстве стран Европы экономика сейчас не растет. Во-вторых, у вас огромный внутренний рынок. Исследование показало, что благодаря большому внутреннему рынку вы можете быстро развиваться и увеличивать

масштаб деятельности. Этим нужно пользоваться. Я очень хотел бы подчеркнуть то, что сказал Питер: нужно ускорять инновации на местах и вложения государственного сектора в такие важнейшие области, как энергетика или другие направления устойчивого развития. В результате такой работы вы получите масштабный внутренний рынок, а затем установите партнерские отношения для выхода крупных компаний на мировой рынок. Я думаю, что это один из возможных рецептов успеха.

**М. Строева:**

Андрей Дубовсков давно сидит и ждет возможности высказаться.

«МТС» уже давно возглавляет список самых высокотехнологичных компаний России. Рынок таков, что без развития технологий в лидерах не устоять.

**А. Дубовсков:**

Друзья мои, я сижу здесь не дольше, чем все присутствующие, так что не будем меня выделять из общего ряда.

С вашего разрешения, я поверну дискуссию в несколько иное русло, точнее говоря, привнесу в нее новую краску. Заходя в эту аудиторию, я приобрел новые знания, прочитав вступительное слово к документу «Инновационная Россия: стратегия инновационного развития на период до 2020 года». Прочитал во вступительном слове фразу о том, что повышение инновационности и модернизации российской экономики возможно только при условии максимально тесного сотрудничества государства, науки и бизнеса, вовлечения общества в обсуждение и решение задач инновационного развития. Основной субъект этого, все-таки, бизнес. Мне кажется, для начала мы должны абстрагироваться от узконаправленных, узкофункциональных вызовов, вводных резонов.

Мы хорошо знаем, как уровень инновационного развития зависит от степени развития патентного права. Мы хорошо знаем, как уровень инновационного развития зависит от развития законодательства и прочее, и прочее. Мне кажется, в основе лежат очень простые вещи. Инновации, социальная жизнь, медицина и прочее возможны только при формировании качественного ответа на три основных вызова, которыми являются простота ведения бизнеса, социальная инфраструктура и

селекция талантов. Думаю, что в основе существующих проблем не слишком быстрого инновационного развития Российской Федерации лежат нерешенные вопросы из областей этих трех основных areas. Мне кажется, что основная задача и государства, и бизнеса — способствовать их развитию в первую очередь.

**М. Строева:**

Как Вам кажется, что для этого нужно сделать? Как быстро это можно сделать?

**А. Дубовсков:**

Вы знаете, я философски отношусь к этому вопросу. Я считаю, что каждый из нас на своем месте должен наилучшим образом исполнять свое предназначение. Если «МТС» будет наилучшим образом работать на рынке, будет лидером рынка, будет давать возможность и своим сотрудникам, и своим клиентам, и своим партнерам получать услуги высшего класса, то это уже немалый вклад в то, что мы называем инновацией.

Хочу дополнить, что такие компании, как наша, должны уделять особое внимание развитию талантов, и не в рамках корпоративной социальной ответственности, а просто понимая, что это один из трех основополагающих принципов, о которых я говорил. Это свойственно не только Российской Федерации, но и всему миру. Мы, например, уже не первый год промотируем, развиваем, спонсируем специальный конкурс, который называется «Телеком Идея». В нем принимают участие студенты крупнейших российских вузов, они в течение года разрабатывают свои проекты, представляют на экспертный совет, награждаются и получают гранты для своего дальнейшего обучения. Вот наш вклад в это общее дело.

**М. Строева:**

Эско, Вы хотели добавить?

**П. Лёшер:**

Я хотел бы закончить то, что я говорил об исследовании, проведенном в компаниях. Как я сказал, самое важное для типичных высокотехнологичных компаний в мире — это доступ потребителей к рынку. Когда мы говорили с



международными компаниями, работающими в России, выяснилось, что ключевой проблемой для них является правовая среда. Это вопрос номер один. Доступ к рынку в России находится на шестом или даже на восьмом месте. Это свидетельствует о том, что в России есть специфические требования, и я надеюсь, что в среде «Сколково» мы не только сможем сделать вклад в систему, но и устранить серьезные препятствия, с которыми сталкиваются работающие здесь компании. Проблемы в той или иной степени связаны с правовой системой.

**М. Строева:**

Бруно, Вы хотели бы добавить что-то на эту тему? Серьезная проблема для глобальных корпораций, которые выходят со своим бизнесом в Россию, зачастую даже морального плана — это либо лакуны, либо недопонимание, либо некий провал в правовом поле, отсутствие четких и понятных правил. Энергетики повторяли тысячу раз: «Мы будем работать в России, нам хочется работать в России, но дайте нам четкие и понятные правила». Пусть эти правила будут жесткими, пусть даже мы внутренне с ними будем не согласны, но они должны быть четкими и понятными. Эти правила нужно очень хорошо понимать для работы на российском рынке и партнерства с российскими компаниями, эти правила должны действовать.

**Б. Ди Лео:**

Прежде всего, я полагаю, что никто из нас не принял бы участие в этой дискуссии, если бы мы не верили в наличие хотя бы минимальных условий для ведения бизнеса в России. Можно ли их улучшить? Безусловно — как, впрочем, и в любом другом месте мира. Говоря конкретно об инновациях, я вернусь к интеллектуальной собственности. Это невероятно важно. В конце концов, вы инвестируете в инновации так же, как инвестируете в другие сферы бизнеса или общества, и на самом деле это не творчество. Это должно быть преобразовано в действующий бизнес — услуги или продукты, — которые вы сможете предложить обществу. Интеллектуальная собственность является той правовой средой, которая делает это возможным. Понятно, что в этом

направлении нужно делать больше, и я надеюсь, что все необходимое будет сделано. Но факт нашего присутствия здесь, факт обсуждения политики инноваций и необходимых для этого действий в России показывает, что мы верим в прогресс и в дальнейшие достижения.

Я вернусь к вопросу об инновациях. Это не только вопрос ярких идей или технологий, это вопрос людей и квалификации. На конкретный вопрос этой дискуссии об инновациях в России я отвечаю, что наша обязанность, как международных компаний, инвестирующих в России, а также российского правительства, устанавливающего партнерские отношения с нами и местными компаниями, — формировать навыки на местах, особенно в отрасли информационных технологий. В отрасли информационных технологий главной составляющей является человеческий капитал. Если мы хотим развивать и поддерживать в России важнейшую отрасль информационных технологий, мы должны дать возможность людям и местным компаниям не только создавать программное обеспечение на экспорт, но и развивать новые идеи.

**М. Строева:**

Жан, Вы хотели что-то добавить, но я сделаю еще одно замечание. Я очень хорошо помню, как еще до кризиса, в 2006—2007 годах, представители всех присутствующих на российском рынке компаний IT-сектора говорили, что рынок растет быстро и может расти еще быстрее, но кадров не хватает.

**Ж. Куртуа:**

Я полностью согласен с Бруно. На самом деле, наша компания работала и продолжает работать с более чем 350 000 инженеров по всей России, развивая и внедряя решения для бизнеса, государственного сектора и малых предприятий. Соответственно, нами создаются новые рабочие места. Интересно, что в России было проведено исследование компьютерных навыков, только вчера опубликованное Институтом информации. У России есть успехи, и это хорошие новости. Если посмотреть на индекс

использования Интернета, то Россия продвинулась с 77 на 56 место. Это изменение к лучшему, но многое еще предстоит сделать. На этой неделе вице-президент комиссии ЕС Нили Кроес (Neelie Kroes) представила еще один доклад, касающийся перспектив в Европе. Она активно занимается цифровой грамотностью в Европе, потому что к 2015 году не только в Европе, но и в России для 90% рабочих мест в экономике будут необходимы компьютерные навыки. То есть, это так же важно и необходимо, как обычная грамотность. Это очень важное для России дело.

На этой неделе в Санкт-Петербурге я общался с несколькими министрами. Мы обсуждали желание правительства России создать возможности для углубленного обучения и для активизации взаимодействия между учащимися, родителями и организациями. В России много талантливых и одаренных людей. Россия входит в число трех или четырех ведущих стран мира по количеству выдающихся специалистов в области программирования. Именно поэтому, как мы говорили ранее, компания Microsoft так активно здесь работает. У нас десятки примеров совершенно фантастических компаний. Мы хотим сделать возможным их дальнейшее развитие, и по этой причине наша компания инвестировала в течение последних пяти лет и сделала большой вклад в местные общественные центры. Путем этой инициативы мы установили контакты и научили 700 000 человек основам информационных технологий, и теперь они могут работать с устройствами и с информацией в любой отрасли, а не только в информационных технологиях. Так создается дополнительная производительность в экономике, и это серьезный вклад. Мы участвуем в этой игре.

**М. Строева:**

Секундочку, я хочу, чтобы Александр сказал. Эта отрасль, во-первых, одна из основных, во-вторых, особенно требует инновационного подхода.

**А. Дюков:**

Не знаю, насколько это будет интересно, потому что я представитель традиционной отрасли.

**М. Строева:**

Традиционной, но, мягко говоря, немаловажной, что уж приbedняться.

**А. Дюков:**

Несколько общих замечаний. Соответствующая инфраструктура, понятные правила, защита прав интеллектуальной собственности — очень важные вопросы, имеющие отношения к инновациям. Как определить, что первично, а что вторично? Я смотрю на эту проблему со своей колокольни. Я считаю, что, наверное, первичен спрос.

У нас, россиян, установка на инновационное поведение, если не отсутствует, то ее явно недостаточно. Россия изменилась, изменились и мы, но инновационное поведение не стало частью нашей культуры, хотелось бы, чтобы инновационность была развита сильнее. В чем причина? Леонид произнес правильное слово — конкуренция. Я считаю, что основной причиной является отсутствие конкурентной среды и конкуренции. Конкуренция — это то, что рождает спрос на инновации. Конкуренция отсутствовала у нас исторически, существовала плановая экономика. Некоторым гражданам нравился научный поиск, исследования, нравилось что-то открывать, находить интересные решения, но эти люди шли, как правило, в фундаментальную, а не в прикладную науку, поскольку заниматься фундаментальной наукой было более престижно. Конкурентная среда сейчас формируется, но она далека от идеала. Пока компании могут расти за счет дозагрузки тех мощностей, которые были построены в советское время, пока есть возможность роста за счет поглощений, за счет административного ресурса, инновации для компаний не будут приоритетом, а значит, не будет спроса со стороны бизнеса. Мне кажется, что спрос на инвестиции со стороны бизнеса все-таки первичен. Понятно, что бизнес рождает и предложение, но за развитие конкуренции у нас отвечает государство, что, как мне кажется, мешает, и что можно улучшить.

Это взгляд из нефтяной компании, которая относится к традиционному бизнесу. У нас есть определенные серьезные регуляторные ограничения, которые не стимулируют инновационную деятельность в Российской Федерации. Нормативно-

техническое регулирование в области проектирования, строительства и эксплуатации объектов, которые относятся к сфере деятельности нефтяной отрасли, — нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов — предписывающее, а не целеполагающее. Что значит — предписывающее? При реализации любого инвестиционного проекта инвесторы загнаны в жесткие рамки существующих норм и правил. Установлено, какой должна быть толщина стенки, на какое количество метров должна быть запорная арматура, этим установкам обязаны следовать. Как это появилось? Первые заводы, которые строились в Советском Союзе, поставлялись по ленд-лизу или еще как-то. Это были западные технологии, это было западное оборудование, процедура формирования нормативной технической базы, которая регулировала подходы к строительству и эксплуатации, была начата в тот момент. Инструкции и документы, которые приходили к нам, брались за основу, перекладывались в нормы и правила. С течением времени менялись технологии, материалы и оборудование, но нормы и правила 30—40-х годов переходили из документа в документ. Имел значение и человеческий фактор. Правила ужесточались, в результате мы сейчас имеем индекс капитальных расходов CAPEX при строительстве нефтеперерабатывающего завода, терминала или другого объекта выше того CAPEX, который несут компании при реализации такого же проекта в Европе, несмотря на то, что рабочая сила там дороже. Проблема в том, что эта система не направлена на достижение результата, а предписывает, загоняет всех наших проектировщиков, все наши предприятия, которые занимаются производством материалов, оборудования, в определенные рамки. Нет стимулов, чтобы находить инновационные решения.

**М. Строева:**

Выход?

**А. Дюков:**

Выход — нужно развивать конкуренцию, это задача государства.

**М. Строева:**

Нефтяная отрасль может лоббировать эти свои интересы?

**А. Дюков:**

Что касается развития конкуренции, есть Федеральная антимонопольная служба, которая успешно этим занимается. Что касается внедрения новых подходов в техническом регулировании, мы серьезно этим занимаемся, работа началась уже два с половиной года назад, создана рабочая группа. Компания «Газпром нефть» возглавила эту группу, сейчас мы пытаемся изменить этот подход, перейти с предписания к целеполаганию. Подготовлен новый проект федеральных норм и правил, который позволяет компаниям уходить от старых подходов, сейчас данный документ обсуждается, надеемся, что в этом году он может быть принят.

**М. Строева:**

Секундочку, Клаус. Сергей, Вы хотите добавить?

**С. Кравченко:**

Сергей Кравченко, компания Boeing.

Вы знаете, Мария, мне очень интересно слушать то, что говорят уважаемые коллеги, ну, может быть, за исключением Клауса...

**М. Строева:**

Его не интересно слушать?

**С. Кравченко:**

Нет, за исключением Клауса — я сейчас договорю, — который сказал что-то новое. Мне кажется, что все мы это слышали уже раз 20, наверное, за последние 5 лет.

**М. Строева:**

Удивите нас!

**С. Кравченко:**

Все говорят о том, что у нас нет инноваций и инвестиций, потому что у нас нет инфраструктуры. Сурков называл нефтяные и газовые российские компании

компаниями low-tech companies. Я не знаю, как можно, например, передовую нефтяную компанию называть low-tech компанией. Мне кажется, что все это, уже становится неинтересным, потому что никаких новых рецептов нет, мы собираемся и слушаем одно и то же.

Клаус сегодня сказал совершенно правильные вещи. Нужно работать по трем направлениям. Нужно сохранить научные и технологические прорывные идеи или людей, которые могут эти идеи привнести. Если надо их вернуть, надо их возвращать, надо их приглашать, не важно, какие у них паспорта, они должны быть здесь. Должны быть деньги, в России есть деньги, и должны быть заказы. Заказы могут прийти от «Газпрома», но если «Газпром» не заинтересован, пусть они придут от Boeing, от Microsoft или от Intel. Мне кажется, что надо об этом говорить.

Почему российское Правительство не делает то, что делал Раджив Ганди 25—30 лет назад, когда он лично продал Индию, в хорошем смысле этого слова, Джеку Уэлчу. Индия не была высокотехнологической страной, Индия была страной, которая хотела войти в элиту. Она стала высокотехнологической страной-лидером благодаря Радживу Ганди, который видел, что отсутствие нефти, газа и металлов побуждает его к тому, чтобы делать что-то другое, и он сделал бум в IT-аутсорсинге. При всем моем уважении к Дрю, которого я очень люблю, я счастлив, что он заработал деньги на EPAM. Есть компания Luxoft, мы работаем с сотнями российских программистов. Россия по этому пути уже не пройдет, потому, что Индия, безусловно, на многие годы лидер в области IT-аутсорсинга. Россия может и должна стать лидером в области инженерного и научного аутсорсинга, потому что у нас еще есть научные традиции, не уехали и не умерли, слава Богу, люди, которые могут обучать инженеров.

Сюда придут Boeing, Microsoft, Alcoa и скажут: «Нам в мире не хватает инженеров и ученых, почему вы не даете свой интеллектуальный ресурс разработки продукта для нас?» Может быть, некоторые недалековидные люди скажут, это угрожает национальной безопасности России. Я считаю, что это помогает решать важнейшую задачу модернизации и инновации, потому что, разместив здесь свою научно-техническую лабораторию и создав 150 рабочих мест, Клаус поможет сохранить в нашей стране алюминиевую и металлургическую науку, которая потом будет добавлять пользу для всего мира. Мы это сделаем в Boeing.

Я говорю так уверенно и эмоционально, Мария, потому, что мы уже с тобой много раз говорили на эту тему. Жалко, что мы не учимся на очень хороших примерах. Intel

и Boeing это сделали. Мы работаем в России по инженерным проектам так, как мы не работаем нигде в мире. Здесь у нас самый большой инженерный центр за пределами Соединенных Штатов Америки, здесь самый большой научный центр. Мы спроектировали огромное количество крупнейших секций Boeing 787 Dreamliner с помощью российских инженеров, те же российские инженеры спроектировали, или помогли спроектировать, Погосяну Sukhoi Superjet 100.

**М. Строева:**

Жалко, что его нет потому, что по SSJ много вопросов.

**С. Кравченко:**

Я хочу рассказать индийскую историю, потому что она имеет отношение к делу.

**М. Строева:**

Она долгая?

**С. Кравченко:**

Нет, она на две минуты. Я первый раз ездил в Бангалор в 90-е годы, когда все это только начиналось. В 2000-е годы мы привозили туда и Реймана, и Путина, и Грефа. Почти все IT-компании в Бангалоре работали на американские и европейские компании. Сегодня эти же люди создают и banking для Индии, и медицину для Индии, и образование для Индии. Они получили компетенцию не за деньги, никто в 21 веке технологии и инновации ни за какие деньги не продаст. Они получили эти компетенции, работая над конкретными проектами, которые западные компании привели в Индию. Получили эти компетенции, теперь меняют экономику и приносят пользу для сотен миллионов граждан Индии. Это то, что можем и должны сделать мы, а если мы не сделаем этого, то это сделают другие амбициозные страны, называть которые я не хочу.

Спасибо.

**М. Строева:**

Спасибо.



В последнее время практически все крупные корпорации, которые работают здесь и заинтересованы в интеллекте, в первую очередь, инженерном, стараются, стремятся сотрудничать и с вузами, и с техническими центрами, которым очень нелегко жилось последнее десятилетие. Правда, есть определенное сопротивление приходу западных инвесторов в регионах. Это ментальные моменты, которые, насколько я понимаю, постепенно преодолеваются.

### **К. Кляйнфельд:**

Позвольте мне остановиться на трех моментах. Если речь идет о технологиях, финансировании и, в основном, о промышленном внедрении, постарайтесь посмотреть на это не как гражданин России, а как человек, работающий со многими людьми в России и часто сюда приезжающий. В отношении технологий я отдаю должное России и считаю, что Вы, Александр, слишком самокритичны. В сфере технологий в России есть отличные традиции, отличное образование. Мы должны обеспечить сохранение этого уровня, потому что сейчас он снижается. По-моему, в технологиях, у России дела идут хорошо. Нужно научиться обеспечивать переход технологий из университетов в коммерческий сектор. Это первое.

Второе — это финансовая сторона: у вас не очень хорошая инфраструктура. Нам нужно финансирование начинающих компаний, и нам нужно больше венчурного капитала в этой сфере. Отличным примером является то, что сделал здесь Дрю. Промышленное внедрение, на мой взгляд, является самой большой нерешенной проблемой. Это одна из причин, по которым компаниям трудно преобразовать изобретения в инновации. Для этого нам нужно образование. Нам нужно образование и понимание не только российского рынка, но и глобальных рынков, потому что для успеха в наше время нужен определенный масштаб. Если вы не можете успешно наладить серийный выпуск в необходимом масштабе, вы будете моментально вытеснены с рынка, как только столкнетесь с международной конкуренцией. Крайне важно иметь соответствующую подготовку и образование.

Эти три компонента присутствуют, нужно только их соединить в разных формах — это может быть инкубатор, «Сколково», и что угодно. Есть один элемент, который, по-моему, недостаточно обсуждается в России. Если посмотреть на Соединенные Штаты, то статистика ясно показывает, что фактором успеха инноваций для США является иммиграция, а этой стране иммиграция нужна меньше, чем России, потому что в России сокращается население. Насколько мне известно, по данным за прошлый год оно несколько увеличилось, но для России проблема в том, чтобы остановить эмиграцию и затем подумать об иммиграции интеллекта. Многие люди, получившие образование в России, успешно занимаются инновациями в мировом масштабе, это поразительно. Здесь есть большой потенциал. Если вы сможете удержать больше таких людей в стране и, возможно, некоторых привлечь обратно, ваши перспективы будут выглядеть весьма оптимистично.

**Л. Меламед:**

Если можно?

**М. Строева:**

Да, Леонид, конечно.

**Л. Меламед:**

Очень интересное и важное выступление, мы с разных сторон исследуем эту тему. Я поддерживаю Сергея, Клауса и многих других выступающих в том, что на данном этапе очень важной, но далеко не единственной составляющей развития инновационной индустрии в России является создание R&D-центров крупнейших мировых корпораций внутри страны. Это приносит сюда специальную занятость, приносит сюда высокооплачиваемые, высокоинтеллектуальные рабочие места, в этом много других бенефитов. Список длинный, я думаю, Мария меня прервет, если я все начну перечислять.

**М. Строева:**

Да, потому что времени немного, а желающих выступить предостаточно.

**Л. Меламед:**

Мария, есть один очень важный момент, который мы все должны понимать: что вообще является венцом инновации? Венцом инновации является патент, желательно международный. Очень важно, в какой стране расположен налогоплательщик, который владеет этим патентом. Если в России всегда будут создаваться патенты, которые будут принадлежать не российским компаниям, возможно дочерним от иностранных компаний, но не российским, то заметная часть мотивации на инновационную экономику уйдет туда, где с этого платятся налоги. Почему Apple, которая не производит телефоны, — она производит патенты и продает телефоны, — такая дорогая компания? Потому что прибыль собирается в Соединенных Штатах в юридическом лице под названием Apple Computer, Inc. Очень важно, чтобы мы на пути привлечения сюда заказов на R&D, не забывали о том, что в России должны появиться тысячи компаний, которые создают патенты. Пусть они регистрируют их здесь на выгодных налоговых условиях и продают потом эти патенты, прежде всего, в России, а потом и за границей, и платят налоги с полученной прибыли.

**М. Строева:**

Начали приносить записки с вопросами. Это приятно, потому что говорит о том, что дискуссия захватывает присутствующих. Я прошу у всех извинения, давайте зададим вопросы, если останется время.

Вижу, что еще не все наши спикеры высказались, спикеров много, а времени ужасно мало. Извините, ради Бога, постараемся ответить на эти вопросы.

У меня вопрос к правой части стола: Бруно, Андрей, Вы хотели бы что-то добавить? Уже были жаркие выступления. Можете хором.

**А. Дубовсков:**

Наш график сегодня ведет нас совместно с Бруно весь день: с утра у нас должна была состояться встреча, мы вместе сидим, нам вместе адресуются вопросы.

**М. Строева:**

Дуэт, тандем — сейчас модно так говорить.

**А. Дубовсков:**

Такое впечатление, что компании «МТС» и IBM скоро просто породнятся.

Хотел добавить вот что. Я все время пытаюсь дискуссию приземлить, не знаю, удастся мне это или не удастся.

**М. Строева:**

На практику.

**А. Дубовсков:**

Свести дискуссию не на практику, но к основополагающим моментам. Леонид упомянул о том, что мы одну и ту же тему пытаемся обсудить, атаковать, промотировать с разных сторон. Кто-то дает один совет в зависимости от своего опыта и предыдущего experience, другой считает, что базовые условия другие, кто-то считает, что корень в патентах, в юрисдикции того или иного юридического лица и так далее. Я согласен со всем в главном, сижу, не тяну руку, мне не хочется никому возразить. Я все время пытаюсь сказать следующее: наилучшее исполнение нами своего предназначения на Земле приведет к тем результатам, о которых мы говорим. Мы здесь собрались, возможно, мы будем услышаны средствами массовой информации, услышаны представителями власти и различных отраслевых лобби и людьми, которые в соответствии с этой программой отвечают за инновационное развитие. Наша задача здесь и сейчас — дать посылы, информацию, интерпретацию вызовов, которые стоят перед нами как представителями бизнеса. Нужно, чтобы это легло на правильную почву, было услышано теми, кто принимает решения.

Вот к чему я хотел бы свести нашу дискуссию. Это не новость, я прекрасно отдаю себе отчет в том, что в 20-й раз сказать о том, что все зависит от инфраструктуры, от качества жизни, от doing business и от правильной позиции по поиску и поддержке талантов, не новость, но это в основе всего. Не надо бояться показаться неоригинальным, надо бояться показаться говорящим о чем-то отвлеченном, а не о том, что лежит в основе.

**М. Строева:**

Только говорящим, но не делающим в действительности.

Точки роста не в «Сколково», а в холдинге, в реальном секторе экономики. Александр сегодня об этом говорил, и это то, с чем сталкивается любая компания, которая работает в реальном секторе экономики. Это действительно так.

**А. Дубовсков:**

Нужен спрос, но должно быть и предложение. «Сколково» тоже, наверное, должно быть, и не только «Сколково».

Я говорил немного о другом, я говорил о формировании новой культуры, и этот процесс, безусловно, займет время.

**М. Строева:**

Да, но обрести точку роста можно в том случае, когда произойдут эти изменения.

Да, Бруно, конечно.

**Б. Ди Лео:**

Как сказал Клаус, технология важна, но сама по себе она не имеет смысла. Инновационный бизнес не создает идей для того, чтобы продавать идеи кому-то другому в мире, потому что это не сделает Россию более конкурентоспособной. Это одна сторона уравнения. На другой стороне то, на чем мы все настаиваем: местные навыки и местные таланты. Вы сохраняете их, вы развиваете таланты, и вы должны создать среду, в которой страна будет выращивать таланты. Третий аспект — то, что вы называете промышленным внедрением. Инновации в стране зависят от того, является ли страна конкурентоспособной, и являются ли конкурентоспособными местные предприятия. Какое положение в мире данная страна занимает в торговле, экономическом развитии и создании материальных ценностей? Инновации в экономике в конечном итоге зависят от того, являются ли местные предприятия конкурентоспособными? Это утверждение вызывает споры,

показывая, что инновации — это не только вопрос технологии, но и вопрос ведения бизнеса. Существуют ли в стране, где вводятся новшества, соответствующая среда или условия для ведения бизнеса, способствующие повышению конкурентоспособности каждого? Эта дополнительная дискуссия об инновациях выходит за рамки технологии, она касается способа сотрудничества с предприятиями на международном и на местном уровне, а также создания условий для бизнеса, которые приведут к повышению конкурентоспособности.

**М. Строева:**

Дональд хотел бы прокомментировать это выступление, а также Жан-Филипп. Кто будет выступать первым? Пожалуйста, Вам слово.

**Д. Альмейда:**

Я согласен со всем, сказанным выше, хотя были и спорные высказывания. Я согласен с Клаусом: нужно создать условия для талантливых людей, чтобы они оставались в стране, и привлекать людей на работу в Россию из-за границы. Только таким способом можно создать устойчивую культуру инноваций. Я также согласен с Клаусом в том, что некоторые люди чрезмерно критикуют Россию. По-моему, за последние три—пять лет Россия достигла огромных успехов. Об этом говорили все, и это — пирамида: когда вы на вершине, это становится менее важным, но в основании находится личная экосистема, то есть, образование и здравоохранение, которые привлекают сюда людей. Второе — экосистема бизнеса: верховенство закона, интеллектуальная собственность и многое другое. На вершине этой пирамиды находятся те, кто делает развитие возможным и ускоряет процессы. Я лично считаю, что успешной Россию сделают факторы, находящиеся в нижней и средней части пирамиды.

**М. Строева:**

Жан-Филипп, пожалуйста.

**Ж. Куртуа:**

Я думаю, мы все согласны с тем, что сказано про технические изобретения, мировой рынок и квалификацию людей. Через несколько минут после этого заседания компания Microsoft сделает объявление о том, что в следующем году — ровно через год — мы проведем в Санкт-Петербурге финал технологического конкурса Imagine Cup, аналогичный Кубку мира по футболу. Это самое крупное событие в мире технологий. В нем будут участвовать 350 000 студентов из 200 стран, и мы решили в качестве подготовки последующих мероприятий провести финал этого конкурса в Санкт-Петербурге. В конкурсе будут участвовать многие компании, такие люди, как Дрю, бизнес-инкубаторы, лучшие из лучших из России и других стран, с целью создать новую экономику, которую и Россия должна создавать, от концепций до реализации. Добро пожаловать в Россию, приезжайте через год. Спасибо.

**Д. Гафф:**

Я вступлю в разговор, чтобы сказать, что наши программисты непременно примут участие в этом конкурсе. У Санкт-Петербурга есть преимущество игры на своем поле. Как вы знаете, некоторые из лучших программистов мира родом из этого города. Я не удивлюсь, если победит команда хозяев.

Я хотел бы вернуться немного назад и сказать, что продвижение к инновационной экономике и к технологиям началось всего несколько лет назад. Несколько лет назад «Сколково» было только концепцией, и когда эта концепция была предложена, многие люди не восприняли ее всерьез. Многие просто смеялись над ней.

Проводились множество семинаров и заседаний, чтобы понять, осуществимо ли все это в принципе. Сегодня мы видим, как крупнейшие в мире корпорации следуют за первопроходцами, которые сильно рисковали. В некотором смысле, так же поступила компания Boeing, рано вышедшая на этот рынок и

впервые организовавшая работу на таком уровне за пределами Соединенных Штатов. То же самое сделала компания Intel. Сейчас у вас создалась критическая масса. Прошло всего несколько лет, и я поражен тем, каких результатов вы достигли.

Два года назад Президент России проводил встречу с сообществом венчурного капитала. Эта была первая поездка венчурных инвесторов из Кремниевой долины в Россию. Они приехали в резиденцию Президента, и у них состоялся разговор. В результате были сформулированы два основных вывода. Один вывод состоял в том, что требуется время, просто потому, что это так. Невозможно за день создать экосистему. Нельзя форсировать создание экосистемы. Она строится из многих составляющих, которые нужно соединить. Второй вывод состоял в том, что добиться успеха в России легче всего в информационных технологиях. Другие технологии намного сложнее, для них требуются коммерческие версии технологий, которые пока не существуют. Но в ИТ вы можете очень быстро достичь уровня обучения и следующего уровня, коммерческого применения. Сейчас две из трех крупнейших интернет-компаний в Европе — российские. Это три флагмана, чемпионы страны в ИТ, открытые акционерные общества. Вероятно, сектор ИТ по-прежнему будет движущей силой инноваций. Мы собираемся построить экосистему вокруг того сектора, где инноваций больше всего, то есть, ИТ. Я также хотел бы сделать одно дополнение к выступлению Александра. Он не одинок.

**М. Строева:**

У нас осталось мало времени, пожалуйста, будьте кратки.

**Д. Гафф:**

Не только он считает, что предпринимательству нужно большее уважение и признание. Мы наблюдаем это даже в экономике Соединенных Штатов: отношение к предпринимателям и работодателям находится на самом низком



уровне за последние двадцать—тридцать лет. Уровни совершенно разные, но в целом отношение к предпринимателям и новаторам в обществе сейчас представляет собой проблему в России, как и в других странах.

**М. Строева:**

Это воспитание, видимо, должно идти постепенно. Несколько лет назад на подобных встречах собирались крупнейшие специалисты и игроки рынка и спорили: есть огромный потенциал, допустим, у IT-рынка, когда он рванет, когда сыграет? Можно говорить, что этот качественный скачок уже состоялся. Как Вам кажется, что можно сказать о сроках инновационного прорыва, который обсуждают на самом верху? Дональд назвал цифру три—пять лет, необходимых стране.

Присутствующие здесь специалисты согласны с этой оценкой?

Джим?

**П. Лёшер:**

Я хотел бы сделать дополнение к столь позитивным высказываниям. Мне, кстати, очень нравится сравнение с Индией. Мы работаем в Индии много лет, но нельзя забывать, что первоначальной причиной нашего прихода в Индию были цены, а не таланты. Затем, со временем, граждане Индии, получившие образование в США, стали возвращаться домой, и сегодня мы присутствуем в Индии ради талантов. Сравнение интересное. Дело в том, что в России с первого дня мы делаем крупные инвестиции в исследования и разработки из-за талантов. Количество очень сильных инженеров и хорошо образованных математиков в вашей стране — это ее достояние, и я считаю, что это приведет вас к успеху намного быстрее, чем мы видели в какой-либо другой стране. По этой причине я довольно оптимистичен. Да, можно спорить об инфраструктуре, но по сравнению с Индией здесь просто рай! Я никогда не буду негативно настроен. Всегда есть возможности для совершенствования. Вы спросили, сколько времени потребуется для этого. Я считаю, что эти преобразования, хотя и потребуют изменений в культуре, произойдут намного быстрее. Если рассматривать наше взаимодействие с такими крупными

компаниями, как, например, «Газпром», то возможности для обучения, желание делать новые вещи с использованием новых технологий — поразительные, и имеется квалификация, позволяющая все это реализовать намного быстрее. Не составляйте план, который займет слишком много времени. Это быстрый план, и, я думаю, все мы здесь потому, что верим в это. Через пять лет вы будете основным действующим лицом, если правильно сделаете это.

### **К. Кляйнфельд:**

Три года назад делегация высокого уровня из России приехала в Бостон и однажды темным вечером отправилась на прогулку, разговаривая об инновациях. И вот мы здесь. Я теперь настроен более оптимистично. Я думаю, жизнь началась не четыре года назад. Посмотрите на компании, работающие почти 200 лет и присутствующие здесь. Россия много лет играла важнейшую роль в развитии Европы, она восстанавливает связи, но ей не хватает некоторых важных элементов. Если мы их не добавим, цель не будет достигнута.

### **М. Строева:**

На этой жизнерадостной ноте сообщаю, что время у нас истекает. Из зала спрашивают: «Если присутствующие здесь стали бы членами советов директоров предприятий-монополистов, какими бы были Ваши действия?»

Я отвечаю за всех, потому, что у нас нет времени предоставить слово каждому. Я думаю, что не сидели бы здесь, в душном помещении, и обсуждали важнейшие проблемы экономики, а загорали бы сейчас на пляже.

Спасибо Вам огромное, спасибо «МТС» за поддержку сессии. Спасибо всем присутствующим. Большое спасибо.