

Если есть стоящая идея - бери и делай

Интервью с Аркадием Воложем, генеральным директором Яндекса.

- Каковы, по Вашему мнению, основные причины очень медленного развития инновационных отраслей в нашей экономике?

- Вообще-то не такое уж оно и медленное. За последние 15-20 лет у нас успешно развились сразу несколько инновационных отраслей. Практически без всяких направленных усилий в России худо-бедно прошла компьютерная революция - сейчас компьютеры есть почти у всех горожан и уж точно в любом офисе. Прошла мобильная революция - почти у каждого есть мобильный телефон. Похожее происходит и с интернетом - в крупных городах доступ в интернет есть практически в каждой семье. Поэтому нельзя сказать, что у нас с инновациями ничего не происходит. Не во всех странах производится собственный софт, а в России он есть. И проблема, может быть, не в том, что инновационные отрасли развиваются медленно, а в том, что их слабо видно на фоне сырьевых отраслей (нефти, металла, леса и т.д.)

- 6 мая прошла встреча Д.А.Медведева со студентами - победителями международной олимпиады по программированию, где, в том числе, обсуждалось развитие инновационного производства в России. На этой встрече Медведев подверг резкой критике бизнес за отсутствие мотивации по внедрению инноваций. Что необходимо предпринять, чтобы у бизнеса появился стимул развивать инновационное производство?

- У бизнеса и так есть стимулы развивать любые виды производства, в том числе и инновационные. Если использование какой-то технологии приносит прибыль, то тут же найдется десяток компаний, которые будут эту технологию развивать в конкуренции друг с другом. Нужно создавать им среду, чтобы развитие происходило легче. Мне кажется, заставить бизнес этим заниматься нельзя, но облегчить его деятельность в этой области действительно можно и нужно.

- Вы знаете хорошие примеры российских инноваций?

- Сколько угодно. Только не надо смотреть в небеса. Все самые большие информационные инновации начинаются с автоматизации ДЭЗов и больниц. Они в мелочах. Например, за последние 15 лет весь российский бизнес перешел на электронную бухгалтерию. На этом выросла российская инновационная софтверная компания `1С`, то есть малый бизнес сам себя обеспечил отечественным софтом в этой области. Предпринимать специальных действий для перехода бизнеса на электронный бухучет государству не потребовалось - это произошло автоматически.

Другой пример - это интернет. Почти любой массовый интернет-сервис в России - это примеры наших собственных инноваций.

- Что важнее для России - производить инновации на экспорт или для себя?

- Экономика, как известно, прирастает не только международной торговлей, большая часть почти любого ВВП - это производство и потребление товаров внутри страны. Экспортируется то, что производится в избытке для себя.

У нас большая территория и отличная геологоразведка. Мы разведали полезные ископаемые сначала для собственной промышленности, но их было так много, что мы начали поставлять их всему миру. Германия и Япония собирали для себя такие хорошие автомобили, что постепенно стали мировыми лидерами в автомобилестроении. Америка производила софт для себя, и этим софтом стали пользоваться везде. И снимала для себя такое кино, что продукция Голливуда стала популярна всюду - хотя Голливуд никогда не думал работать на экспорт.

С инновациями то же самое. Нужно придумывать продукты и приложения для себя, и когда-нибудь ими станут пользоваться по всему миру.

В России для развития инновационной экономики есть самое главное - хорошее образование. Наш уровень образования выше, чем в среднем по глобусу, и это объективное преимущество, которое можно использовать. Ведь именно образование мы `экспортировали` последние пару десятков лет через утечку мозгов. Только, к сожалению, это никак не капитализировалось - мы экспортировали наше образование, так сказать, на слишком ранних стадиях переработки.

- Насколько инновационным вы считаете российский интернет?

- Здесь у нас уникальная ситуация. Местные, локальные, сервисы и порталы доминируют далеко не везде. Есть всего несколько стран, производящих интернет-технологии для себя сами: Америка, Китай, Россия и ещё всего несколько стран.

Большинство наших доминирующих игроков - это местные компании: `Яндекс`, `Mail . ru`, `В Контакте`, `Одноклассники`, `Рамблер`, крупные новостные сайты. Ни у кого из них не было поначалу цели производить инновационный продукт на экспорт. Продукт делался для себя. Когда-нибудь, когда вызреет, он пойдет и `на экспорт`.

- Чего не хватает для того, чтобы российские инновации были конкурентоспособны во всём мире?

- Любой инновационный бизнес - это люди, с головами и идеями. В отличие от завода, где главное - станки, или от месторождения, где главный актив - это само месторождение. Чтобы Россия была конкурентоспособна в инновациях, нужно, чтобы здесь поддерживалась критическая масса людей, способных придумывать новые идеи и технологии.

Но чтобы сюда люди приезжали, хорошо было бы, например, немного перенастроить миграционное законодательство. Похоже, что оно писалось в основном под регулирование потоков гастарбайтеров на стройки. Поэтому сегодня сложно пригласить в Россию высококлассного специалиста, скажем, из Украины. Проблемы есть на всех этапах: с получением регистрации, с выплатой зарплаты. И выходит, что мне очень дорого привлечь хороший, талантливый ресурс, всегда считанный на единицы, из другой страны.

Отдельная история с приглашением дорогих западных менеджеров. Чтобы получить рабочую визу, им нужно пройти огромное количество унизительных процедур, сдать уйму анализов. Опять же, видимо, все это придумано для контроля миграционных потоков рабочих, но автоматически оно распространяется на всех. Из-за всех этих процедур у человека пропадает любое желание устраиваться на работу в Россию - даже если его приглашают работать за сотни тысяч долларов.

Если мы хотим делать тут международные финансовые или инновационные центры, нам нужна `настройка` миграционного законодательства под высококвалифицированных специалистов. Возможно, даже законы менять не нужно, но надо в рамках миграционного ведомства сделать отдельное такое окно с очень большой улыбкой - специально для привлекаемых специалистов.

- А в области корпоративного права?

- Инновационный бизнес живет венчурным финансированием и обычно создается в форме акционерного общества. Венчурные капиталы вкладываются в рискованные проекты. Такие акционерные общества должны быть гибкими, динамичными, с очень специфичными правилами. Было бы здорово, если бы акционерный договор имел преимущественную силу, а все, что в него не входило бы, уже регулировалось законодательством об акционерных обществах. Наш Закон об АО очень жесткий, в нем слишком много императивных норм, не учитывающих особенности небольших венчурных компаний. Если у меня вдруг в акционерном договоре написано правило, о котором предприниматели между собой договорились, но которое противоречит закону, оно недействительно. Многие венчурные компании учреждаются в офшорах - не для того, чтобы экономить на налогах, а только чтобы была возможность прописывать специальные договоренности между акционерами.

- Как вы относитесь к налогообложению в вашей отрасли?

- Есть такой налог - НДС. На нем построена очень большая часть бюджета государства, и считается, что он невыгоден импортерам и выгоден экспортерам, потому что при экспорте НДС возвращает деньги обратно компаниям. Предположу, что это верно для многомиллиардных ресурсных компаний. Там все действительно построено. Но небольшим инновационным компаниям, поставляющим собранное здесь оборудование на зарубежные рынки, рассчитывать на возврат НДС фактически не приходится. Этот налог очень серьезно администрируется, и реальный срок возврата НДС для них на практике - до года. В результате, если

продукция малого инновационного предприятия начинает пользоваться спросом за рубежом, она будет стоить дороже, потому что за покупку деталей внутри страны вы заплатили НДС, и эти 18% обратно вы уже в обозримый срок не получите.

Есть, например, компания в Екатеринбурге, которая производит радиооборудование и поставляет его за границу. В ней уже забыли про возврат НДС. Они просто знают, что их себестоимость на 18% больше, чем у международных конкурентов.

В России, как только вы подаете на НДС к возврату, к вам приходит налоговая инспекция. Для малого предприятия, в котором работает 20 человек и полтора бухгалтера, это может быть катастрофой: даже если эта компания полностью `белая`, ей вдруг надо нанять еще пятерых бухгалтеров на обслуживание запросов налоговой. Конечно, такой проблемы для больших предприятий нет - там десятки и сотни бухгалтеров.

- По Вашему мнению, чего ещё не хватает в России для развития инновационных компаний?

- Нужно дальше развивать инвестиционный инструментарий. Венчурный бизнес построен на рискованных инвестициях, и нужно иметь законодательство и иметь среду, в которой легко инвестировать и легко из инвестиций выйти.

В любом инновационном бизнесе сотрудники как ключевой компонент бизнеса участвуют в акционерном капитале. Обычно это делается через опционные программы. Но прописать опционы через российскую бухгалтерию просто нельзя, приходится заменять их какими-то суррогатами.

Еще одна проблема - ликвидность для маленьких компаний, стартапов. Хорошо бы в каждой из инновационных и технологических областей иметь по две-три большие ликвидные компании, публичные на наших и на международных биржах - в первую очередь для того, чтобы облегчить продажу более мелких компаний. Маленькой компании выйти на биржу, получить оценку и привлечь инвестиции очень трудно. И для маленьких стартапов было бы эффективно иметь `замену биржи` - в виде большой ликвидной компании.

- Вы говорили про иностранных специалистов. А в России есть кадры, которые могут работать в сфере инноваций?

Конечно. В инновационных компаниях работают кадры двух типов: инженеры, которые придумывают новое, и предприниматели, которые упаковывают технологии, находят им применение, придумывают бизнес-модели. С технологическими кадрами у нас в стране лучше, наши вузы хорошо работают на их выпуск. С менеджерами чуть хуже. В других странах, наоборот, много талантливых менеджеров и мало технических талантов.

Если бы границы были открыты, во всех смыслах, если бы к нам было проще приезжать и здесь жить, не было бы проблем с визами, климат был получше, то, возможно, к нашим техническим талантам присоединились бы иностранные менеджерские таланты, и в России бы образовалось что-то вроде технологического инновационного рая. А пока поживем на Земле.

- А наше образование может сделать что-то, чтобы наши кадры стали талантливы и в менеджменте?

У нас не было исторической культуры менеджерского образования. Многие вузы обучают этой специальности, но я не знаю, можно ли этому вообще научить.

Я думаю, что помогать нужно тому, что растет само. Вот у нас само растет технологическое умение. И есть целая система выращивания технологических талантов: со школьной скамьи, через Олимпиады, через школы, спецшколы, специализированные вузы. У нас вся эта иерархия довольно хорошо построена, и на ее верхушке получают специалисты мирового класса. Это не разрушилось с советских времен, это живет, и это надо поддерживать и усиливать. Яндекс со своей стороны тоже в этом участвует. 19 июня у нас как раз будет первый выпуск Школы анализа данных Яндекса.

- Что это за Школа?

Вузы выпускают много технических специалистов - программистов, математиков, физиков - но их учат по классическим программам, которые отстают от реальных нужд бизнеса лет на 15-20. Очень хорошо иметь классическое образование, его нельзя терять, но мы очень хотим, чтобы не приходилось тратить годы на дообучение новых сотрудников внутри компании. Поэтому мы создали Школу Яндекса - свои собственные двухгодичные магистерские курсы, где талантливые молодые математики изучают науку анализа данных и другие дисциплины, непосредственно связанные с нашей деятельностью. В Школу приходят бакалавры,

которых мы доучиваем за свои деньги. Преподают в Школе ведущие профессора - как российские, так и те, кто когда-то уехал за границу работать в западных вузах. Студенты Школы проходят стажировку в Яндексе. Для дальнейшей работы у нас мы отбираем лучших из лучших. Создав Школу, мы придумали способ встроиться в пирамиду возвращения талантов и ориентировать эту пирамиду сразу на живую область, на живую математику, на живое программирование.

- Допустим, у студентов возникла какая-то идея, они придумали какую-то инновацию - куда им нужно обратиться с ней, чтобы воплотить ее в жизнь?

В эпоху интернета это очень легко: просто сделать и выложить в Сеть. Еще три года назад были разговоры, что интернет - это такая область, где уже существуют все эти `Мейлы`, `Рамблеры`, `Яндексы`, `Гуглы`, и туда уже не пробиться. Потом пришли `Одноклассники` и `В Контакте`. Будут и другие новые компании. Сеть у всех на расстоянии одного клика, и если есть стоящая идея - бери и делай.

Автор: Артур Скальский © Кремль.org ИНТЕРНЕТ И ИТ, МИР 👁 3108 21.06.2009, 15:05 📄 320

URL: <https://babr24.com/?ADE=78691> Bytes: 13101 / 13003 Версия для печати Скачать PDF

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Артур
Скальский.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](https://t.me/babrobot_bot)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)