

КОНЪЮНКТУРА

— **Конкуренция за ресурсы высока?**
— Безусловно. Но на фундаментальные исследования нет конкретного потребителя. Государству это интересно, но как происходит отбор того, что именно ему требуется от фундаментальной науки, — очень сложный вопрос.

Потенциальными инвесторами могут выступить частные фонды, а также просто меценаты, которые хотят, чтобы наука как таковая развивалась. Есть заказчики, которые активно используют результаты научных исследований. Но эффективность работы учёных отсрочена по времени, и никто не может с уверенностью сказать, будет ли она востребована в перспективе. Риски очень велики.

Когда исследовательская команда получает внешний грант, сам этот факт можно считать подтверждением рыночной востребованности продукта и косвенной оценкой его качества. Поэтому мы постоянно находимся в поиске внешних источников финансирования.

Когда мы увидели, что Российский научный фонд объявил конкурс на привлечение в Россию ведущих зарубежных учёных, чтобы они руководили здесь исследовательскими группами, мы поняли, что сам «дизайн» этого гранта очень подходит под то, что мы уже делаем. Хотя вероятность получить такой грант была очень мала.

Мы прекрасно понимали, что приоритетами фонда являются вовсе не социально-гуманитарные науки, а естественно-научное, инженерное направление, медицина.

Всего три проекта было поддержано по социально-гуманитарному направлению во всей России и только один — по экономике. Мы понимаем, что для нас это огромная удача.

— **Вы можете подробнее рассказать о том продукте, который будет получен в результате реализации вашего проекта?**

— Идея заключается в том, чтобы максимально использовать данные, которые нам предоставляет новая информационная среда, в том числе интернет. Кроме того, мы подключаем все возможные ресурсы университета, массу аналитических систем, которые закупает ВШЭ, предоставляя возможности для исследований. Мы собираем эту информацию и переводим её в область конкретных знаний, которые можно использовать на практике, получая результат.

У нас международная лаборатория. Вся наша предыдущая работа была связана с анализом деятельности европейских компаний: они более открыты по сравнению с российскими. Их проще анализировать и проще понять, что мы можем получить в плане использования их нематериальных (интеллектуальных) ресурсов. За минувшие годы мы создали уникальную базу данных, к результатам наших исследований появился интерес со стороны зарубежных коллег.

Но мы всегда хотели заниматься российскими компаниями. Конечно, мы пытались это делать, но назвать эту работу системной пока нельзя.

Когда мы подавали заявку на этот грант, то думали: если нам повезёт и мы получим финансирование, то сможем очень большие ресурсы вкладывать именно в развитие исследований российских компаний. Причём в контексте того, что мы уже делали на базе европейских.

Исходя из темы гранта, мы попытаемся выявить разрыв между российскими и европейскими компаниями, отве-

тить на вопрос: почему наш продукт по ещё многим направлениям недостаточно конкурентоспособен, понимая, что простое обесценивание российской валюты никогда к системному импортозамещению не приведёт. Это лишь краткосрочная возможность, которой компании, конечно, могут воспользоваться. Но если при этом они неконкурентоспособны, то не смогут выйти на рынки и заменить качественный и дешёвый европейский продукт.

Наша цель — помочь нашим компаниям, чтобы они этот разрыв преодолели.
— **Российские компании чрезвычайно закрыты. Как вы планируете решать эту проблему, если необходимо условием вашей работы является доступность информации?**
— Действительно, российские компании очень закрыты. И не по причине неких национальных особенностей, просто у них нет необходимости открываться.

Более того, в открытости кроется большой риск. Будучи открытым, ты становишься объектом изучения, и твой опыт достаточно быстро могут перенять другие игроки. Тебе надо постоянно находить что-то новое, чтобы идти на рынке опережающими темпами, как бы исправляя последствия того, что «старая» информация стала всем известна.
— **Это означает постоянную претензию на лидерство?**

— Да. Надо постоянно быть лидером. Но есть ещё одна сторона медали: компания попадает в условия, когда необходимо постоянно искать источники финансирования на исключительно конкурентном рынке. Финансовые рын-

«Мы намерены выявить действительных лидеров, а не те «эффективные» компании, которые имеют постоянную поддержку государства»

ки очень сложные, инвесторы чрезвычайно осторожны.

Если проанализировать ситуацию в Европе, то после кризиса 2008 года компании там стали более открытыми. Они понимают, что это важно в условиях борьбы за очень ограниченные финансовые ресурсы.

Для российских компаний, недостаточно инвестиционно привлекательных, иностранный капитал практически недоступен, особенно после санкций, которые серьёзно вредят российской экономике. Внутренние инвесторы вообще не выходят на финансовый рынок. То есть драйвера, который заставлял бы компании открываться, нет. Его надо создавать. Для этого нужны внутренние инвестиции. А они — как раз следствие эффективной экономики, открытой, основанной на доверии и грамотном управлении рисками.

Это в том числе та цель, которую мы ставим в рамках гранта перед проектом. Чем больше мы будем заниматься этой темой, тем больше мы будем давать информации российским компаниям, тем больше у них в итоге будет стимулов становиться открытыми.

Европа прошла этот путь некоторое время назад, нам ещё только предстоит.

Раньше говорили, что мы отстаём от высокотехнологичных стран на 50–60 лет, и казалось, преодолеем это отставание и догоним лидеров, выйдем на тот уровень, на котором сейчас находятся наши конкуренты. Но сейчас понятно, что ждать полвека бессмысленно. Новые условия, в которых работают компании, новая глобальная экономика

выбрасывают на обочину тех, кто отстаёт так сильно.

Аутсайдеры становятся неконкурентоспособными и в перспективе. Со временем этот разрыв будет только увеличиваться. Нельзя этого допустить. Нам надо как можно быстрее сократить этот разрыв и выйти на такие же темпы, которыми развиваются другие рынки.

— **Получается, что вы в рамках проекта будете ещё и заниматься переподпитанием бизнеса?**

— Я считаю, что смена парадигмы произойдёт сама собой. Не надо никого перевоспитывать, надо предоставлять возможности. Рынки так устроены. Естественно, что их надо регулировать, управлять провалами, смягчать риски. Но в целом вмешиваться в них не надо. Сейчас главная возможность — это информация, знания. Если они доступны, если есть к ним доверие, то компании сами подстроятся, не надо их подталкивать. Как раз стимулов к развитию достаточно.

У нас проблемы с возможностями. Но я рада, когда вижу, что в этом направлении государство работает. Я понимаю: много критики и она всегда будет. Но то, что об этом направлении очень серьёзно стали задумываться люди, управляющие экономикой страны, радует.

— **Что вы под этим подразумеваете? Какие, на ваш взгляд, шаги делает государство в стимулировании развития?**

— Правительство всё время делает акцент на том, что политика политикой, но в плане экономики мы открыты, мы хотим сделать наши компании инвести-

ционно привлекательными для любого внешнего финансирования. Даже просто декларация этих ценностей имеет большое значение.

То, что наш проект получил финансовую поддержку от федерального фонда, — тоже знак со стороны государства: оно готово анализировать российские компании, получать честную информацию о том, что они из себя представляют на фоне мирового рынка, не закрывать глаза на то, что страна действительно очень сильно отстаёт. Тот факт, что государство выделяет деньги на честную информацию о том, что происходит с нашим рынком, — это тоже хороший сигнал.

Может, я чересчур оптимистична, но я действительно в это верю.

— **Расскажите о проекте более подробно?**

— Мы конкурировали с очень сильными командами в плане фундаментальных исследований по экономике. Грант рассчитан на два с половиной года; 5 млн 300 тыс. руб. даётся на первый год, потом порядка 9–10 млн руб. будет выделено на следующие два года.

С точки зрения масштабов финансирования европейские гранты существенно больше. Но с точки зрения возможностей, которые сегодня есть у России, и с точки зрения того, что нам нужно для реализации проекта, этой суммы более чем достаточно (с учётом того, что мы имеем ещё и софинансирование университета). Сколько денег мы просили, ровно столько нам и дали, больше не нужно. Но мы понимаем, что эта работа в случае её успешного

завершения будет залогом более масштабных проектов.

Мы должны за два с половиной года иметь 12 публикаций в ведущих международных журналах, которые цитируются в базах Scopus и Web of Science, а также подготовить монографию. Это достаточно серьёзные обязательства.

Самой сложной для нас задачей является то, что научный руководитель проекта должен проводить в нашем кампусе ежегодно не менее полугода. Естественно, для него это огромная нагрузка. Сейчас мы как раз думаем, как это осуществить, чтобы не нанести ущерба его основной деятельности.

Но самый важный продукт, который мы должны получить по итогам гранта, — это информационная система «Монитор интеллектуальных ресурсов российских компаний», пока не имеющая аналогов.

Эту идею я вынашиваю уже несколько лет. Мы намерены совершенно по-другому предоставлять информацию о российских компаниях. Не в привычной для всех финансовой отчётности и в той статистике, которую собирают официальные органы, а в абсолютно другом виде, чтобы выявить действительных лидеров, а не те «эффективные» компании, которые имеют постоянную поддержку государства (а таких очень много). Наша система позволит посмотреть реальный потенциал, точки роста, куда можно вкладывать, как менять конфигурацию отраслевой политики, в целом государственной политики.

Система будет в техническом плане очень качественной. Информация будет собираться автоматически, с минимальным привлечением человеческого ресурса. Это очень важно, поскольку снижает вероятность ошибок, трудоёмкость сбора такой информации и даёт возможность постоянного обновления. И не раз в год или полгода, как формируется официальная статистика, а гораздо быстрее.

— **Откуда будете получать информацию?**

— Частично из открытых источников, частично из платных ресурсов. Но наша информация должна быть бесплатной и максимально доступной для всех. Это идеология нашего проекта.

— **Но российские компании вряд ли готовы к такой кардинальной смене парадигмы существования...**

— Это процесс долгосрочный. Это не означает, что мы сейчас сядем и создадим систему, которая тут же начнёт работать. Мы создадим для начала её конфигурацию. Собираём те данные, которые доступны в настоящее время. Чем больше мы будем открывать информацию о компании, чем больше она добровольно будет предоставлять информацию о своей деятельности, тем больше выгод от этого она получит. В том числе это касается поддержки государства, которое должно поощрять максимально открытые компании.

Наша задача — объяснить бизнесу, как следует смотреть на свою деятельность, в каком виде предоставлять отчётность даже для самих себя, понимать, что в ней важно, а что нет. Потому что традиционно собирается очень много бесполезной информации, которая не даёт никакой базы для принятия решений. И масса важной информации теряется, рассеиваясь в головах отдельных исполнителей и специалистов.

Я не могу сказать, что этим мы решим все проблемы бизнеса. Но решим то, что в наших силах.