

4. Национальные счета России в 2006-2013г.г.: Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/reg1/b14\\_15/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/reg1/b14_15/Main.htm)

5 Национальные счета России в 2007-2014г.г.: Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/reg1/b15\\_15/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/reg1/b15_15/Main.htm)

6. Прангишвили И.В. Системный подход и повышение эффективности управления. - М: Наука, 2005, С. 420.

7. Сандлер Т. Экономические концепции для общественных наук. - М. Весь Мир, 2006, С. 374

Ковальчук Ю.А., Степнов И.М.

## О РОЛИ ПРОЕКТНЫХ ОФИСОВ ИННОВАЦИОННЫХ ИНФРАСТРУКТУР В ДИЗАЙНЕ РЫНКОВ

*г. Рязань, Рязанский государственный радиотехнический университет*

*г. Москва, Институт проблем рынка РАН*

*Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект №16-18-10149)*

Традиционно работы экономистов посвящены исследованиям товарных рынков, формированию и функционированию которых, определяется ценообразованием и, как правило, в них не рассматриваются вопросы формирования рынков соответствия. Прорывными исследованиями по дизайну рынков соответствия стали работы Э.Рота [1], предложившего не только алгоритм поиска взаимодействия на таких рынках, но и практически реализовавшего ряд решений по дизайну рынков, которые можно распространить на функционирование проектных офисов различных уровней

(национального, кластерного, уровня отдельных объектов инфраструктуры) создаваемых для решения задач инновационного обновления российской экономики. Применимость теории дизайна рынка к деятельности кластера или объекта инновационной инфраструктуры подтверждается следующими выводами и предложениями.

Прежде всего, следует отметить некоторую растерянность как экономистов-теоретиков, так менеджеров-практиков, обобщающих опыт развития инновационной инфраструктуры (в числе которых представлены различные кластеры, бизнес-инкубаторы, технопарки и т.д.), при попытке представить данные процессы в рамках концепций товарных рынков (при широком спектре работ, которые могут быть отнесены к инноватике). И это объективно, так как удачный стартап, поддержанный в бизнес-инкубаторе, привлечший венчурное финансирование и осуществляющей свою деятельность в кластере является идеальной моделью инновационной экономики и, в итоге, выходит на товарный рынок с выгодными контрактами. Однако, несмотря на обилие работ в данной области, целостных теоретических моделей или иных методологических конструкций поддержки выхода на товарный рынок именно в идеологии рынков не представлено. Из-за неопределенности будущего исследователи опираются на гипотезу, что стартап либо погибает, либо выходит на рынок и выполняют оценки деятельности по поддержке стартапа, исходя из этого предположения. Подобные решения опираются, прежде всего, на работы М.Портера [2], который оперирует с результатами дизайна рынка, отнюдь не раскрывая последствия решений на пути создания рынков.

Вышеуказанные проблемы теоретических конструкций приводят к возникновению вопроса о необходимости использования всеобъемлющего планирования для функционирования инфраструктур поддержки инноваций. Но возможен и другой подход. Идея централизованного рынка в рамках теории дизайна рынков предлагает иное решение, отличное от централизованного планирования деятельности, позволяющее формировать рынки путем поиска взаимодействия, сохраняя свободный выбор их участников.

В этой связи необходимо говорить об актуальности методологии дизайна рынков соответствия применимо именно к таким объектам инновационной экономики как кластер, бизнес-инкубатор или технопарк, когда будущее описывается не как результат рынка (допустим, тот же прогноз будущего денежного потока), а как парное взаимодействие отдельных участников рынка на основе обмена, что существенно снижает неопределенность текущих решений.

Обоснование применимости теории дизайна рынков требует ответа на вопрос, а кто (или что?) будет реализовывать подобные решения. По нашему мнению, такая роль должна быть отведена достаточно новому явлению в современной экономике России как проектные офисы, так как, говоря о дизайне рынков, Э.Рот отмечает существенность именно организационных трудностей [1]. Проектный офис, обладая набором стандартизированных технологий должен не только и не столько заниматься управлением инвестиционными проектами в классическом понимании этого слова [3], сколько именно проектированием и реализацией взаимодействия будущих участников. В практике работы же в настоящее время на уровне региональных корпораций

развития проектные офисы начинают нагружаться работой по планированию, что приводит к созданию еще одной «бумаготворческой» и «отчитывающейся» службы. Указанная ситуация, по нашему мнению, требует не только ввести в практику работы объектов инфраструктуры самих проектных офисов, но и обеспечить их алгоритмами функционирования.

Следует отметить, что наибольший эффект от деятельности проектных офисов будет достигнут в случае в случае наличия стандартизированных процедур, которые и обеспечат содержание работы такого офиса, обладающего инструментарием для объединения алгоритмов дизайна рынка с уже апробированным организационными методами.

Необходимо обратить внимание, что в сегодняшних реалиях только проектный офис, способен решить проблему конкуренции за ресурсы территории кластерных и федеральных структур на территории региона. В этом случае ключевой задачей проектного офиса регионального кластера, например, становится определение специализации региона в рамках кластерной концепции развития, обеспечивающее противостояние конкуренции со стороны федеральных структур.

Деятельность проектного офиса по дизайну рынков должна содержать два крупных направления работы. Первое направление - это создание рынка соответствия через поиск взаимодействия (например, через организационные платформы) [4] путем первоначальных простых двухсторонних договоренностей, основанных на обмене, затем построения более длинных цепочек и институционализации

их и затем обеспечения уже несинхронного взаимодействия. При этом следует отметить еще раз, что такой подход не ведет к созданию централизованного планирования, а представляет собой функционирование именно централизованного рынка. Второе направление заключается в непрерывном контроле за эволюцией рынка и поведением его участников и необходимой модификацией таких рынков. Более того, несмотря на организованное взаимодействие и налаженный обмен, проектный офис не должен упускать из виду необходимость решения как минимум 4 проблем [1] : проблему обеспечения плотного рынка, проблему устранения перенасыщенности рынка, проблему обеспечения безопасности взаимодействия и проблему простоты взаимодействия.

Рассмотрим концепцию проектирования взаимодействия и дизайна рынка в целом на основе проектного офиса кластера и бизнес-инкубатора. Первое, что является очень существенным - рассматривая кластер как некий рынок и проектируя дизайн этого рынка, мы должны понимать, что должен быть предмет обмена. Конечно, современные модели «экономического человека» стали включать не только критерии абсолютной выгоды, но и иные, не экономического характера. Тем не менее, в настоящее время делаются попытки организовать кластерное взаимодействие, не находя предмета обмена, а исходя, скажем из близости территории. Второе, на что следует обращать внимание, это отказ от директивно-информационного давления на участников кластера и организация общения с целью выработки общей идеологии будущего кластера. И, уже опираясь на

два результата (предмет обмена и информационное взаимодействие) начать собственно проектирование в парного взаимодействия и уже затем, в случае успеха, построения многозвенных цепочек формирования стоимости.

Аналогичный подход применим и для бизнес-инкубатора. Рассматривая такие ситуации, следует начать с идеи стартапов. Бизнес-инкубаторы, не являясь носителем реальных идей, предоставляют свои ресурсы стартапам [5]. Следовательно, проектный офис стартапа, должен оценить востребованность ресурсов на формируемом рынке и оценить вероятность обмена (иначе бизнес-инкубатор превращается в очередного арендодателя на рынке офисов). Поэтому, создавая бизнес-инкубатор мы должны понимать, что плотность рынка стартапов существенна и количество таких предложений постоянно, если же рынок бизнес-инкубаторов перенасыщен, а количество стартапов не растет, то реального парного взаимодействия не происходит, отсутствия предмета обмена. Такая же ситуация возможна внутри кластера - если, плотность предприятий работающих в то или области деятельности кластера высока, то становится высока вероятность возрастания и плотность взаимодействия, и, что еще более существенно, становится высока вероятность востребованности сопутствующих услуг.

Одним из известных решений, являющимся практически подтверждением эффективности вышеуказанных предложений становится концепция сетей компетенций, когда во главу кластера становится административный орган, проектирующий парное взаимодействие внутри сети и формирующий цепочку ценностей из компетенций предприятий, находящихся на территории региона [6].

Тем не менее, не смотря на указанную результативность, следует отметить, что региональные органы власти часто доминируют на участниках кластера, причем остальные участники лишены возможности влиять на результаты деятельности [7]. Такой подход не ведет к дизайну рынка, и такой кластер будет функционировать до тех пор, пока региональные органы власти будут вкладывать в него привлекательные для участников ресурсы (более дешевые чем на других рынках).

Таким образом, развитие методологии использования проектных офисов объектов инновационной инфраструктуры для дизайна рынков позволит решить многие накопленные проблемы и взамен дирижистской модели многих региональных кластеров (требующих постоянного мониторинга показателей деятельности как экономических, так и общественно значимых) именно дизайн рынка через проектные офисы может предложить взаимовыгодный обмен, и тем самым обеспечить устойчивость и безопасность кластеров.

#### *Литература*

- 1. Рот. Э. Кому что достанется - и почему. Книга о рынках, которые работают без денег / Элвин Рот; пер с англ. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. 256 с.*
- 2. Портер М. Конкуренция / Майкл Портер; пер с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 608 с.*
- 3. Персод Н.Л. Проектный офис как центр управления коммуникациями. // Менеджмент сегодня, №4, 2014, с.240-255.*
- 4. Ковальчук Ю.А. Стратегическое управление эффективностью модернизации: Монография. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. 144 с.*

5. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Управление модернизационными процессами в высокотехнологичных отраслях в условиях реиндустриализации экономики // Вестник Рязанского государственного радиотехнического университета, №2(44), 2013, с. 114-122.

6. Демочкин С.В., Степнов И.М. Интеграционные процессы в промышленности региона. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. 163 с.

7. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Кластерная концепция эффективной специализации регионов в условиях единства научно-технической, инновационной и промышленной политик России (часть 1) // Региональные проблемы преобразования экономики, №8, 2014, с. 54-61.

Куницына Н.Н., Халявская Т.В.

## СТИМУЛИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-СТАРТАПОВ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

*г. Ставрополь, Северо-Кавказский федеральный университет*

Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года [2] предусматривает перевод экономики на инновационный путь развития. Глобальные геополитические вызовы, с которыми сталкивается государство, делают кардинальную трансформацию экономики особенно актуальной. Для достижения поставленных задач были созданы институты развития [6], представляющие собой инструменты государственной политики, стимулирующие инновационные процессы и развитие инновационной инфраструктуры с использованием механизмов частно-государственного партнерства: Агентство стратегических инициатив, Россий-