ДРУКЕРОВСКИЙ ВЕСТНИК

Научно-образовательный и прикладной журнал

Издается с 2014 г.

Периодичность выпуска 6 номеров в год

№ 4 2016

Учредитель:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Российский государственный политехнический университет
(НПИ) имени М.И. Платова»

Главный редактор:
Р.М. Нижегородцев, д.э.н., профессор

Заместитель главного редактора:
Е.Б. Колбачев, д.э.н., профессор

Редакционная коллегия:

В.Г.Передерий, д.т.н., профессор (Россия); В.М. Московченко д.э.н., профессор (Россия); В.А.Сычёв д.э.н., к.т.н., профессор (Россия); Карстен Флэйшер (Karsten Fleischer) д.т.н. (Dr.-Ing.), профессор (Германия); Вера Маркова (Viera Markova) доктор экономики (PhD), профессор (Словакия); В.И. Голенко-Гинзбург, д.т.н., профессор (Израиль); А.С.Лукьянов, д.э.н., профессор (Эстония); Юлиус Раманаускас (Julius Ramanauskas), Dr.hab, (Литва); А.И.Яковлев, д.э.н., профессор (Украина); Б.В.Сорвиров, д.э.н., профессор (Республика Беларусь); Н.П. Горидько, к.э.н., доцент (Россия); В.Д.Секерин, д.э.н. (Россия); С.М.Никитенко, д.э.н., профессор (Россия).

А.А. Пахомова д.э.н., профессор – ответственный секретарь

Издательская группа: Н.И. Дмитриева, А.В. Бондарчук, И.И. Сальникова, А.Н. Терешкина

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-57508 от 27.03. 2014 г.

Журнал включен в базу данных Ulrich's Periodicals Directory, международную ассоциацию издателей CrossRef и «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ) на платформе http:// www.elibrary.ru

346428, г. Новочеркасск,
ул. Просвещения, 132, тел./факс (8635) 25-56-66,
http://drucker.npi-tu.ru
e-mail: druk-vestnik@yandex.ru

Отпечатано в ИД «Политехник»
346428, г. Новочеркасск, ул. Первомайская, 166, idp-npi@mail.ru

Подписано к печати 04.07.2016.
Выход в свет 05.09.2016.
Формат 60×84 $^1/_{16}$. Бумага офсетная. Печать цифровая
Усл. печ. л. 13,25. Уч.-изд. л. 14,0. Тираж 300 экз. Заказ № 46-1105.

© Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова, 2016 г.

СОДЕРЖАНИЕ

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

Архипова М.Ю. Развитие мировой системы показателей инновационной активности* 4
Горидько Н.П., Осипова Л.А. Стратегический анализ точного приборостроения Российской Федерации* 17
Голиченко О.Г., Терешин А.Н. Оценка глубины и ширины социального капитала в национальной инновационной системе России* 29
Резник Г.А. Формирование инновационного мышления студентов – необходимое условие модернизации российской экономики 41
Никулина О.В. Стратегическое управление инновационным развитием предпринимательства в европейских странах на основе совершенствования финансового стимулирования инновационных процессов* 55
Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Перспективность использования методологии дизайна рынков соответствия в деятельности национальных проектных офисов (на примере кластерных проектов)* 65
Швец Ю.Ю. Системы управления качеством в системе здравоохранения Российской Федерации* 75

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ

Щедров И.С. Выбор объектов для технологического заимствования при решении задач импортзамещения* 83
Горлевская Л.Э. Особенности продвижения интернет-магазина* 90
Клочков В.В., Селезнева И.Е. Новые принципы организации прогнозных и стратегических исследований и разработок* 98
Коноплев Я.П. Зрелость технологии в моделях конкуренции «хищник-жертва» и моделях диффузии инноваций 113
Оболенская Л.В. Проблема выявления факторов, препятствующих инновациям и экономико-статистические подходы к ее решению* 124
Погорелова Л.А. Ресурсы в инновационных процессах 140
Секерин В.Д., Горохова А.Е. Современные логистические инструменты управления инновациями* 145
Пивоварова М.А. Эффективный контракт в сфере образования: сущность, функции, особенности..... 152

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Алмастян Н.А. Анализ факторов эколого-экономической неэффективности региональных экономических систем* 166
Максутова Э.Р. Аутсорсинг и формирование инфраструктурных звеньев в инновационно-промышленных кластерах и бизнес-группах 173
Никитенко С.М., Гоосен Е.В., Ковригина С.В. Инновационные перспективы в недропользовании* 182
Петухов Н.А. Влияние инноваций на валовой региональный продукт* 195
Гурова А.А., Гурова Н.А. Модели влияния сельского хозяйства на уровень жизни населения в развивающихся странах..... 215

* Материалы Двадцать третьих Друкеровских чтений. – Москва: ИПУ РАН. Ноябрь 2016 г.

6. Reservists, service leavers and small business - FSB Survey [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fsb.org.uk/docs/default-source/fsb-org-uk/reservists-and-service-leavers-survey---summary---march-.
7. Schlaglichter der Wirtschaftspolitik [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bmwi.de/Dateien/BMWi/PDF/Monatsbericht/schlaglichter-der-wirtschaftspolitik-05-2016,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf.
8. Small Business 2020: Inspiring growth, innovation and ambition. A review of the FSB Policy Conference 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fsb.org.uk/docs/default-source/fsb-org-uk/fsb-policy-conference-2016-review.pdf?sfvrsn=0.
9. The EVCA Yearbook -2015 European Private Equity Activity / Официальный сайт Invest Europe [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.investeurope.eu/research/activity-data/annual-activity-statistics/.
10. The Investment plan for Europe [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/priorities/sites/beta-political/files/investment-plan-1-year_en.pdf.
11. Никулина О.В., Убогова Е.А. Управление инновационным развитием российской автомобильной промышленности на основе использования опыта Германии // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4-1 (57-1). – С. 725-732.
12. Никулина О.В., Лемешко И.Г. Совершенствование налогообложения малого предпринимательства в России и за рубежом // Экономика и предпринимательство. –2015. – № 5-1 (58-1). – С. 940-945.
13. Никулина О.В., Сильченко Н.В., Хачапуридзе Л.М. Направления совершенствования механизма венчурного финансирования инновационного предпринимательства в условиях формирования кластерной архитектуры экономики // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6-1 (59-1). – С. 1048-1054.

Поступила в редакцию *15.04.2016*

Никулина Ольга Валерьевна – д.э.н., профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»

Nikulina Olga V. – Doctor of Economics, Professor of the Department of World Economics and Management, Kuban State University, Krasnodar, Russia

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149
149, Stavropolskaya-st, 350040, Krasnodar, Russia
тел. 8-915-176-9116; e-mail: olgafinans@mail.ru

УДК 334.75
JEL L22, M2
DOI: 10.17213/2312-6469-2016-4-65-74

ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ ДИЗАЙНА РЫНКОВ СООТВЕТСТВИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТНЫХ ОФИСОВ (НА ПРИМЕРЕ КЛАСТЕРНЫХ ПРОЕКТОВ)[1]

© 2016 г. *И.М.Степнов, Ю.А.Ковальчук*

Рязанский государственный радиотехнический университет г. Рязань, Россия
Институт проблем рынка РАН, г. Москва, Россия

Рассмотрена задача организации взаимодействия в кластерных проектах в условия функционирования проектного офиса. Уточнено, что в проектах кластерной инициативы большее значение имеет координация, нежели конкурентные преимущества. Проведен анализ возможных решений по организации взаимодействия, в том числе создание экосистемы предпринимательства Дж.Мура и дизайн рынков соответствия Э.Рота. Показано, что для преодоления организационных трудностей проектирования новых рынков наиболее эффективно формирование проектных офисов. Рассмотрены возможности применения методологии дизайна рынков соответствия для таких объектов кластерной инициативы, как бизнес инкубатор и региональные корпорации развития. Обоснована перспективность и возможность применения методологии дизайна рынков соответствия в деятельности проектных офисов различных уровней (в том числе и для региональных кластеров).

Ключевые слова: *кластер, координация, конфигурация, дизайн рынков соответствия, экосистема предпринимательства, национальный проектный офис*

THE PROSPECT OF USING THE DESIGN OF MATCHING MARKETS METHODOLOGY IN THE ACTIVITIES OF THE NATIONAL PROJECT OFFICES (FOR EXAMPLE TO CLUSTER PROJECTS)

© 2016. *I. Stepnov, J. Kovalchuk*

Ryazan State Radio Engineering University, Ryazan, Russia
Market Economy Institute of Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

The article considers the problem of the interaction in the cluster projects in the conditions of functioning of the markets design office. Clarified that in projects of cluster

[1] Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект №16-18-10149).

initiatives there is the coordination having the growing importance, rather than a competitive advantage. The analysis of possible decisions on the organization of interaction, including the creation of the ecosystem of the entrepreneurship from J.Moore and the design of matching markets from A. Roth. It is shown that to overcome organizational difficulties of new markets designing most efficiently the formation of markets design offices. Considered the possibility of applying the design of matching markets methodology cluster's initiatives, such as a business incubator and regional development corporations. Justified the prospect and the possibility of applying the design of matching markets methodology in the activities of the design offices at various levels (including for the regional cluster).

Key words: *cluster, coordination, configuration, design of matching markets, ecosystem of the entrepreneurship, national design office*

Введение

Кластерная инициатива, пережив две волны развития в конце прошлого века и начале нынешнего, стала объективно существующим явлением современной экономики, реализующим преимущества отраслевой или межотраслевой цепочки ценностей [1]. Общепризнанным фактом стало обоснование необходимости координации (конфигурирования по М.Портеру) [2] при формировании эффективных проектов инновационного развития территории и отрасли. Явное преобладание координационных решений в кластерных инициативах изначально опиралось на идею М.Портера, что сам кластер является вызовом на конкурентные возможности, что достаточно широко подтверждается статистическими данными, например, развитием кластерной инициативы в Европе [3]. Однако более долгосрочное функционирование кластеров или же создание кластера исходя из инфраструктурного или сырьевого потенциала (а не рыночного преимущества) приводит к появлению задачи организации взаимодействия и взаимоупорядочения (лат. co ordinato) среди участников, включая потенциальных, кластера. Указанная задача оказывается востребованным и для российских кластеров (особенно региональных) [4, 5], и, к сожалению, несмотря на популярность подхода эта задача не решается системой менеджмента кластера [6]. Решение указанной задачи требует как организационных изменений в деятельности кластера в виде формирования проектного офиса, как организатора взаимодействия, так и новой методологии, отличающейся от традиционной методологии конкуренции на товарных рынках [4].

Дискуссия

Традиционно работы экономистов опираются на исследования товарных рынков, формирование и функционирование которых определяется ценообразованием и, как правило, в них не рассматриваются вопросы формирования рынков соответствия, к числу которых следует отнести и организация взаимодействия в проектах кластерных инициатив. Наибольшую популярность получили теории предпринимательства, в

рамках которых именно предприниматель наделяется «чутьем рынка» и формирует взаимодействие исходя из собственных взглядов, интуиции и сложившейся ситуации.

Исследования Э.Рота [7, 8] по дизайну рынков соответствия (Matching Markets) позволили сформировать не только алгоритм поиска взаимодействия на таких рынках, но и практически реализовать ряд решений по дизайну рынков. По нашему мнению, целесообразно распространить теоретические построения, методологию и алгоритмы Э.Рота [7] на функционирование проектных офисов уровня кластерных инициатив для создания заинтересованного взаимодействия между существующими и потенциальными участниками кластера.

С другой стороны, целый ряд консультантов в сфере бизнеса устраняется от проблемы формирования непосредственно рынка (прежде всего, инновационной продукции) и считает верным отказаться от проектирования рынков, уделив наибольшее внимание взаимодействию, причем взаимодействию зачастую вне существующих организационных структур и обосновывают необходимость формирования экосистемы предпринимательства [9, 10, 11]. К числу таких исследований следует отнести работы основателя концепции экосистем Дж.Мура в предпринимательской деятельности, которым введено понятие «экосистема бизнеса» еще в 1993 году [9].

В настоящее время обоснованы возможности для создания экосистем бизнеса различными способами, например, путем разработки новых продуктов как результатов новых технологий (что в свою очередь не отменяет задачи поиска и формирования рынка для нового продукта), путем развития кооперации путем организации взаимодействия (однако сама экосистема констатирует факт взаимодействия, но не предоставляет *алгоритм для его создания*), *путем объединения ключевых* компетенций и т.д.

Идея экосистемы по своей конструкции оказывается близка идее рынка (хорошо описывать свершившийся факт), тем не менее, так же, как и предприниматель на рынке, создатель экосистемы также должен формировать регламенты и алгоритмы взаимодействия исходя из опыта и интуиции. Дж.Дебора [10], развивая базовые концепции Дж.Мура показывает, что инновационная экономика представляет собой динамичную модель сложных взаимоотношений между участниками двух типов экономики – исследовательской и коммерческой. Однако, и в этом случае, такое решение не позволяет устранить проблему, сформулированную в данной статье - так или иначе необходимо устанавливать соответствие между двумя указанными экономиками. Управленческие или иные решения, ведущие непосредственно к соответствию двух типов экономик, и в этой работе отнесены к предпринимательскому таланту.

В работах Д. Айзенберга [11] показано, что существует несколько условий для построения эффективной экосистемы (комплексное понимание элементов экосистемы, включая политику, финансовые рынки, культуру, инфраструктуру предпринимательства, компетенции и собственно рынок; локальность создаваемых экосистем, не претендуя на всеобщность; отказ от копирования успешных экосистем при проектировании новых, используя только успешный опыт отдельных решений; формирование команды, участники которой имеют опыт взаимодействия в экосистемах). Несмотря на абсолютно верное решение о необходимости формирования организационной среды (платформы), тем не менее и Д.Айзенберг сам рынок относит на последнее по значимости место, заменяя (перекладывая) рыночные решения на команду, участники которой, собственно говоря, и создадут взаимодействие на рынке.

Исходя из вышеуказанных положений национальный проектный офис также можно отнести к экосистеме бизнеса, что соответствует логике работ в этой сфере, но нельзя поиск взаимодействия в рамках проектного офиса полностью перенести на участников команды, их опыт и интуицию. Поэтому следует отметить, что, допуская (и рекомендуя) формирования представления о проектах кластерной инициативы как экосистемы, следует еще раз обратить внимание, что координация все-таки возникает в условия действия организационной структуры и ее устойчивость и неподвижность обеспечивает динамичность действий участников. Кроме того, все оценки успешности экосистем подчеркивают тот факт о том, что они востребованы рынком (в частности, приводится много примеров успеха китайской компании Alibaba, упуская из виду, что компания Alibaba создала новые рынки путем создания сначала парного взаимодействия, которое перенесено на пространство взаимодействия всей деятельности).

Учитывая вышесказанное, в дальнейшем, не отказываясь от наработок по экосистемам бизнеса, мы будем руководствоваться идей Э. Рота о дизайне рынков. Применимость алгоритмов дизайна рынков соответствия к деятельности кластера или объекта кластерной инициативы подтверждается следующими выводами и предположениями.

Результаты

Прежде всего, следует отметить, как экономисты-теоретики, так и менеджеры-практики, обобщая опыт кластерной инициативы, испытывают трудности при попытке представить данные процессы в рамках концепций товарных рынков. Удачный стартап, поддержанный в бизнес-инкубаторе, привлекший венчурное финансирование и осуществляющей свою деятельность в кластере является идеальной моделью инновационной экономики и, в итоге, выходит на товарный рынок с выгодными контрактами. Но, несмотря на обилие работ в данной области, содержащих в большей степени управленческие и стратегические рекомендации на

основе опыта, целостных теоретических моделей или иных методологических конструкций поддержки выхода на товарный рынок именно в терминологии рынков не представлено (как правило, теоретический базис большинства работ в этой области содержат ссылки на работы Й. Шумпетера). Из-за неопределенности будущего исследователи опираются на два предположения, что стартап либо прекратит свою деятельность, либо выйдет на рынок и выполняют оценки деятельности по поддержке стартапа, исходя из этих вариантов. Подобные решения опираются, прежде всего, на работы М.Портера [12], 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 российских кластерных инициатив. 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 и координации, 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 структурное прогнозирование - 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 [8]. Проектный офис, обладая набором стандартизированных технологий должен не только и не столько заниматься управлением инвестиционными проектами в классическом понимании этого слова [13], сколько именно проектированием и реализацией взаимодействия будущих участников. В практике работы в настоящее время, например, на уровне региональных корпораций развития, в обязанностях проектных офисов начинают преобладать бюрократические и отчетные функции, что приводит к созданию еще одной «бумаготворческой» и «отчитывающейся» службы.

В практике работы проектных офисов кластерных проектов отсутствуют алгоритмы их функционирования, направленные на создание новых рынков и преобладает фиксация хода текущей деятельности.

Следует отметить, что наибольший эффект от дизайна рынков в условиях кластерных инициатив будет достигнут в случае в случае наличия стандартизированных процедур, которые обеспечат объединение алгоритмов дизайна рынка с уже апробированными организационными методами. Поэтому, далее мы рассматриваем проектный офис кластерной инициативы как инструмент, обладающий подобными объединенными алгоритмами.

Необходимо обратить внимание на то, что в сегодняшних реалиях только такой 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 кластерной инициативы по дизайну рынков должна содержать два крупных направления работы. Первое направление – это создание рынка соответствия через поиск взаимодействия (например, через организационные платформы [14]) путем первоначальных простых двухсторонних договоренностей, основанных на обмене, затем построения более длинных цепочек и институционализации их и затем обеспечения уже несинхронного взаимодействия. Наиболее существенным пунктом в этом направлении работы становится (несмотря на тривиальность утверждения) выявление предмета обмена в парном взаимодействии. Без существования такового, организовать взаимодействие можно, но только не на рыночной основе. Как показывает практический опыт, не решает полностью эту проблему и выявление цепочек создания стоимости, так как наличие цепочки стоимости становится необходимым условием наличия потенциального предмета обмена, но, отнюдь не достаточным, и не гарантирует, что потенциальные участники будут вовлечены во взаимодействие. При этом следует отметить, что такой подход не ведет к созданию централизованного планирования (путем централизации всех предметов обмена), а представляет собой функционирование именно централизованного рынка. Второе направление работы 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 [8]: проблему обеспечения плотного рынка, проблему устранения перенасыщенности рынка, проблему обеспечения безопасности взаимодействия и проблему простоты взаимодействия.

Рассматривая кластер, как некий рынок и проектируя дизайн этого рынка, мы должны понимать, что должен существовать некий понятный и

измеримый предмет обмена. Конечно, современные модели «экономического человека» стали включать не только критерии абсолютной выгоды, но и иные критерии, часто не экономического характера. Тем не менее, в настоящее время известны попытки реализовать кластерную инициативу без поиска 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 будущей кластерной инициативы. И, уже опираясь на два результата (предмет обмена и информационное взаимодействие) начать собственно проектирование парного взаимодействия и уже, затем продолжить, в случае успеха, построение многозвенных цепочек формирования стоимости.

Аналогичный подход применим, например, для деятельности бизнес-инкубатора. Рассматривая применимость алгоритмов дизайна рынков, следует начать с наличия идей для стартапов. Бизнес-инкубаторы, не являясь носителями реальных идей, предоставляют свои ресурсы стартапам [15]. Следовательно, проектный офис бизнес-инкубатора 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 необходимо понимать, что плотность рынка стартапов достаточна и количество таких предложений постоянно, если же рынок бизнес-инкубаторов перенасыщен, а количество стартапов не растет, то реального парного взаимодействия не происходит из-за 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 плотности взаимодействия, и, что еще более существенно, становится высока вероятность востребованности кластерной инициативы.

Одним из известных решений, являющимся практическим 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 [16]. Тем не менее, не смотря на указанную результативность, следует отметить, что региональные органы власти часто доминируют над участниками кластера, лишая возможности влиять на результаты деятельности [17]. Такой подход не обеспечивает дизайна рынков, и такой кластер будет функционировать до тех пор, пока региональные органы власти будут вкладывать в него более привлекательные для участников ресурсы (более дешевые, чем на других рынках), но, тем не менее, подтверждает справедливость первого условия,

так как ресурсы будут выступать предметом обмена определенный период времени. Например, при дефиците земельных участков для застройки типа, создание кластера по эффективному использованию участков приведет к возможному предмету обмена. Однако это достаточно простой случай объединения и применения алгоритмов дизайна рынков в условиях дефицита не требуется. Дизайн рынков соответствия будет максимально эффективен для кластерной инициативы в условиях множественности выбора (тех же поставщиков ресурсов, например).

Заключение

Сравнительный анализ концепций конкурентного поведения М.Портера, концепция создания экосистем Дж. Мура и дизайна рынка соответствий Э.Рота показал их применимость для деятельности национальных проектных офисов в части решения отдельных задач. Рассматривая проектный офис как экосистему на конкурентном рынке, мы считаем обоснованным, что для успешного функционирования проектного офиса необходима интегральный подход учитывающий проявления как конкуренции, так и координации, не допускающий директивно-административного воздействия. Тем не менее, содержательная часть деятельности проектного офиса должна опираться на методологию дизайна рынков соответствия, предоставляющая наиболее продвинутый алгоритм установления взаимодействия на таких рынках.

Следует отметить, что развитие методологии рынков соответствия позволяет решить не только задачу продвижения новых продуктов в рамках кластерного проекта, но, что наиболее важно, организовать экономически обоснованное взаимодействие всех участников, что устраняет многие накопленные проблемы и обеспечивает замену дирижистской модели многих региональных кластеров (требующих постоянного мониторинга показателей деятельности как экономических, так и общественно значимых).

Литература

1. Solvell O. Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces. Ivory Tower Publishers. 2009. - 136 p.
2. Портер М. Конкурентное преимущество; пер с англ. М.: ООО «Альпина паблишер», 2016. - 716 с.
3. European Cluster Trends. Final report. European cluster observatory. March 2015. 76 p. http://ec.europa.eu/growth/smes/cluster/observatory/about_en.
4. О развитии инновационных территориальных кластеров в Российской Федерации. Инновации в России / [Электронный ресурс] http://innovation.gov.ru/ru/taxonomy/term/2335 [дата обращения 01.09.2016].
5. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. О роли проектных офисов инновационных инфраструктур в дизайне рынков / Новая экономическая реальность, кластерные инициативы и развитие промышленности (ИНПРОМ-2016): тр. межд. науч.-практ. конф. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. – С. 49-56.
6. Система менеджмента для управляющих компаний инновационных территориальных кластеров российской Федерации. Отчет Российской Венчурной компании, 2014 г. - 250 с.
7. Vulkan, Nir, Alvin E. Roth and Zvika Neeman, eds. The Handbook of Market Design. Oxford University Press, 2013. - 317 p.
8. Рот Э. Кому что достанется - и почему. Книга о рынках, которые работают без денег / Э.Рот; пер с англ. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. - 256 с.
9. Moore J.F. The death of competition leadership and strategy in the age of business ecosystems. N.Y.: HBR Press, 1996. – 268 p.
10. Deborah J., 2011. What is an Innovation Ecosystem? / [Электронный ресурс] http://www.urenio.org/wp-content/uploads/2011/05/ [дата обращения: 28.08.2016].
11. Isenberg D. Worthless, Impossible, and Stupid: How Contrarian Entrepreneurs Create and Capture Extraordinary Value. N.Y. HBR Press, 2013. - 287 p.
12. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 005. - 608 с.
13. Персод Н.Л. Проектный офис как центр управления коммуникациями // Менеджмент сегодня. 2014. № 4. С. 240-255.
14. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Управление модернизационными процессами в высокотехнологичных отраслях в условиях реиндустриализации экономики // Вестник Рязанского государственного радиотехнического университета. 2013. №.2 (44). С. 114-122.
15. Демочкин С.В., Степнов И.М. Интеграционные процессы в промышленности региона. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. - 163 с.
16. 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. 2014. № 8. С. 54-61.

Поступила в редакцию *02.05.2016*

Ковальчук Юлия Александровна – профессор, д.э.н., профессор кафедры экономики и финансового менеджмента Рязанского государственного радиотехнического университета; Ведущий научный сотрудник Института проблем рынка Российской Академии Наук

Kovalchuk Julia – Prof., Dr. of Science Professor, Ryazan State Radio Engineering UniversityLeading Research, Market Economy Institute of Russian Academy of Sciences

390005, г. Рязань, ул. Гагарина, д. 59
59, Gagarina-st, Ryazan, Russia
тел. 9106248084, e-mail: fm-science@inbox.ru

Степнов Игорь Михайлович – Профессор, д.э.н., зав. кафедрой экономики и финансового менеджмента, советник ректората Рязанского государственного радиотехнического университета; руководитель Центра

исследования проблем реиндустриализации и модернизации современной экономики Института проблемы рынка РАН

Stepnov Igor – Prof., Dr. of Science Head of Department "Economics and Financial Management", adviser of administration Ryazan State Radio Engineering University; Head of the Center of research of problems of reindustrialization and modernization of modern economy, Market Economy Institute of Russian Academy of Sciences

390005, г. Рязань, ул. Гагарина, д. 59
59, Gagarina-st, Ryazan, Russia
тел. 9106248084, e-mail: fm-science@inbox.ru

УДК 332.012
JEL I11, I18
DOI: 10.17213/2312-6469-2016-4-75-82

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2016 г. *Ю.Ю. Швец*

Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН, г. Москва, Россия

В статье рассматриваются проблемы отношений между практическим применением системы управления качеством в медицинских учреждениях и теоретическим обоснованием внедрения системы управления качеством, сформулированным Эдвардом Демингом. Возникающие разногласия помогают выделить болевые точки организации, связанные со взаимоотношениями пациентов и медицинского персонала, а также руководства ЛПУ.

Ключевые слова: *управление качеством, система здравоохранения, медицинский персонал, нормы ИСО.*

QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS IN THE RUSSIAN HEALTH CARE SYSTEM

© 2016 . *Yu.Yu. Shvets*

V.A. Trapeznikov Institute of Control Science RAS, Moscow, Russia

This article considers the problem of the practical and theoretical study and practical application of the relations between the quality management systems in health care facilities, and theoretical justification of introduction of quality management systems set forth by Edward Deming. Emerging differences help to identify the pain points the organization related to the relationship between patients and medical staff, as well as the management of health facilities.

Keywords: *quality management, health system, medical staff, ISO standards.*

Отношения между системой здравоохранения и принципами управления качеством складываются всегда сложно и неоднозначно. К этому приводит и сложность проблемы принципал-агента, когда агент не находится в прямой зависимости от принципала. На это также влияет и институциональная составляющая, а именно, не до конца реализованный принцип страховой медицины: страховые компании не имеют права голоса при определении принципов построения систем управления и обеспечения качества. К такой ситуации также относят и невозможность реализации