

РАЗДЕЛ 3. НАУКА, БИЗНЕС, ОБРАЗОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СУБОРДИНАЦИОННОГО И ОРДИНАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ РИСКОВ

Солодовников С. Ю.

В последние десятилетия в мире произошли радикальные технологические изменения. В современном мире нарушено геополитическое и политико-экономическое равновесие, сформировался однополярный мир, и усиливается борьба за все виды ресурсов. Человечество быстро входит в новую эпоху. По нашему мнению, все экономически развитые страны сегодня могут быть условно разделены на два типа:

во-первых, это страны, которые, исходя из стратегии приоритетного развития промышленности, развивают сверхиндустриальную экономику (в ФРГ – это индустрия 4.0 [1]), при этом опережающими темпами развиваются услуги промышленного характера. «Исходя из понимания экономической природы услуг промышленного характера как хозяйственного блага в форме действия, обеспечивающего создание, развитие и функционирование технологий, связанных с разработкой, производством, реализацией и сервисным обслуживанием промышленной продукции, – справедливо отмечает Ю. В. Мелешко, – развитие организационно-экономического механизма оказания этих услуг осуществляется в тесной взаимосвязи с национальным промышленным комплексом. Вместе с тем услуги промышленного характера являются межотраслевой деятельностью, поскольку в зависимости от организационной формы их оказания и особенностей статистического учета могут относиться и к промышленному производству, и к сфере услуг» [2, с. 84–85]. Названный автор также подчеркивает, что с помощью этих услуг сегодня «...формируются ключевые факторы конкурентоспособности промышленности, в частности, новые производственные и организационно-управленческие технологии (информационные, консалтинговые, инжиниринговые, логистические, маркетинговые и т. д.), направленные на качественное развитие товара и/или сокращение затрат. Эти услуги, присутствуя на каждой стадии создания добавленной стоимости промышленной продукции (разработка и внедрение продукции в производство, её изготовление, сбыт и послепродажное обслуживание), являются неотъемлемой частью промышленного производства» [3, с. 39].

В странах, проводящих промышленную политику, направленную на создание и развитие сверхиндустрии, сфера услуг настолько тесно переплетается со сферой промышленного производства, дополняя и развивая друг друга, что статистически они не всегда могут быть разграничены. В научной литературе по этому поводу отмечается, что «в зависимости от организационной формы оказания услуг промышленного характера один и тот же вид деятельности может быть статистически учтен и в промышленном производстве (в случае оказания этих услуг собственными структурными подразделениями предприятия), и в строительстве или в сфере услуг (в случае инсорсинга и аутсорсинга услуг промышленного характера)» [4, с. 127–128]. Таким образом, на практике наблюдается статистический учет одних и тех же услуг промышленного характера как в сфере промышленного производства, так и в сфере услуг. Более того, «внутренние изменения характера производства, а именно возрастание значения услуг промышленного характера, также приводят к росту сектора услуг, не связанному, однако, с деиндустриализацией экономики. Сегодня рост сферы услуг обеспечивается не столько за счет спроса домашних хозяйств на услуги как конечные потребительские товары, что было характерно для сервисизации экономики, начавшейся в середине XX века, или за счет финансово-спекулятивного сектора, а во многом за счет спроса на услуги промышленного характера, представляющие собой промежуточное потребление промышленного производства» [5, с. 72]. На сегодняшний день трактовка постиндустриальной социальной парадигмы Д. Белла как создание сервисной экономики вместо экономики индустриальной подвергается справедливой критике многими экономистами. В частности, Т. В. Сергиевич отмечает: «Наиболее перспективным направлением развития экономики с точки зрения устойчивого развития является возрождение промышленности на новых технологических основах, а именно не отказ от индустрии, а переход к неоиндустриальной парадигме, основанной на

внедрении в производство высоких технологий, экологичности» [6, с. 52]. Нами также отмечалось, что «говоря о новой роли сектора услуг в постиндустриальном обществе, в том числе и о росте создаваемого в этом секторе ВВП, увеличения количества занятых и т. д., необходимо принимать во внимание то, что более половины позиций, связанных с услугами (это инженеры, техники, программисты и прочие, работающие в промышленности), по сути, относятся к вторичному сектору экономики» [7, с. 6];

во-вторых, это страны, которые исходят из стратегии построения «классической постиндустриальной экономики», сопровождаемой относительной деградацией национального промышленного комплекса (например, Великобритания) и опережающим развитием услуг «не промышленного характера»: финансово-спекулятивные, социальные, традиционные и т. д. Критикуя такую модель социально-экономического развития, Ю. В. Мелешко справедливо отмечает, что «абсолютизация значения сферы услуг в экономическом развитии общества, имевшая место в середине XX века, показала свою несостоятельность, что положило начало тенденции реиндустриализации в экономически развитых странах. При этом наметившаяся реиндустриализация характеризуется не просто увеличением доли промышленного производства в структуре ВВП и занятости, а установлением приоритета в развитии наукоемких и высокотехнологичных производств (таких как ракетно-космическая промышленность), неотъемлемым элементом которых являются услуги, в частности, услуги промышленного характера» [8, с. 38]. Названный автор поясняет, что «переход доминирующего положения к третичному сектору экономики наблюдается сегодня в большинстве экономически развитых и развивающихся странах. Вместе с тем мировой опыт показал, что увеличение доли сферы услуг в ВВП и структуре занятости населения автоматически не обеспечивает стабильное социально-экономическое развитие и не является само по себе фактором экономического роста. В этом контексте представляется более перспективной модель хозяйствования Германии, экономика которой относится на сегодняшний день к сверхиндустриальной, поскольку ее ядром являются высокотехнологичный индустриальный комплекс, а сфера услуг нацелена, прежде всего, на обслуживание потребностей промышленности» [9, с. 51]. Немецкие авторы отмечают по этому поводу: «Благодаря Индустрии 4.0 возникают новые формы создания добавленной стоимости и новые бизнес-модели. Старт-апы и мелкие предприятия получают здесь шансы развивать и предлагать смежные услуги» [1, с. 5].

Соотнесение вышеприведенной типологии стран и теории постиндустриального общества позволяют сделать вывод, что Д. Белл и его последователи в своих обобщениях игнорировали опыт стран первого типа (со сверхиндустриальной экономикой), возводя особенности развития страны второго типа (с сервисной экономикой) в разряд общего. При этом у апологетов постиндустриальной социальной парадигмы обнаруживаются следующие методологические просчеты: игнорирование исторического опыта, а именно опыта развития стран со сверхиндустриальной экономикой, и отождествление частного и общего, т. е. феноменологические особенности стран с сервисной экономикой возводятся в разряд всеобщих онтологических закономерностей. Последнее, по нашему мнению, стало возможным по причине преобладания в теоретических построениях Д. Белла либерально-рыночной идеологии, перерастающей у некоторых его последователей в беккеровский рыночный фундаментализм. В свое время мы уже писали по этому поводу: «Постиндустриальное общество является качественно новым состоянием в развитии человеческого общества, поэтому при исследовании его социально-экономической составляющей возникают дополнительные сложности (по сравнению с индустриальной и доиндустриальной стадиями), обусловленные, во-первых, коротким историческим периодом его существования и, во-вторых, высокой степенью идеологической заданности (в том числе апологетики «протестантского фундаментализма») в работах зарубежных исследователей, описывающих страны золотого миллиарда» [10, с. 86].

Вместе с тем теоретические разработки постиндустриального общества Д. Белла обладают значительным гносеологическим потенциалом при описании и исследовании экономик стран второго типа. В настоящее время рядом ученых и политиков уже применяются понятия «сверхиндустриальная экономика» и «постиндустриальная экономика» как дополняющие друг друга как при описании разных моделей развития (онтологический подход), так и при описании различий национальных экономик (феноменологический подход). По нашему мнению, такое использование этих понятий может способствовать дальнейшему прогрессу экономической науки.

Обособленно от социальной парадигмы постиндустриального общества и теоретических построений, выросших на ее основе (т. е. теоретических построений, основанных на технико-технологическом детерминизме), стоит политическая экономика знака Ж. Бодрийяра. Длительное время серьезной методологической ошибкой экономической науки являлось недостаточное внимание символическому потреблению и символическим потребностям. Ж. Бодрийяр справедливо замечал, что для дальнейшего прогресса современной политэкономии в частности и экономической науки в целом необходимо, чтобы «анализ различающей социальной функции предметов и анализ политической функции идеологии, которая с ней связана» [11, с. 12], исходил «из одной абсолютной предпосылки: из отмены само собой разумеющегося рассмотрения предметов в терминах потребностей, отмены гипотезы первичности потребительной стоимости» [11, с. 12]. Поясняя свою теоретическую позицию, вышеназванный автор справедливо отмечает, что эмпирическая гипотеза, господствующая сегодня как в экономическом мейнстриме, так и в ортодоксальном марксизме, «поддерживаемая очевидностью обыденной жизни, приписывает предметам функциональный статус, статус утвари, связанный с техническими операциями, относящимися к миру, и даже – тем самым – статус опосредования антропологических «природных» потребностей индивида. В такой перспективе предметы в первую очередь зависят от потребностей, приобретая смысл в экономическом отношении человека к окружающей среде. Эта эмпирическая гипотеза неверна. Дело обстоит совсем не так, словно бы первичным статусом предмета был прагматический статус, на который лишь затем накладывалась бы социальная знаковая стоимость – наоборот, фундаментальным является знаковая меновая стоимость, так что потребительная стоимость подчас оказывается просто ее практическим приложением (или даже простой рационализацией): только в такой парадоксальной форме социологическая гипотеза оказывается верной» [11, с. 12–13]. В рамках такого подхода важнейшей функцией обмена благ и предметов становится институционализация социальной иерархии.

Еще Т. Веблен показал, что даже если первоначальной функцией подчиненных классов являлось производство, то все равно одновременно они выполняют функцию утверждения статуса Хозяина. Более того, в ситуации, когда подчиненные классы содержатся в праздности, эта функция становится единственной [12]. В контексте нашего исследования наиболее важным является не сама социально-классовая дифференциация, хотя это тоже важно, а «рассогласование между подразумеваемой мобильностью (стремлениями) и реальной мобильностью (объективными шансами социального продвижения)» [11, с. 28]. Как отмечал по этому поводу Ж. Бодрийяр, «эти стремления (*подразумеваемая мобильность* – С. С.) не являются свободными <...> они зависят от социальной наследственности и от уже достигнутого положения. Дойдя до определенного порога мобильности, они вообще исчезают – такова абсолютная покорность. В общем, они относительно нереалистичны: мы надеемся на большее, чем объективно в состоянии достичь, и в то же самое время относительно реалистичны: мы не даем разыграться нашему излишне честолюбивому воображению» [11, с. 28].

Рассогласование между подразумеваемой и реальной мобильностями основывается на «неявной интерпретации социальными актантами объективных социологических данных: индустриальные общества предоставляют средним категориям населения определенные шансы на продвижение, но шансы сравнительно небольшие; социальная траектория за исключением отдельных случаев оказывается достаточно короткой, социальная инертность весьма ощутима, всегда остается возможность для регресса» [11, с. 29]. Ж. Бодрийяр писал, что в этом случае «создается впечатление, что: мотивация к восхождению по социальной лестнице выражает интериоризацию общих норм и схем общества постоянного роста; избыток стремлений по отношению к реальным возможностям выдает разбалансировку, глубокое противоречие общества, в котором «демократическая» идеология социального прогресса при случае вмешивается для того, чтобы компенсировать и переопределить относительную инертность социальных механизмов. Скажем иначе: индивиды надеются, потому что "знают", что могут надеяться, – они не надеются слишком, поскольку «знают», что это общество накладывает непроходимые препятствия на свободное восхождение, – и при этом они все-таки надеются чересчур, поскольку сами живут размытой идеологией мобильности и роста. Уровень их стремлений вытекает, следовательно, из компромисса между реализмом, питаемым фактами, и ирреализмом, поддерживаемым окружающей их идеологией – то есть из компромисса, который, в свою очередь, отражает внутреннее противоречие всего общества» [11, с. 29]. В результате возникает «противоречие между рациональной экономической логикой и культурной классовой логикой» [11, с. 44]. В данном случае Ж. Бодрийяр гениально раскрывает сущность современных развитых экономик, основанных на либерально-рыночной доктрине, подчеркивая, что по сравнению с индустриальными обще-

ствами роль идеологии начинает играть все большее и большее значение в хозяйственной жизни, именно экономическая идеология позволяет избегать серьезных социально-экономических конфликтов, делает латентными классовые противоречия, препятствует росту самосознания низших и средних классов, переводит политэкономическое противостояние на основе совпадения и противоречия классовых интересов в симуляцию политики.

Т. В. Сергиевич отмечает по этому поводу: «Современное общество <...> особенно подвластно иллюзии социальной мобильности. Индикатором подразумеваемой социальной мобильности является уровень потребления благ» [13, с. 172]. Названный автор также отмечает, что «качественные преобразования в структуре производства в современной экономике во многом обусловлены ростом доли потребления знаковых благ. Классической сферой производства знаковых меновых стоимостей является производство товаров интенсивного обновления, где добавленная стоимость создается за счет управления механизмами социальной демонстрации» [14, с. 1]. Экономика знака проявляется и в том, что в современном обществе «мода используется индивидом в той степени и с той целью, насколько она способна отразить его принадлежность к определенному социальному классу или общественной группе, т.е. подчеркнуть его социальный статус <...> Такой переход (*переход в более высший социальный класс – примечание С. С.*) может быть как реальным, так и иллюзорным. Под последним имеется в виду симуляция повышения социального статуса путем подражания индивидом представителям других классов, в первую очередь, в принципах поведения и потребления, представлениях (например, об искусстве, литературе и т. д.), предметном окружении (в первую очередь, формах одежды) и др., требующем минимум издержек. Реальная социальная мобильность особенно сложно достижима в современном обществе, разрыв между реальной и иллюзорной мобильностью увеличивается» [13, с. 171–172].

Для этого нового общества характерно, помимо вышеназванных характеристик (изменение характера промышленного производства от массового изготовления до гибкого специализированного в ответ на технологические инновации; развитие сервисной экономики), формирование принципиально новых глобальных финансов, которые выходят за рамки своей традиционной функциональной роли в экономической системе общества и существуют достаточно изолированно от процессов, происходящих в реальном секторе экономики. В результате возникает современная экономика – экономика рисков. Экономика рисков – это экономика высокотехнических и наукоемких производств, характеризующаяся высочайшей степенью политико-экономических, технологических, финансовых и экологических неопределенностей и рисков. В отличие от традиционных экономических рисков как возможности потерь хозяйствующими субъектами вследствие рыночной неопределенности или вмешательства государства в экономическую деятельность, являющихся атрибутивными признаками рыночной экономики, в современной экономике риски принимают всеобъемлющий характер, многие из них в принципе не предсказуемы – «черные лебеди», «эффект сверхуверенности» и т. д. Значительный вклад в превращение традиционной капиталистической экономики в экономику рисков принадлежит глобальным спекулятивным финансам. То, что в последние двадцать лет значительно повысилась неустойчивость мировой экономики, прежде всего, связано с изменением в ней роли и функций финансов, а также значительным усилением глобальной финансовой неустойчивости. Еще одной важной причиной возникновения и сохранения экономики рисков выступает очень высокая неопределенность технико-технологических прогнозов. В результате возникает множество дополнительных рисков на уровне государства и коммерческих организаций, вызванных этой неопределенностью.

Нами уже неоднократно отмечалось, что «современная экономика перестает быть рыночной в понимании рынка первой половины XX века» [15, с. 23]. Происходит радикальное изменение механизмов организации обмена между производителями и потребителями. Рыночный сегмент, длительное время господствующий в экономически развитых странах, становится периферийным. Для пострыночной экономики характерно наличие высокоэффективного промышленного производства, значительное увеличение доли сектора услуг в ВВП, дальнейшее увеличение значения знаний для развития экономики, развитие интернет-технологий и новые (пострыночные) формы конкурентной борьбы. Последние уже давно стали предметом изучения не только ученых экономистов, но и других обществоведов и гуманитариев. Так, например, Т. В. Солодовникова соглашается с тем, что «происходящая сегодня радикальная трансформация национальных экономик и мировой экономики в целом, сопровождающаяся формированием посткапиталистического общества, была вызвана технологической и информацион-

ной революциями. Активно развиваются принципиально новые формы конкуренции, в том числе направленные на нелетальное разрушение конкурентов (подрыв его имиджа, доверия к нему и т. д.)» [16, с. 44]. Собственно говоря, важным отличием рыночной экономики от пострыночной экономики и выступают новые общественно-функциональные технологии, применяемые в конкурентной борьбе. Прежде всего, это общественно-функциональные технологии (информационное оружие), направленные на нелетальное разрушение социальных субъектов и ориентированные на противодействие этому разрушению.

В условиях формирующейся экономики рисков появляются новые конфигурации субординационных и ординационных управленческих отношений. Содержанием субординационного управления в экономических системах является следование установленным (обычно институционально оформленным) правилам отношений между субъектами, относящимся к различным социальным классам и/или находящимся на различных ступенях социально-экономической иерархии. Ординационное управление – это система отношений, состоящая в добровольном совершении индивидом действий, основанных на совпадении интересов (или нахождении компромисса интересов) с индивидом или индивидами, находящимися в одном социальном классе и/или на одном уровне иерархической структуры, выражающаяся в добровольном выполнении этих действий до тех пор, пока он сам считает это целесообразным. В основе ординационного управления в экономических системах лежит объективная возможность и необходимость в условиях классово-дифференцированных обществ использовать не только институциональные возможности и экономические выгоды, порождаемые объективными преимуществами иерархических структур, но и преимущества ординационных структур, в той мере и в тех зонах социально-экономического пространства, где последние политико-экономически и/или коммерчески более выгодны, чем субординационные. Соответственно содержанием ординационного управления в экономических системах является следование установленным (обычно институционально оформленным) правилам отношений между субъектами, относящимся к одному социальному классу и/или находящимся на одной ступени социально-экономической иерархии.

На субстанционально-гносеологическом уровне рассмотрения феноменологических особенностей субординационного рассмотрения феноменологических особенностей субординационного и ординационного управления в экономических системах, т.е. на самом высоком уровне абстрагирования, вышеприведенные умозаключения являются истинными. Но по мере перехода на более низкий уровень абстрагирования, начинают добавляться новые факты, которые требуют уточнения этих особенностей. Так, при институционально-формальной фиксации ординационных отношений между хозяйственными субъектами (например, на основе договора) всегда предусматривается система санкций за нарушение, либо ненадлежащее выполнение принятых на себя обязательств. Но для того, чтобы эти санкции были реализуемыми, необходимо, как правило, наличие социально-институциональных субъектов, находящихся на более высокой ступени социальной иерархии, которые контролируют (гарантируют) наступление санкций в случае ненадлежащего выполнения условий договора тем или иным участником холдинга. Иначе говоря, ординационные экономические отношения не могут быть устойчивыми без субординационных.

В процессе социально-экономической деятельности субъекты, находящиеся на одной ступени в социальной или экономической иерархии, могут вступать в ординационные отношения с целью защиты своих политико-экономических интересов от субъектов, находящихся на более высоком иерархическом уровне. Такое ординационное управление феноменологически отличается от других бытийных форм этого управления. Более того, субординационное управление может породить свою «амбивалентную противоположность» - ординационное управление.

Крупное индустриальное производство (сверхиндустриальный уклад), требующее соблюдения жестких технологических регламентов, значительных финансовых, интеллектуальных и временных затрат на разработку и внедрение прорывных технологий требует преобладания субординационного управления над ординационным на уровне предприятия или корпорации. Именно субординационные формы отношений смогут принести здесь наибольший экономический эффект. В таком случае трудовые отношения здесь объективно должны выстраиваться на иерархических принципах. Вместе с тем на уровне структурных подразделений, отличающихся творческим характером труда, креативностью в методах и подходах наиболее экономически эффективными будут ординационные формы управления. Таким образом, на крупных индустриальных предприятиях инновационного типа на основном производстве относительными

преимуществами будет обладать ординационное управление, а на вспомогательных (в том числе и в услугах промышленного характера) в зависимости от конкретной технологической функции, ими выполняемой, относительными преимуществами могут обладать и субординационное, и ординационное управление, принося при этом положительные инновационные эффекты. В свою очередь в хозяйственных субъектах, относящихся к постиндустриальному укладу (сервисной экономике), относительными преимуществами в инновационной сфере будет обладать ординационное управление. При этом следует понимать, что экономика рисков сегодня в значительной мере может искажать ожидаемые положительные эффекты от использования любых форм управления в инновационной сфере, поскольку порождает невероятное количество негативных социально-экономических, политических, финансовых, экологических, манипуляционных и иных угроз и рисков. Также необходимо подчеркнуть, что в современных экономиках западного типа (постиндустриальных и сверхиндустриальных), наряду с действительно применяемыми ординационными способами управления, широкое распространение получили симуляции этого управления, направленные на поддержание иллюзии демократического общественного устройства, участия миноритарных и розничных акционеров в управлении акционерными обществами, определения направлений инновационной деятельности и т. д.

Список использованных источников

1. Deutschlands Zukunft als Produktionsstandort sichern. Umsetzungsempfehlungen für das Zukunftsprojekt Industrie 4.0. Abschlussbericht des Arbeitskreises Industrie 4.0 [Elektronische Quelle] / Promotorengruppe Kommunikation der Forschungsunion Wirtschaft – Wissenschaft // Bundesministerium für Bildung und Forschung. – 116 s. – Zugriffsmodus: https://www.bmbf.de/files/Umsetzungsempfehlungen_Industrie40.pdf. – Zugriffsdatum: 08.06.2019.
2. Мелешко, Ю. В. Системообразующие принципы развития услуг промышленного характера / Ю. В. Мелешко // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов XI Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 84–86.
3. Мелешко, Ю. В. Оценка эффективности развития услуг промышленного характера в контексте модернизации национального промышленного комплекса / Ю. В. Мелешко // Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления. Серия: Теория и практика управления. – 2017. – № 18 (23). – С. 39–47.
4. Мелешко, Ю. В. Эволюция услуг промышленного характера в Республике Беларусь в 1995-2015 гг. / Ю. В. Мелешко // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – № 5. – С. 127–144.
5. Мелешко, Ю. В. Значение услуг промышленного характера в повышении конкурентоспособности промышленных предприятий (в контексте четвертой промышленной революции) / Ю. В. Мелешко // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – № 6. – С. 64–78.
6. Сергиевич, Т. В. Труд в неоиндустриальном обществе / Т. В. Сергиевич // Научно-образовательный центр «Технологии товароведческой, таможенной и криминалистической экспертизы» Сборник научных работ № 6 / Под редакцией Г. Д. Дроздова. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – С. 50–55.
7. Солодовников, С. Ю. Тенденции и перспективы развития занятости и создания социально-научного сообщества в условиях модернизации транзитивной экономики: на примере Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, Экономические и юридические науки. – 2015. – № 6. – С. 2–9.
8. Мелешко, Ю. В. Основные формы сотрудничества предприятий реального сектора экономики Республики Беларусь и Российской Федерации в сфере производства космической техники / Ю. В. Мелешко // Право. Экономика. Психология. – 2018. – № 1 (9). – С. 37–42.
9. Мелешко, Ю. В. Методическое обеспечение совершенствования экономического механизма оказания услуг промышленного характера / Ю. В. Мелешко // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2016. – № 14. – С. 51–60.
10. Солодовников, С. Ю. Гносеологические трудности при изучении классов в постиндустриальном обществе / С. Ю. Солодовников // Социологический альманах. – 2012 – № 3. – С. 74–91.
11. Бодрийяр, Ж. К критике политической экономии знака / Ж. Бодрийяр; пер. с фр. Д. Кралечкин. – М.: Академический Проект, 2007. – 335 с.
12. Veblen, Th. The Theory of the Leisure Class / Th. Veblen. – 1899, фр. пер.: La Theorie de la classe de loisir; Paris, Gallimard, 1969.
13. Сергиевич, Т. В. Мода как объект экономического исследования / Т. В. Сергиевич // Бизнес. Инновации. Экономика : сб. науч. ст. / Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ; редкол.: В. В. Апанасович (председатель). – Минск: Печатный Дом «Вишневка», 2017. – Вып. 1. – С. 170–179.

14.Сергиевич, Т. В. Совершенствование организационно-экономического механизма производства товаров интенсивного обновления : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Т. В. Сергиевич ; БГУ. – Минск, 2018. – 30 с.

15.Солодовников, С. Ю. Феноменологическая природа взаимообусловленности экономической конкурентоспособности и социального капитала Беларуси и Украины / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2015 – Вып. 3. – С. 23–34.

16.Солодовникова, Т. В. Инструменты подмены оснований в современном экономическом дискурсе / Т. В. Солодовникова // Право. Экономика. Психология. – 2018. – № 1 (9). – С. 43–48.

ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ: ФОРМИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ

Псарева Н. Ю.

Мировая практика развития показывает, что одним из механизмов создания инноваций являются инновационные кластеры. С теоретической точки зрения основу кластерного образования создал М. Портер, рассматривая кластер как «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью различных организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу» [5]. Такой позиции придерживаются и другие ученые. Научная концепция Т. Андерсена и др. авторов – основной акцент в части существенной характеристики кластера на совместное расположение фирм и других действующих лиц внутри концентрированной географической области [3].

Кластеры можно идентифицировать как группу фирм-участников того или иного рынка, объединившихся на основе долгосрочных контрактов с целью эффективного использования ресурсов и специфических преимуществ для совместной реализации предпринимательских проектов. Используя преимущественно горизонтальные связи, специализацию и дополняя друг друга, они получают возможность для достижения более высоких результатов.

Обобщая теоретические основы формирования кластеров, можно констатировать, что, создавая инновационные кластеры, целесообразно придерживаться следующих позиций и принципов:

1. Наличие стратегии развития, целевой направленности кластера;
2. Наличие предприятия-лидера, выступающего в качестве системообразующего элемента всей совокупности отношений в агломерации и координатора участников;
2. Как правило, территориальная локализация кластера, особенно на этапах возникновения и развития;
3. Долгосрочная и устойчивая система кооперационных и производственных отношений между предприятиями, образующими кластер;
4. Высокая степень кооперации и интеграции;
5. Производство инновационного продукта или услуги как цель существования;
6. Наличие информационных коммуникаций;
7. Государственная поддержка и регулирование – создание благоприятных условий;
8. Развитие предпринимательства.

Наличие концептуальной идеи создания кластера определяет его инновационную направленность, являясь центром притяжения. Так, например, в Китае, в области промышленного производства и медицины определены следующие направления развития инноваций [4]:

1 – энергосбережение (разработка и внедрение оборудования с повышенным КПД и возможностью регенерации природных ресурсов для охраны окружающей среды);

2 – новое информационное оборудование (мобильная связь следующего поколения, широкополосный доступ, интернет-оборудование, системы безопасности телекоммуникационных сетей, интегральные микросхемы, новые типы мониторов, ПО, серверов и др.);

3 – биотехнологии (разработка и производство лекарств против эпидемиологических и других серьезных заболеваний, препаратов химической фармацевтики и китайской традиционной медицины, нового медицинского оборудования и материалов, «зеленая» с/х продукция, морские биотехнологии и др.);