



**1<sup>st</sup> International Scientific Conference**

**Science progress in European countries:  
new concepts and modern solutions**

**Hosted by the ORT Publishing and**

**The Center For Social and Political Studies "Premier"**

Conference papers

Volume 3

**March 28, 2013**

Stuttgart, Germany

работок в сфере фундаментальных наук. В реализации подобных проектов в современных условиях заинтересованы национальные власти стран-членов Европейского Союза, университеты, промышленные исследовательские группы, частные банки, общество в целом.

Безусловным преимуществом международной кооперации является тот факт, что она способствует активизации трансфера технологий<sup>1</sup> — распространения научно-технологических знаний прикладного характера в отношении процессов, методов производства и инновационных продуктов между отраслями и между странами, которое включает в себя коммерциализацию инноваций, а также распространение уже существующих технологий. Технологический трансфер может осуществляться напрямую — как процесс передачи технологии от владельца непосредственно предприятию-производителю конечной продукции — и при участии посредника. Главным критерием выбора той или иной схемы реализации трансфера является наличие и подбор профессиональных кадров. Так, в случае отсутствия подготовленных специалистов в сфере трансфера в учреждении-источнике технологии, к коммерциализации инновационных разработок целесообразно привлечь квалифицированного провайдера. При этом расходы, связанные с привлечением посредника, будут окуплены уровнем организации процесса трансфера, профессиональным юридическим и консалтинговым сопровождением контракта, а также более выгодными финансовыми условиями договоров. Особенно актуален провайдинг инноваций может быть для регионов с низким научным потенциалом и концентрацией производств.

В современной практике возможны различные типы трансфера технологий: некоммерческий трансфер чаще всего используется в сфере фундаментальных и прикладных исследований и проходит на основе личных или межведомственных контактов с поддержкой государства; трансфер коммерческого характера преобладает в сфере производства и международной экономической деятельности и осуществляется в формах передачи патентов на изобретение и свидетельств на промышленные образцы и полезные модели, патентного лицензирования, включения объектов интеллектуальной собственности в уставный капитал научных парков и других инновационных структур, создания start-up компаний, передачи технической документации и ноу-хау, торговли беспатентными изобретениями, передачи сопутствующих покупке или аренде оборудования технологических сведений, инжиниринга, организации международных программ по обмену опытом и т. д.

Развитие вышеуказанных форм сотрудничества может способствовать решению долгосрочных коммерческих задач, связанных с сокращением сроков разработки и освоения проектов, более скорым продвижением инноваций на международные рынки, глобальным распространением новых технологий в европейских странах.

*Marokau Andrei Sergeevich, the Republican Unitary Enterprise  
“Production Association “Belorusneft”, procurement and supply specialist  
Мороков Андрей Сергеевич, Республиканское унитарное предприятие  
«Производственное объединение «Белоруснефть»,  
специалист отдела обеспечения производства*

## **Crowdsourcing model of company management: implementation mechanism, advantages and disadvantages**

### **Краудсорсинговая модель управления компаниями: механизм реализации, достоинства и недостатки**

Результат деятельности руководящего органа компании — ее финансовые показатели. При этом решения, которые принимаются данным органом, как тактические, так и стратегические, формируются на основе личных знаний и опыта, что значительно ограничивает оптимальность принимаемых решений.

Каким бы полноценным знанием и опытом не обладал бы руководитель (или совет руководителей), он всегда ограничен только своим субъективным видением ситуации, а в современных условиях жесточайшей конкуренции, когда полноценные знания получают многие, конкурентоспособность принимаемых решений может оказаться под вопросом.

В настоящее время консультационная поддержка в любых областях представлена широкими возможностями. И эти возможности используются, но не полностью.

Одним из способов получения разносторонних решений поставленной задачи является краудсорсинг. Данный вид сотрудничества широко используется в области маркетингового продвижения товаров.

Суть данного сотрудничества заключается в следующем. Компании и их маркетинговые подразделения давно поняли, что целесообразнее просто спросить у мирового сообщества потребителей, какой товар они хотят купить, вместо того, чтобы произвести товар, который, по их мнению, будет пользоваться спросом, и предложить его рынку, и при этом спрос на рынке может и не оправдать надежды компании.

В настоящее время уже разработаны стандартизированные механизмы получения краудсорсинговой консультационной поддержки. Существуют специализированные организации, которые предоставляют данные услуги. Данные организации предлагают и помогают заказчику составить полноценное задание, которое содержит необходимое количество исходных данных, задачу, которую необходимо решить, а также требования, которые предъявляются к предлагаемым участниками решениям задачи. Данное задание в виде брифа размещается на специализированной платформе во всемирной паутине на определенный срок. При этом для привлечения наибольшего количества участников объявляется вознаграждение различного рода, которым будут отмечены участники, предложившие, по мнению заказчика, наиболее оптимальные решения поставленной задачи. И в течение указанного срока абсолютно любой может стать участником данного проекта и предложить свое решение поставленной задачи. При этом мотивацией участия может послужить не предлагаемое вознаграждение, а непосредственно сотрудничество с общепризнанными мировыми компаниями как таковое.

На современном этапе развития большинство краудсорсинговых проектов реализуется в области маркетинга, что обусловлено необходимостью разработки наиболее оптимальных товаров, предназначенных для широкого потребления.

<sup>1</sup> Денисюк В. Міжнародний трансфер технологій: сучасний зміст, аналіз закордонної та національної статистики/В. Денисюк//Економіст. – 2005. – № 2. – С 42–47.

В области менеджмента данные проекты практически не реализуются, хотя возможный эффект может быть столь же значительным.

Таким образом, представляется возможной разработка следующего механизма реализации краудсорсинговой консультационной поддержки в области управления компанией.

В случае необходимости принятия тактических или стратегических решений компания разрабатывает исходные данные, которые будут представлены участникам. Исходные данные могут включать в себя статистическую информацию о деятельности компании, ее фактические показатели за определенный период, анализ конкурентных преимуществ, информацию о конкурентах и др.

Также формулируется задача, которую необходимо решить. Она может включать в себя пути увеличения прибыли, способы выходов на новые рынки сбыта, возможности по обновлению модельного ряда выпускаемой продукции, способы получения конкурентных преимуществ, анализ возможных слияний и поглощений и др.

Далее следует размещение данного задания на специализированном ресурсе в сети Интернет. При этом главной особенностью может стать точечное приглашение к участию в проекте специалистов узкого профиля в данной области. В данном случае имеется в виду приглашение к участию как слушателей специализированных учебных заведений в данной области, так и профессорско-преподавательского состава данных заведений.

Например, обучение в бизнес-школах проходит с моделированием игровых ситуаций, в которых рассматриваются варианты принятия различных управленческих решений в различных ситуациях. В таких случаях обоюдно целесообразно будет предложить учебным заведениям участие в проекте по решению конкретной поставленной задачи, что даст как больший опыт и участникам, так и более полноценные и разносторонние предложенные решения компании-заказчику. При этом предложенные решения могут быть от неожиданных до рационально обоснованных.

В дальнейшем руководство компании оценивает предлагаемые решения на возможность внедрения, а также оценивает возможный результат данного внедрения. В случае целесообразности некоторые предложенные решения осуществляются на практике.

Вместе с достижением главной цели данный механизм может решить проблему поиска талантов, которым можно найти достойное применение в штате компании, что, несомненно, повысит потенциал компании. При этом географических ограничений участия не существует, что позволит получать генерированные идеи со всего мира.

Со стороны предложенный механизм реализации краудсорсинговой консультационной поддержки может выглядеть без недостатков. Однако ничего идеального не существует, поэтому и данный механизм имеет те же недостатки, которые присущи краудсорсингу в целом.

В данном случае речь идет проблеме соотношения «цена-качество», характерной для рыночных механизмов.

Представьте, Вам необходимо выполнить разработку стратегии развития компании с привлечением стороннего лица. С одной стороны стоит профессиональный специалист, который обучался выбранной специальности в специализированном учебном заведении и который может выполнить работу высококачественно, но за большое вознаграждение, а с другой стороны стоит неспециалист, который не обучался данной специальности, но может предложить выполнение работы на основе своего видения вопроса и бесплатно. Это две крайности, которые противопоставляются друг другу. Большинство предложений находится между ними.

Краудсорсинг на 100% является рыночным механизмом. Как следствие, заказчик будет получать предлагаемые решения от всех групп участников: как профессиональных специалистов, так и неспециалистов. И исходя из опыта реализации краудсорсинговых механизмов в других областях, от 70 до 90% предлагаемых решений будут бесполезны.

Разработка различных систем краудсорсинга подразумевает под собой различные способы выделения полезных решений из общей массы для их дальнейшей оценки: использование рейтинговых систем оценки участников, использование оценки компетенции участников, использование конкурентных механизмов оценки эффективности идей и т. д.

Использование рейтинговых систем оценки участников, а также использование конкурентных механизмов оценки эффективности идей будет эффективно только при условии проведения такой оценки независимыми экспертами, а не самими участниками.

Использование оценки компетенции участников возможно только при разработке балльной системы оценки предлагаемых решений, т. к. и участник без специализированного образования способен потенциально представить гениальную идею.

Таким образом, наиболее оптимальной представляется возможность отбора полезных идей с привлечением независимых экспертов в данной области.

Данная деятельность может быть осуществлена как специалистами специализированных отделов компании-заказчика, так может быть произведена и сторонними специалистами на основе аутсорсинга.

Краудсорсинг — еще очень молодая технология и поэтому она не выработала стандартов, проверенных временем, но после долгого пути проб и ошибок именно она станет самым эффективным способом ведения дел в самых различных областях.

*Mukhoryanova Oksana Anatolyevna, the Russian state social university, branch in Stavropol  
the associate professor of management and administrative law*

*Nedvizhay Svetlana Viktorovna, North Caucasian federal university,  
economy and management institute associate professor of management of projects and innovations*

*Мухорьянова Оксана Анатольевна, Российский государственный социальный университет,  
филиал в г. Ставрополе, доцент кафедры менеджмента и административного права*

*Недвижай Светлана Викторовна, Северо-Кавказский федеральный университет,  
институт экономики и управления доцент кафедры управления проектами и инновациями*

## **Innovation as a factor of increase of competitiveness of agro-industrial complex in regions**

### **Инновационность как фактор повышения конкурентоспособности агропромышленного комплекса в регионах**

Актуальность данной проблемы обусловлена тем, что одним из стратегически выгодных направлений развития регионов является инновационное. Факторами регионализации инновационного развития являются особенности научно-технического и производственного потенциалов регионов, кадровое обеспечение; социальные и экологические проблемы инноваций формирование