

Л. Г. Корсакова, А. М. Чуйкин

**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ**

114

Рассмотрены проблемы обеспечения конкурентных преимуществ организаций в динамичной внешней среде и основные методологические подходы к исследованию стратегического потенциала организаций (СПО). Особое внимание уделено ресурсному подходу и концепции динамических способностей, а также специфике СПО некоммерческих организаций.

This article considers the problems of securing competitive advantages of an organisation in a dynamic environment and focuses on the key methodological approaches to studying the strategic potential of an organisation (SPO). Special attention is paid to the resource approach and the concept of dynamic capabilities, as well as the features of non-profit organisations' SPO.

Ключевые слова: стратегический потенциал организации, ресурсный подход, нематериальные активы, концепция динамических способностей.

Key words: strategic potential of an organisation, resource approach, intangible assets, dynamic capability concept.

Введение

Актуальность проблемы исследования СПО в современных условиях определяется воздействием на экономику ряда факторов, обусловленных, в первую очередь, ее глобальным характером и фундаментальными тенденциями ее развития.

При всей важности мер макроэкономического регулирования они обеспечивают, в лучшем случае, перераспределение вновь созданной ценности или — при снижении цены капитала — использование инвестиционных проектов с более низкой доходностью. Создание же новой ценности, особенно усложняющееся в современных условиях, в частности постепенного исчерпания традиционных ресурсов, является основным предназначением конкретных организаций.

В глобальной и высокодинамичной внешней среде организации должны обеспечивать свою стратегическую конкурентоспособность, а следовательно, обладать и активно формировать необходимые для этого возможности [3; 27].

На уровне отдельной организации комплекс таких возможностей, которые бы позволяли ей обеспечивать устойчивые конкурентные преимущества в динамичной, высококонкурентной внешней среде, можно рассматривать в качестве самого широкого исследовательского контура



категории СПО. Сравнительный анализ различных определений СПО некоторыми экономистами представляет собой самостоятельную исследовательскую задачу [27].

Для России существует ряд дополнительных вызовов, которые связаны и с давно осознанной потребностью проведения структурных реформ, позволяющих снизить зависимость от экспорта сырьевых ресурсов, обеспечить реальное замещение импорта, особенно по критическим товарам, услугам и технологиям. В то же время необходимо сохранение социальных обязательств государства, что также требует значительных ресурсов. Данные и другие факторы придают проблеме исследования СПО особую остроту.

Тем не менее четкого запроса на такое исследование пока, на наш взгляд, не сформировано. Различные аспекты проблемы в той или иной мере рассматривались в многочисленных публикациях [25; 29]. Учитывая же ее очевидную междисциплинарность, можно утверждать, что речь идет о работах не только специалистов в области стратегического управления, но и экономистов, социологов, психологов, правоведов [12; 13; 21]. В данной статье представлена попытка акцентировать внимание исследователей на некоторые аспекты, связанные с теоретическими основаниями изучения СПО.

Глобализация экономики и устойчивые конкурентные преимущества организаций

Глобализация экономики обусловлена рядом факторов. Прежде всего, это широкое использование информационных технологий в производстве, управлении, в исследованиях и разработках, снижение или полная отмена барьеров на международных рынках капитала, материальных и трудовых ресурсов, а также результатов исследований и разработок [4; 22; 24; 30; 36]. Это позволяет организациям и их конкурентам выходить на рынки практически любого региона мировой экономики. Открытые инновации приводят к усложнению межфирменных взаимодействий [23; 24].

Исследование проблем устойчивого развития организаций в долгосрочном плане — еще более сложная задача. Периоды развития экономики в рамках сложившихся траекторий прерываются сдвигами, часто происходит даже смена траекторий. Необходимо выявление, формирование и эффективное использование системы факторов, обеспечивающих устойчивое в длительной перспективе развитие организации в высококонкурентной среде. Речь идет об обеспечении стратегической конкурентоспособности [6; 10; 26].

В фазе подъема экономики происходит экстенсивное расширение уже существующих рынков и, что еще более важно, формирование новых. Это создает определенные возможности для экстенсивного развития уже функционирующих организаций. Ясно, что эффективное использование и данных возможностей представляет для менеджмента довольно сложную задачу в условиях глобальной конкуренции.

В период же кризиса глобальной экономики такие возможности экстенсивного развития организаций резко сокращаются. Они получа-



ют мощный вызов, который может представлять угрозу даже для организаций-лидеров, вынужденных бороться за выживание и сохранение целостности. В то же время вызов может предоставить возможности для передела рынка, завоевания части рынка конкурентов.

Исследованиям защитных стратегий организаций на существующих рынках посвящено значительное число публикаций [10; 12]. Более сложная и актуальная задача — объяснение причин появления новых лидеров, создающих принципиально новую ценность и новых потребителей. Повышения результатов они добивались, сокращая затраты традиционных ресурсов. Это обеспечивалось путем глобальности действий при индивидуализации процесса удовлетворения потребностей на основе сформированных ими более сложных и хорошо защищенных конкурентных преимуществ, чем обоснованный выбор рынка или обеспечение его высокой доли [10; 13].

Традиционные факторы обеспечения конкурентоспособности организаций становятся доступными все большему числу организаций. Такие факторы формируют общую базу конкурентоспособности, постоянно расширяющуюся за счет включения в нее все новых элементов, которыми на предшествующих этапах обладали только лидеры.

Критически важными для достижения конкурентного преимущества могут быть исключительно *уникальные факторы*. Они должны обеспечивать, по оценке потребителей, кардинальное отличие предложений фирмы от предложений ее конкурентов. В настоящее время значительные исследовательские усилия направлены на выявление и эффективное использование таких факторов.

Методологические подходы к исследованию СПО

В исследовании процессов формирования и реализации стратегической конкурентоспособности организаций долгое время основное внимание уделялось *способам и механизмам удержания и защиты конкурентных преимуществ*. Методологической основой концепции конкурентных сил М. Портера выступала теория отраслевой организации Мейсона — Бэйна [12; 13]. Однако данная концепция в меньшей мере объясняла *природу и особенно механизмы формирования конкурентных преимуществ* организаций, функционирующих в *высококонкурентной* внешней среде.

Усиление конкуренции нашло отражение в модели М. Портера, в которой конкурентные позиции фирмы обусловлены в первую очередь правильным выбором отрасли, а также эффективной защитой своих конкурентных позиций. Концепция стратегического позиционирования была развита в работах по исследованию стратегических конфликтов и теории игр [31].

В глобальной экономике с развитой рыночной и информационной инфраструктурой снижается уровень традиционных барьеров при выходе организации на новые рынки. Организации получили эффективный доступ к многообразным ресурсам, рассредоточенным в глобальном масштабе. В этих условиях ускорение инновационных процессов в сфере производственных и особенно управленческих технологий *при-*



вели к быстрому моральному старению имеющихся материальных активов. Данные процессы еще в большей степени актуализировали исследования проблемы *формирования устойчивых конкурентных преимуществ организации*. Новые активы, доступные широкому кругу организаций в силу развитости рынков таких активов, сравнительно быстро утрачивают свою уникальность.

Это обусловило интерес к *ресурсному подходу в анализе конкурентных преимуществ организации* [1; 2; 5; 8; 16]. Именно в рамках данного подхода получены значительные результаты в исследовании устойчивых конкурентных преимуществ организаций.

В условиях глобализации экономики изменяется характер конкуренции. На смену разделению между организациями долей существующих, сравнительно статичных рынков приходит ситуация, когда *организация-победитель «получает всё»*, то есть весь рынок, а проигравшие борются за выживание, причем не всегда успешно. В значительной мере это обусловлено своеобразным эффектом масштаба, когда исследования и разработки, с одной стороны, позволяют существенно сократить затраты на создание принципиально новых товаров и услуг, а с другой — окупаются лишь при выпуске огромных объемов продукции, которые могут быть реализованы только на глобальных рынках. Особенно показательны это для современных отраслей с минимальной материалоемкостью — производство программных продуктов, многих медикаментов и т. д.

В научной литературе можно выделить ряд подходов, представляющих определенные возможности для анализа СПО. Это эволюционная теория, ресурсный, предпринимательский, знаниевый подходы, а также концепция транзакционных издержек [11; 15; 20; 27; 34].

В рамках *предпринимательского подхода* во внешней среде постоянно возникают несоответствия, вызовы, которые для отдельного предпринимателя могут выступать в качестве возможностей или угроз. Задача предпринимателя заключается в использовании возможностей, возникающих во внешней среде. Ясно, что в динамичной внешней среде и частота вызовов, и их масштабность постоянно возрастают. В таких условиях адекватная реакция организации на вызовы обеспечивает ей дальнейшее развитие. Это достигается через идентификацию вызовов, включая выявление возможных несоответствий между предложением организации и изменившимися требованиями внешней среды, и поиске на этой основе необходимых ресурсов для снятия идентифицированных несоответствий с внешней средой.

В рамках *знаниевого подхода* выявляются два основных блока элементов. Первый включает в себя знания о потребностях: основные закономерности развития системы потребностей отдельного индивида, определенной социальной группы, организации, их системы ценностей. Ко второму блоку можно отнести знания о технологиях, то есть знания о возможных способах создания ценности [9; 30; 34]. Таким образом, с одной стороны, постоянно выявляются новые запросы различных субъектов хозяйственной деятельности, а следовательно, постоянно порождаются несоответствия во внешней среде. С другой стороны, новые технологии одновременно порождают средства для разрешения таких несоответствий.



Ресурсный подход, и особенно его дальнейшее развитие в форме концепции динамических способностей (КДС), анализирует не отдельные ресурсы, способности и даже не их комбинации, а *специфические компетенции по комбинированию таких ресурсов и способностей* [18; 19; 29; 35]. Эффективное использование таких способностей менеджментом организации, действующей в динамичной внешней среде, должно обеспечить максимальное соответствие созданных ценностей выявленным потребностям.

Таким образом, в КДС речь идет об исследовании *метакомпетенций* – компетенций, связанных с *управлением не ресурсами, а компетенциями* по созданию и присвоению ценности. Как образно определял КДС один из авторов данной концепции Д. Тис, это компетенции по «оркестрированию» компетенций и ресурсов [18].

Растущий интерес к исследованию, а особенно к практическому применению КДС связан с действием *ряда факторов*. В первую очередь это возникновение и стремительный рост числа фирм, которые функционируют в *глобальной среде быстрых технологических изменений* [14]. Речь идет не только о новых фирмах, но и о кардинально преобразующихся крупных корпорациях, которые радикально меняют свой профиль, выходят на новые рынки глобальной экономики и стремительно входят в новые отрасли.

Полученные в последние годы результаты в теории стратегического управления и смежных отраслях, накопление здесь критического объема знаний потребовали инкорпорирования достижений в КДС, еще большего усиления ее *межпредметного характера*.

В глобальной экономике стремительно преобразуются отрасли и сферы, являющиеся *лидерами технологических изменений* [22]. В 60–80-е гг. прошлого столетия в условиях относительно устойчивого роста экономики прорывные достижения происходили в сфере *информационных технологий*, что, в частности, выразалось в увеличении *емкости носителей информации, повышении скорости ее переработки*. Это усилило позиции *школы стратегического планирования* и в проводимых теоретических исследованиях, особенно в воздействии на практику. В соответствии с рекомендациями представителей данной школы быстро росла численность сотрудников, занятых в сфере стратегического планирования, а следовательно, и объем включенных в управленческий процесс информационных ресурсов, что стимулировало спрос на средства вычислительной техники.

В 1990-е гг. достижения в сфере *биотехнологий* привели к созданию принципиально новых материалов и способов их переработки для формирования *современных механизмов взаимодействия с окружающей средой*. Все в большей мере осознавалась ограниченность возможностей природы в качестве источника ресурсов для динамично растущей экономики. Еще более значимо то, что существенно сокращаются и способности окружающей среды в утилизации таких побочных результатов производительной деятельности, как уже накопленные и продолжающие увеличиваться объемы отходов, возрастающие риски техногенных катастроф, «парниковый эффект» и т.д., к тому же крайне неравномерно распределенные по регионам.



В начале текущего тысячелетия на первый план развития глобальной экономики вышли *нанотехнологии*, позволяющие создавать качественно новые материалы и технологии для производства новых продуктов и услуг.

Развитие информационных, био- и нанотехнологий существенно *снижает потребность* производства в *традиционных ресурсах*. Однако при этом все более широко применяются новые производственные технологии, что ведет к стремительному росту масштабов и особенно сложности вычислительных процедур. Эффективной реакцией будет не столько экстенсивное наращивание ресурсов по сбору и хранению увеличивающихся объемов информации для обеспечения технологий, созданных на основе прорывных достижений в указанных отраслях. Актуализируется необходимость снижения сложности решаемых задач, а следовательно, запрос на рост информационной инфраструктуры.

119

Это достигается через своевременную качественную *формализацию проблем* на основе обобщения и анализа релевантной информации для принятия управленческих решений в условиях *динамичной глобальной внешней среды*. Эффективное выполнение качественно новых задач невозможно только путем простого экстенсивного *наращивания* вычислительных возможностей. Низкое качество принимаемых решений часто обусловлено *информационной перегрузкой менеджмента* — не дефицитом, а избытком недостоверной или несвоевременной информации.

Объектом анализа все чаще становится, например, не управление отдельными транспортными средствами или даже транспортными потоками, а цепочка создания ценностей в глобальной экономике. В этих условиях необходимо не столько наращивание скорости вычислений по простым алгоритмам или простым перебором всех альтернатив, сколько качественное *снижение трудоемкости решаемых задач*, а также совершенствование способов практического применения полученных результатов. Это актуализировало *междисциплинарные исследования* в области *когнитивных технологий*.

Все это позволяет высказать гипотезу, согласно которой мы находимся на пороге *кардинального сдвига*, когда многие междисциплинарные проблемные области станут основанием *принципиально новой структуры наук и их классификации*.

В условиях, когда *существующие пространства спроса и предложения* (создания ценности) *воспринимались как данные*, ключевая задача менеджмента фирмы заключалась в определении своих позиций на этом рынке по отношению к другим фирмам.

В *динамичной среде* исходным являются:

— *анализ потенциальных потребителей* — их системы ценностей, оценок, норм, культуры; на данной основе осуществляется формирование *представлений* менеджмента фирмы о новом пространстве спроса;

— *изобретение, предложение* качественно других способов комбинаций различных навыков, компетенций, ресурсов для создания качественно новых ценностей как основы будущих ключевых компетенций фирмы.

Это определяет значимость *когнитивных* (познавательных) технологий для изучения восприятия мира потребностей. Когнитивные техно-



логии учитывают *состояние исследователя или менеджера*, например внимание при диагностике изучаемой системы, *включение нейронов памяти и возникновение определенных образов, ассоциаций*. Ясно, что полнота картины и ее ценность для дальнейшей работы будут находиться в существенной зависимости от познавательных способностей субъекта.

Далее данная картина, включающая первичные представления об объекте, обогащается в процессе *активизации уже имеющихся у субъекта знаний*.

Полученные результаты когнитивного анализа еще *не рутинизированы, не формализованы на данном этапе* и неотделимы от их носителей. Однако именно такие *трудноимитируемые* оценки необходимы для обоснования стратегического выбора. Способности менеджмента формировать подобные оценки, а в последующем формализовать, рутинизировать их для обеспечения использования другими составляют важнейший элемент стратегического потенциала организации.

Рутины «вырастают» из социальной среды и поддерживаются *системой норм и ценностей* конкретной организации [11]. В другой среде, в рамках другой организации многие, особенно сложные, рутины либо не исполняются, либо исполняются частично. В последнем случае значительно повышаются затраты на координацию и контроль, а итоговая эффективность падает.

Сложность копирования конкурентами уникальных предложений для вновь созданного рынка делает этот рынок труднодоступным для других организаций, превращает его в *своеобразную нишу*. Чем выше уровень *уникальности предложения, чем труднее копирование, тем более высокими будут защитные барьеры* вновь созданного рынка. В условиях широкой кооперации, когда конечный продукт является результатом *цепочки создания ценности*, необходимо учитывать *возможность контроля отдельных звеньев и общих результатов*. Объектом стратегического управления становится вся цепочка необходимых компетенций и ресурсов, специализированные и комплиментарные активы, а также минимизация рисков от возможного оппортунистического поведения поставщиков. Конечная ценность формируется инновационными сетями, в развитии которых возрастающую роль играет маркетинг взаимодействия [32].

Таким образом, для анализа СПО наиболее перспективна и продуктивна *концепция динамических способностей* (КДС) во взаимосвязи с предпринимательским и знаниевым подходом.

Нематериальные активы и устойчивые конкурентные преимущества организации

Общая тенденция развития глобальной экономики заключается в том, что устойчивые конкурентные преимущества организаций все в большей мере обеспечиваются нематериальными активами, а также в росте этих активов и повышении их роли в сохранении устойчивой конкурентоспособности фирмы. Высокую ценность имеют такие нематериальные активы, как ноу-хау, бренды, патенты. Особенно значительна доля таких активов у компаний наукоемких отраслей и компаний-лидеров.



Компетенции менеджмента, в частности динамические способности, относятся к числу важнейших нематериальных активов. Для их формирования и поддержания требуются значительные ресурсы, обеспечивающие непрерывность процесса создания нового знания, что актуализирует потребность в современной теоретической базе.

Важными элементами СПО выступают такие динамические способности, как:

— характер *восприятия* менеджментом организации *сферы их активности*;

— *тип стратегических действий*.

В анализе первого элемента — характера восприятия — можно выделить *несколько уровней*. На *первом* уровне менеджеры многих компаний воспринимают сферу активности организации как данную либо как растущую в количественном отношении. В такой ситуации возможны три типа стратегических действий менеджмента: *пассивное поведение, традиционные защитные действия и активные*, ведущие к переделу долей существующего рынка.

Результатом *пассивного типа стратегических действий* менеджмента будет доля рынка, оставшаяся от других фирм. *Промежуточный тип активности (действий)* в целях защиты своей доли (или ее роста при расширении отрасли — в пределах темпа роста отрасли) предполагает использование *традиционных инструментов* обеспечения конкурентоспособности. Снижение издержек и, соответственно, цен до уровня или ниже уровня цен конкурентов может обеспечить *защиту* существующей доли рынка. При эффективном управлении цепочкой поставок и быстрой реакции на изменения потребительских предпочтений обеспечивается не только защита имеющейся доли, но и ее увеличение на расширяющемся рынке, причем более высоким темпом, чем рост рынка в целом.

Активные стратегические действия менеджмента при *восприятии им отрасли как данной* предполагают *передел существующего рынка и увеличение доли организации* за счет снижения долей организаций-аутсайдеров.

На *втором уровне восприятия активные действия* фирмы — будущего лидера ориентированы на *создание новой отрасли и качественно новой ценности* для потребителя, а также *защиту* своей доли будущих доходов. Это требует не только анализа роли организации-лидера в формировании новых сфер активности, в которых будет возможна коммерциализация инноваций, но и прогноза различных *вариантов* заполнения этих новых сфер другими организациями. Конкретные механизмы такого *заполнения* включают создание альянсов и консорциумов, совместных предприятий, франчайзинг и продажу патентов.

Промежуточный тип активности фирм при активном восприятии отрасли включает *грубое копирование* разработок лидера при слабой их защите, а также попытки обеспечить свое превосходство за счет *сокращения сроков* прохождения *последующих* (после собственно исследований и разработок) *этапов коммерциализации*.

Если организации удастся создать действительно *уникальное предложение* для определенного целевого сегмента, то повторить это решение конкуренты не могут. Тем самым данный сегмент рынка превращается



в нишу, практически недоступную для конкурентов. Характеристики уникальности предложения становятся своеобразными *защитными барьерами*. Построение цепочки создания ценности должно осуществляться с учетом возможностей контроля за отдельными звеньями и общим результатом. Все это актуализирует вопрос о корректном установлении границ фирмы, которые на этапе создания ценности обуславливают: включение всей цепочки необходимых компетенций и ресурсов; наличие специализированных и дополняющих активов; минимизацию рисков от оппортунистического поведения партнеров и недопущение срыва создания ценности.

На стадии присвоения ценности решаются задачи защиты уникального предложения организации от копирования, а также получение максимального дохода от имеющихся ключевых компетенций, в частности через аутсорсинг. Высокая значимость стратегических решений, особенно связанных со стратегическими инновациями, обусловлена:

- высокой ценой последствий таких решений,
- их редкостью и часто неповторимостью, что исключает накопление актуального опыта,
- необратимостью решений, поскольку стратегические изменения требуют концентрации всех ресурсов.

Международная кооперационная способность менеджмента и СПО

Международная кооперационная способность может быть определена как совокупность управленческих способностей, необходимых для эффективного осуществления международных кооперационных проектов [26].

К числу основных групп международных кооперационных способностей менеджмента относятся:

- обоснование системы целей международной кооперации;
- поддержка деятельности по международной кооперации, включая управление конфликтами между партнерами;
- выявление, идентификация и оценка кооперационных возможностей, слабых сторон участников кооперации и угроз внешней среды;
- *аналитические способности* по ориентированному на цель планированию, управлению и контролю международной кооперации.

Способности успешно осуществлять международные кооперационные проекты включают определение собственных и кооперативных стратегических целей, разработку стратегии интернационализации и формирование трансграничных отношений с участниками кооперации. Менеджмент участников международного кооперационного проекта должен эффективно использовать специфический инструментарий по управлению такими проектами. На стадии их подготовки требуется определение критериев для выбора партнера, организация его поиска, установление контактов, активное управление коммуникационными процессами. В течение всех фаз проекта необходимо осуществлять оценку успеха или неудачи международной кооперации, меру достижения системы целей, а также изменение потенциала организации.



Важную роль играет концептуальное, без излишней детализации кооперационное планирование, включая эффективное делегирование полномочий и ответственности, а также формирование эффективных команд.

Интернациональный характер команды проекта предполагает интенсивные коммуникации участников и эффективный менеджмент разрешения конфликтов между партнерами для достижения кооперационных целей и сохранения кооперационной стабильности. Привлечение внешних консультантов часто обеспечивает уменьшение трудностей и выход из конфликтных состояний.

Особенности стратегического потенциала некоммерческих организаций

123

Наиболее эффективную *методологическую основу* для исследования стратегического потенциала не только коммерческих, но и *крупных некоммерческих организаций представляет КДС*. Речь в первую очередь идет о ведущих многопрофильных медицинских центрах и научно-образовательных центрах — университетах [3]. По мнению П. Дракера, «глобальная конкуренция должна стать стратегической целью всех учреждений. Ни одно учреждение, будь то коммерческое предприятие, университет или больница, не может рассчитывать на выживание, не говоря уже об успехе, если не будет соответствовать стандартам, которые устанавливают лидеры индустрии, в какой части мира они бы ни находились» [3, с. 92]. В то же время подобные организации являются обучающимися, причем наиболее продвинутыми на каждом этапе.

В современной экономике инновационный предпринимательский подход активно воспринимается не только коммерческими, но и некоммерческими организациями [3; 12]. Это происходит в связи с:

- изменением *характера влияния внешней среды* на организации,
- расширением спектра *сил влияния* на организацию,
- существенным возрастанием воздействия на организации *местного сообщества*, в первую очередь в плане соблюдения требований экологии.

Достижение высоких коммерческих результатов, а в конечном счете, и обеспечение конкурентоспособности практически невозможны при отсутствии внимания к *«мягким» факторам* управляющего воздействия — нормам, ценностям, социальной ответственности, организационной культуре. Более значимой становится *социальная ответственность* бизнеса за результаты и последствия своей деятельности.

Стратегический потенциал некоммерческих организаций, в первую очередь университетов-лидеров, включает такие основополагающие органически взаимосвязанные элементы, как исследования мирового уровня и воспроизводство кадров высшей квалификации. На этой основе разрабатываются механизмы взаимодействия университетов и экономики, многоканальная система финансирования и организационные способности менеджмента [28; 29]. Закономерной представляется растущая поддержка ведущих университетов, в первую очередь государством.



В России реализован комплекс программ поддержки ведущих университетов — национальных, федеральных и исследовательских. В настоящее время с мая 2013 г. реализуется Проект повышения конкурентоспособности ведущих российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров (Проект 5:100). Цель Проекта заключается в максимизации конкурентной позиции группы ведущих университетов на глобальном рынке образовательных услуг и исследовательских программ.

В рамках этого Проекта для реализации программ повышения конкурентоспособности поддержку получили 15 университетов, преимущественно федеральных и исследовательских. Проект направлен на обеспечение включения как минимум 5 российских университетов в число 100 ведущих университетов мира к 2020 г.

Ясно, что решение данной задачи предполагает формирование в таких вузах стратегического потенциала, который позволит им развиваться в высококонкурентной среде значительно быстрее, чем другие университеты мира — и уже занимающие высокие позиции в мировых рейтингах, и претендующие на существенное продвижение в гонке лидеров.

Амбициозность и трудность достижения поставленной цели показывают первые результаты реализации Проекта. На середину 2015 г. в общий список Всемирного рейтинга университетов QS (*QS World University Rankings*) вошел 21 российский университет, из которых 12 представляют Проект. Лучший результат — у Новосибирского государственного университета (317-я строка в рейтинге; в прошлом году — 328-я строка) и Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого (группа 471—480). Об осознании важности поддержки университетов говорит и расширение Проекта — еще 34 университета-кандидата претендуют на государственную поддержку их программ стратегического развития.

Определенный интерес в данной сфере имеет опыт Германии, где реализуется программа стимулирования элитных университетов. Критерии отбора были сформулированы предельно четко. Университеты-претенденты должны иметь в наличии как минимум:

- одну высшую школу мирового уровня по подготовке магистров и особенно молодых исследователей — соискателей степени PhD;
- один научный кластер, в рамках которого проводятся исследования мирового уровня.

Финансовую поддержку получили ведущие университетские высшие школы и кластеры. Такие школы представляют собой важную форму междисциплинарной кооперации и позволяют концентрировать ресурсы. Школы, как и кластеры, часто создаются на межуниверситетском и даже на международном уровне.

Университеты, чьи школы и кластеры получили поддержку, стали участниками конкурса программ перспективного развития. Среди победителей концепций были как классические университеты, так и известные технические.



Элитные университеты Германии – победители конкурса – занимают лидирующее положение в сообществе ведущих университетов мира и высокие места в различных международных рейтингах. Успешность программы поддержки подтверждает то, что в настоящее время реализуется уже третий ее раунд, существенно расширилось представительство университетов-победителей из северных и восточных земель.

Ценность данной программы, на наш взгляд, заключается в том, что во главу угла при оценке университета поставлены не формальные критерии, как, например, дальнейшее продвижение в престижных международных рейтингах – при всей самостоятельной значимости таких достижений. Важнейший результат – научные кластеры и высшие школы мирового уровня, а также разработанные на их базе комплексные программы взаимодействия с бизнесом мирового уровня.

Список литературы

1. Барни Дж. Б. Может ли ресурсная концепция принести пользу исследованиям в области стратегического управления? – Да // Российский журнал менеджмента. 2009. Т. 7, №2. С. 19–24.
2. Вернерфелт Б. Ресурсная трактовка фирмы // Вестник СПбГУ. Сер. 8. Менеджмент. 2006. Вып. 1. С. 103–118.
3. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / пер. с англ. М., 2000.
4. Дэвис Дж., Маркус К. Будущее организационной теории в начале XXI века: институциональные поля и механизмы // Теория организации: хрестоматия / пер. с англ. ; под ред. Т. Н. Клеминой. СПб., 2009. С. 27–57.
5. Грант Р. М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формирования стратегии // Вестник СПбГУ. Сер. Менеджмент. 2003. Вып. 3. С. 47–75.
6. Келин Б., Мот К. Совместные R&D и создание компетенции // Г. Хэмел [и др.]. Стратегическая гибкость. М., 2005.
7. Когут Б., Занлдер У. Знания фирмы, комбинационные способности и репликация технологии // Российский журнал менеджмента. 2004. №2 (1). С. 121–140.
8. Коллиз Д. Дж., Монтгомери С. А. Конкуренция на основе ресурсов: стратегия в 1990-е гг. // Вестник СПбГУ. Сер. Менеджмент. 2003. Вып. 4. С. 186–206.
9. Кристенсен К. М. Дилемма инноватора. Как из-за новых технологий погибают сильные компании / пер. с англ. М., 2004.
10. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий: стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / пер. с англ. СПб., 2000.
11. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.
12. Портер М. Конкурентное преимущество / пер. с англ. М., 2005.
13. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. М., 2005.
14. Прахалад К. К., Хамел Г. Ключевая компетенция корпорации // Вестник СПбГУ. Сер. Менеджмент. 2003. Вып. 3. С. 18–46.
15. Природа фирмы / под ред. О. И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера. М., 2001.
16. Рамелт Р. П. К стратегической теории фирмы // Вестник СПбГУ. Сер. Менеджмент. 2006. Вып. 1. С. 83–102.



17. Роуз М. Дж., Даелленбах У. С. Переосмысление методов исследований для развития ресурсной концепции: выявление источников устойчивых конкурентных преимуществ // Российский журнал менеджмента. 2003. №1(2). С. 115–126.
18. Тис Д. Дж. Выявление динамических способностей: природа и микрооснования (устойчивых) результатов в компании // Российский журнал менеджмента. 2009. Т. 7, №4. С. 59–108.
19. Тис Д. Дж., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник СПбГУ. Сер. Менеджмент. 2003. №4. С. 133–183.
20. Хамел Г., Прахалад К. К. Конкурируя за будущее / пер. с англ. М., 2002.
21. Чайлд Дж. Организационная структура, внешняя среда и показатели деятельности организации: роль стратегического выбора // Теория организации : хрестоматия / пер. с англ. ; под ред. Т. Н. Клеминой. СПб., 2009. С. 119–147.
22. Чандлер Ал. Сотворение электронной эпохи: эпопея отраслей (бытовая электроника и компьютерная техника) / пер. с англ. ; под ред. Ю. Е. Благова. СПб., 2006.
23. Чезборо Г.У. Логика «открытых» инноваций: новый подход к управлению интеллектуальной собственностью // Российский журнал менеджмента. 2004. №2 (4). С. 67–96.
24. Чезборо Г.У., Тис Д. Дж. Организационные формы инноваций: когда виртуальная организация эффективна? // Российский журнал менеджмента. 2003. №1. С. 123–136.
25. Чуйкин А.М. Методологические основы анализа стратегического потенциала обучающихся организаций // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. 2010. Вып. 5. С. 26–33.
26. Чуйкин А.М. Международная кооперационная способность менеджмента в стратегическом потенциале организации // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. 2010. Вып. 9. С. 107–117.
27. Чуйкин А.М. Методологические основы исследования стратегического потенциала организации // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2011. Вып. 3. С. 17–28.
28. Чуйкин А.М. Концепция динамических способностей и анализ стратегического потенциала обучающейся организации // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2011. Вып. 9. С. 147–162.
29. Чуйкин А.М. Концепция открытых инноваций и исследование стратегического потенциала организаций // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2012. Вып. 3. С. 32–41.
30. Чуйкин А.М. Стратегическая конкурентоспособность организаций в знаниевой экономике // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2013. Вып. 3. С. 114–124.
31. Шеллинг Т. Стратегия конфликта / пер. с англ. Т. Даниловой ; под ред. Ю. Кузнецова, К. Солина. М., 2007.
32. Шерстобитова Т.И. Роль маркетинга взаимодействия в развитии инновационных сетей // Российский научный мир. 2013. №2 (2). С. 17–28.
33. Eisenhardt K.M., Martin J.A. Dynamic capabilities: What are they? // Strategic Management Journal. 2000. №21 (10–11). P. 1105–1121.
34. Mahoney J.T., Pandian J.R. The resource-based view within the conversation of strategic management // Strategic Management Journal. 1992. №13 (5). P. 363–380.
35. Teece D. J. Dynamic Capabilities and Strategic Management. Oxford, 2009.



36. Zander U., Kogut B. Knowledge and the Speed of the Transfer and Imitation of Organization Capabilities: An Empirical Test // Organisation Science. 1995. Vol. 6, №1. P. 732–801.

Об авторах

Людмила Григорьевна Корсакова — канд. физ.-мат. наук, доц., Балтийский федеральный университет им. И. Канта, Калининград.

E-mail: LKorsakova@kantiana.ru

Анатолий Михайлович Чуйкин — канд. экон. наук, проф., Балтийский федеральный университет им. И. Канта, Калининград.

E-mail: ACHuikin@kantiana.ru

127

About the authors

Dr Lyudmila Korsakova, Ass. Prof., Immanuel Kant Baltic Federal University, Kaliningrad.

E-mail: LKorsakova@kantiana.ru

Prof. Anatoly Chiukin, Immanuel Kant Baltic Federal University, Kaliningrad.

E-mail: ACHuikin@kantiana.ru