

Директор ВШТУБ (ИПМЭиТ) Игорь Ильин: «Мы ищем возможности кооперации с китайскими партнерами»

Сегодня российско-китайские отношения характеризуются высокой динамикой развития и активными связями по многим направлениям. Традиционно путь к научному, технологическому и инновационному сотрудничеству между странами лежит через студенческие обмены и [взаимное изучение языков и культуры](#). Политех первым из российских вузов предпринял соответствующий шаг в этом направлении – [в 2016 году открылось Представительство СПбПУ в Шанхае](#). Если в целом рассматривать научно-образовательное сотрудничество вуза с китайскими партнерами, то можно выделить такие направления, как [привлечение студентов](#), преподавателей и научных сотрудников к совместной научной деятельности, а также [создание совместных институтов, научно-образовательных центров и лабораторий](#).



Директор Высшей школы управления бизнесом (Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли (ИПМЭиТ) СПбПУ), д.э.н., профессор Игорь Васильевич ИЛЬИН рассказал о конкретных проектах, по которым осуществляется сотрудничество с коллегами из КНР. А еще о том, как

Шанхайский офис улучшает взаимопонимание и доверие, с какими иностранными партнерами ему посоветовал сотрудничать сам глава Минпромторга Денис Мантуров, о планах на будущее и, конечно, о том, каких абитуриентов ждет в этом году ИПМЭиТ.

- Игорь Васильевич, вы находите партнеров в Китае через Шанхайское представительство Политеха. Расскажите, что это за партнеры и чем им интересно сотрудничество, в частности, с ИПМЭиТ?

- У себя в институте мы занимаемся разработкой систем управления для предприятий. Архитектура предприятий включает в себя большое количество понятий: бизнес-архитектура, архитектура информационных систем, технологическая архитектура, и так далее. Мы успешно реализуем проекты с российскими предприятиями и организациями. Но ищем и возможности для кооперации с зарубежными, в частности китайскими, партнерами. Шанхайское представительство действительно помогает развитию этих взаимоотношений. В ноябре 2016 года в Шанхае состоялась [Международная выставка стартапов “SHFTZ Business Exchange of Overseas Talents”](#), в которой мы принимали участие. Во-первых, мы познакомились с довольно большим количеством китайских компаний. Во-вторых, провели содержательные переговоры с семью из них – в основном это производители софта для медучреждений – “Baolong Anqing Pharmaceutical”, “R&S Biotechnology”, “Ogene Biotech”, “SnangCap Partners”, и др.



Среди этого софта очень важным является программное обеспечение, которое необходимо для процесса диагностики различных заболеваний. Такого рода софт должен быть интегрирован в систему управления медучреждениями для систем поддержки принятия решений. Соответственно, один вид договоренностей с китайскими партнерами в том, чтобы наши исследователи участвовали в разработке этого софта. Кроме того, в процессе переговоров нам стало понятно, что у китайцев, которые разрабатывают медицинский софт, есть потребность в математической поддержке 3D-моделирования. Например, исследуется сердце, и на основе получаемой информации создается его трехмерная визуализация, на основе которой можно уточнить, сделать более точным поставленный ранее диагноз.

Другая компания, с которой мы вели переговоры, связана со стоматологической индустрией. Для них тоже важны трехмерные визуализации того, что они могут предложить своим пациентам. Помимо медорганизаций, была встреча с еще одной компанией, которая занимается разработкой программного обеспечения для информационно-технологической поддержки управления организациями. Они разрабатывают софт, который поддерживает так называемый «мультиагентный подход» в управлении организацией. В стандартных информационных системах ERP-класса (Enterprise Resource Planning – управление ресурсами предприятия – это корпоративная информационная система для автоматизации планирования, учета, контроля и анализа всех основных бизнес-процессов и решения бизнес-задач в масштабе предприятия (организации)). – Примеч. Ред.) бизнес-процессы представляются достаточно стабильно в том плане, что они не часто изменяемы. Мультиагентные системы отличаются более гибкой настройкой системы управления. Например, возьмем производственные предприятия, у которых в определенные моменты могут случаться простои оборудования. Мультиагентные системы предлагают сформировать такую систему управления, благодаря которой свободные мощности предприятия по необходимости могут быть задействованы для других задач. Вот пришел заказ, одно предприятие располагает определенными производственными мощностями, другое – другими. Почему бы им не договориться об использовании мощностей друг друга, которые в определенные моменты свободны? Таким образом, может возникнуть некоторое количество агентов взаимодействия, а мультиагентные системы позволяют более гибко выстраивать процессы управления выполнением заказов. Возможность нашего участия в математическом моделировании, которое поддерживает разработку процессов для реализации их мультиагентных систем, мы как раз и обсуждали с еще одной китайской компанией – “Terralogic”.

- То есть ваш визит в Китай можно назвать весьма продуктивным?

- Основной его результат – я понял, что с ними можно будет делать. Китайцы предложили нам определенные направления сотрудничества, но с ними не так просто договориться. Мы привыкли общаться больше с европейцами. Так вот у них можно поговорить с конкретным человеком – представителем

компании, который доложит руководству, а потом сообщит решение – и мы уже что-то можем начинать делать. В Китае не так. Они очень иерархичны, там нужно пройти всю эту лесенку с самого низа до верха, договориться с каждым – такая вот сложная специфика. Но в следующий раз я уже понимаю, куда и к кому идти (Улыбается.).

- Из тех китайских партнеров, которых вы перечислили, большинство связаны с медициной. Почему акцент именно на этом?

- Эффективные системы поддержки управленческой деятельности различных предприятий – это ключевой фактор успешной конкуренции между ними. А один из трендов (не только в нашей стране, он общемировой) – это организационная деятельность именно для медицины. Здравоохранение является одной из важнейших сфер социальной политики всего мирового сообщества. На сегодняшний день в области здравоохранения идет постоянный поиск инновационных решений – как в области технологий, так и в методике управления. Но наряду с этим проблема обеспечения качества медицинской помощи все так же остается одной из основных. Это звучит довольно парадоксально, ведь по специфике решаемых проблем медицинская отрасль должна быть особенно внимательна к качеству своей работы. Таким образом, главной ее задачей на сегодняшний день является преодоление управленческого отставания и формирование собственной методологии управления с учетом специфики здравоохранения.



Одним из важных направлений развития Политеха является деятельность в рамках [медицинского кластера «Трансляционная медицина»](#). Высшая школа технологий управления бизнесом ИПМЭиТ, в частности, активно взаимодействует с Центром Алмазова по вопросам повышения эффективности систем управления медицинскими учреждениями. Понятно, что, если в поликлинике, например, внедрить информационные технологии для того, чтобы интегрировать информационные потоки, создать интегрированную информационную систему и, как следствие, единое информационное пространство всех ее подразделений, то это позволит поднять на новый уровень качество медицинских услуг. К слову сказать, генеральный директор Северо-Западного федерального медицинского исследовательского центра им. В.А. Алмазова Евгений Владимирович Шляхто тоже [использует площадку нашего Шанхайского представительства для поиска и сотрудничества с китайскими партнерами](#).

- Когда в Политех приезжал глава Минпромторга Денис Мантуров, он прочитал лекцию об истории развития отечественной промышленности. У наших студентов и преподавателей была возможность задать вопросы министру. О чем вы его тогда спросили?

- Денис Валентинович рассказывал об управлении отраслями промышленности на основе включения различных предприятий и целых отраслей в глобальные промышленные цепочки. Я спросил, каким образом и с какими странами, с точки зрения построения этих глобальных промышленных цепочек, целесообразно взаимодействовать Российской Федерации. Он сказал, что выстраивать отношения с зарубежными партнерами нужно на взаимной эффективности: если нам это стратегически интересно, если мы для себя приобретаем какой-то опыт, знания, технологии, мы, конечно, должны сотрудничать с иностранными партнерами. Государство в лице Минпромторга ограничений не ставит практически ни по одной отрасли, за исключением, конечно, если это относится к вопросам национальной безопасности. Но при этом одна из ключевых вещей – формирование патентной политики и понимание того, как мы будем защищать свои ноу-хау. Лично мне было приятно, что как один из примеров успешного научно-технологического сотрудничества с зарубежными партнерами министр привел наш университет, благодаря открытию представительства которого за первые полгода более 70 китайских компаний подали заявки на совместные проекты.

- С китайцами все понятно. А другие зарубежные партнеры есть у ИПМЭиТ?

- У нас хорошие партнеры за рубежом. Например, [Вестфальский университет имени Вильгельма](#) (город Мюнстер, Германия). С их проректором – Йоргом Бэккером, мы тесно сотрудничаем, и у нас стартует новый научный проект по разработке софта для управления системами бизнес-процессов. Кроме того, у него есть очень интересный софт по управлению бизнес-процессами, но в начальной стадии – он предложил посотрудничать и по этому проекту. В итоге мы собираемся подавать

совместную заявку с ними и фондом DFG (Немецкое научно-исследовательское сообщество. – Примеч. Ред.). Осуществляется обмен студентами: 18 наших ребят ездили на обучение в Мюнстерский университет по направлению «бизнес-информатика», мы периодически принимаем их студентов на краткосрочные программы. Также у нас есть [программа двойных дипломов с Лаппеенрантским технологическим университетом по бизнес-инжинирингу](#), бизнес-семестр полностью на английском языке по ключевым дисциплинам, связанным с технологиями управления бизнесом. Мы сотрудничаем и с другими финскими вузами, также есть партнеры в Германии, Нидерландах и Египте.

- Расскажите о планах на будущее.

- Планов много, но говорить о них сложно. Направление, которым я занимаюсь в своей Высшей школе, связано с управлением крупными производственными экономическими системами. Мы занимаемся разработкой архитектур управления для крупных предприятий, среди которых Петербургский метрополитен, компания «СЭТ (Системы эффективного теплоснабжения)», как я уже говорил, активно продвигается проект по системам управления с Алмазовским центром. Это большие организации, сотрудничество с которыми для нашего института является знаковым. В планах – продолжать реализовывать начатые проекты, вести научно-исследовательскую деятельность по архитектуре предприятий совершенно различных отраслей – это и производственные, транспортные, медорганизации, ритейл и другие. Из нового в плане образовательной деятельности: мы подали документы и будем реализовывать сетевую программу «Технологии управления медицинскими организациями», а также программу дополнительного профессионального образования для сотрудников медучреждений.

- И заключительный вопрос. Неделю назад в Политехе стартовала приемная кампания-2017. Каких абитуриентов вы ждете у себя в институте?

- Мы ждем ребят, готовых сразу активно включиться образовательную, научно-исследовательскую и проектную работу. Главное – их склонность к предпринимательской деятельности, осведомленность о современных трендах развития технологий – Интернете вещей, больших данных, диджитализации экономики, и ориентированность на ведение современного цифрового бизнеса. Ну и, конечно, важно владение иностранными языками.

- Игорь Васильевич, спасибо вам за интервью.

Материал подготовлен Медиа-центром СПбПУ. Беседовала Инна ПЛАТОВА

Дата публикации: 2017.06.30

>>Перейти к новости

>>Перейти ко всем новостям