



## АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ АУТСОРСИНГА НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

*А.В. Ляшенко*

Изучение опыта стран, для которых инновационная экономика является состоявшимся фактом, показывает, что, несмотря на сохраняющееся доминирование крупных компаний, основным источником инновационной активности являются малые предприятия, действующие в условиях жесткой конкуренции. Объем научно-исследовательских разработок крупных предприятий по отношению к численности персонала отнюдь не превышает аналогичный показатель малых предприятий, при том, что малые предприятия выдают больше патентов и инноваций в расчете на один доллар расходов, чем крупные. По сравнению с крупными компаниями с численностью занятых более 10 тыс. человек, малые фирмы, в которых работают десятки или, много реже, сотни служащих, внедряют в 17 раз больше нововведений на доллар затрат.

В США, согласно оценкам, независимые малые предприятия дали от 40 до 46 % всех крупных научно-технических нововведений, освоенных американской промышленностью: инсулин, стрептомицин, титан, хлопкоуборочную машину, каталитический крекинг, гидросилитель рулевого управления, автоматическую трансмиссию, частотную модуляцию, гетеродин, ксерографию, персональные компьютеры и т. д. [4; 10].

Тенденция перетока инновационной активности в сторону малых предприятий усиливается. Если за период 1953–1959 гг. фирмы с числом занятых менее тысячи человек зарегистрировали в три раза больше изобретений, чем предприятия, на которых работало более тысячи человек, то спустя 20 лет разница в эффективности поиска составляет уже более чем восемь раз. За четверть века – с 1953 по 1977 г. – исследовательская результативность малых фирм

выросла в среднем в 1,7 раза, а крупных – упала в 1,5 раза.

На долю большого числа малых фирм в США приходится около 4 % общих расходов промышленности на НИОКР и более 40 % всех выдержавших реальные испытания рынком нововведения [3].

В России, как известно, доля занятости в малом бизнесе остается весьма низкой по международным стандартам и составляет 25 % (по другим данным – менее 20 %), в то время как в странах Евросоюза она составляет 60 %, а в Японии – 80 %. Что касается малых предприятий, занятых инновационной деятельностью, то официальная статистика по ним не ведется. По оценкам, они составляли не более 6 % от общего числа малых предприятий в начале XXI века. В настоящее время протекает процесс наращивания инновационной доли рынка малого и среднего бизнеса, происходящий на фоне глубокого реформирования политической системы страны.

Анализ изменений экономической ситуации в народном хозяйстве России автору позволил выделить факторы, негативно влияющие на инновационное развитие предприятий [14, с. 79]:

- экономические, связанные с финансовыми ресурсами, рисками и сроками окупаемости инноваций;
- производственные, характеризующие инновационный потенциал;
- прочие, включающие отсутствие потребности в нововведениях, ненадежной защищенности инноваций от копирования и др.

Развитию в экономике масштабной инновационной сферы способствует интенсивное промышленное производство и повышение конкурентоспособности субъектов хозяйства

различного уровня. Радикальные изменения в экономической и общественной жизни России в настоящий момент еще слабо влияют на состояние инновационной сферы. Сохраняют позиции тенденции, препятствующие повышению вектора развития рыночной реализации наукоемкой продукции, а именно:

- присутствие интенсивного бегства, неявной утечки интеллектуальной собственности за рубеж;
- медленно меняется путь движения страны от преимущественно потребляющей к состоянию производящей наукоемкую продукцию;
- идут процессы утраты и снижения научно-исследовательского потенциала и эффективного взаимодействия организаций академической, вузовской, отраслевой и ведомственной науки;
- продолжает доминировать поведенческая норма участников процесса инновационного развития, способных генерировать и (или) внедрять продуктивные новации в процессе инновационного развития: «изобретаем – внедряем лишь то, что умеем», а не норма «изобретаем – внедряем все то, что нужно», которая не позволительна для рыночной адаптации новых идей и разработок;
- остается незаполненной существующая со времен плановой экономики рыночная ниша институтов, способствующих социальному закреплению функций инновационного посредничества [9].

Фактором, стимулирующим инновационную активность и способствующим формированию инновационной модели экономики, является высокая конкуренция на товарных рынках. Так, по данным Всемирного банка, российские предприятия, которые ощущают жесткую конкуренцию, внедряют новой продукции на 20 % больше, чем те, которые серьезного конкурентного давления не чувствуют.

Переход к инновационной модели развития предполагает также усиление региональной составляющей в экономике. Это происходит и потому, что ускорение инновационных процессов ведет к формированию локальных (региональных, муниципальных) объединений сторон, заинтересованных в инновационном

обновлении: ученых, бизнеса и местной администрации.

Кроме того, в инновационной экономике становится особенно ценной ориентация экономической политики на региональную специализацию, поскольку распространение инноваций между предприятиями, производящими одинаковую продукцию, происходит во много раз быстрее, чем в диверсифицированном производстве. Региональная специфика предполагает, что множество местных предприятий производит взаимосвязанную продукцию в рамках данной специализации. Это значительно сокращает затраты на освоение новых технологий фирмами региона, увеличивает их экономический эффект.

Повышение роли регионов в инновационной экономике связано и с тем обстоятельством, что новые знания и инновации формируются и внедряются быстрее и успешнее, если они нацелены на решение местных задач, в решении которых непосредственно заинтересованы местные элиты (управленческие, предпринимательские, научные и др.).

Логическим продолжением процесса осознания местными элитами инновационных и инвестиционных задач региона является создание инновационной инфраструктуры в нем. Ядром такой инфраструктуры могут быть инновационные центры, инжиниринговые центры, технопарки, кластеры и т. д. При всех различиях, существующих между этими институтами, цель у них одна – объединение всех действующих лиц инвестиционно-инновационной политики региона ради повышения ее скоординированности и, как следствие, эффективности.

Инновационное развитие предприятия представляет собой подготовку и осуществление инновационных изменений и складывается из взаимосвязанных фаз, образующих единое, комплексное целое. В результате этого процесса появляется реализованное, использованное изменение – инновация. Для осуществления инновационного процесса большое значение имеет диффузия (распространение во времени уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения). Инновационный проект имеет циклический характер и выделяется три объекта контроля и, соответственно,

три группы целей: финансы, сроки, качество [1]. Учет этих составляющих будет способствовать созданию гибких систем организации и управления экономикой. С учетом вышесказанного ставим под сомнение предположение Ф. Янсена о пяти объектах управления инновационным проектом (он их называет «критерии функционирования»): качество, издержки, скорость, риски, создание новых опционов (возможностей) [16].

Современные инновационные процессы достаточно сложны и требуют проведения анализа закономерностей их развития. В рыночной экономике характерна конкуренция самостоятельных фирм, заинтересованных в обновлении продукции, наличие рынка нововведений, конкурирующих друг с другом. Существующий рыночный отбор нововведений способствует развитию новых, эффективных механизмов реализации бизнес-задач, в частности, одной из надежных бизнес-систем является аутсорсинг.

Рассмотренное ранее не позволяет согласиться с утверждением Ю. Шленова, что «инновационный менеджмент – это направление стратегического менеджмента, связанное с разработкой систем управления инновационными процессами и экономическими отношениями, возникающими в процессе этого управления» [12].

Особенность применения аутсорсинга в производственном цикле определяется рядом факторов, влияющих на эффективное инновационное развитие промышленных структур [13]:

1) возросшая во многих секторах промышленного производства цикличность снижает эффективность работы вспомогательных служб, одновременно расходы переносятся в разряд переменных;

2) специализированные подрядные фирмы все внимание сосредотачивают на предприятии, концентрируя деловую активность на его обслуживании. Это становится ядром их бизнеса, в то время как для самого заказчика аутсорсинг это является одним из звеньев цепи производства.

3) специализированная сервисная фирма, в отличие от подразделений промышленных компаний, не испытывающих прямой конкурентной борьбы, в большей степени мотивирова-

на на повышение эффективности работы персонала, внедрение более продуктивных методов работы, использование передовых технологий в обслуживании и обеспечение наиболее оптимального сочетания цена/качество на предоставляемые услуги;

4) аутсорсер имеет преимущества в качестве приобретения навыков и опыта в сфере своей деятельности и несет прямую финансовую ответственность за качество работ, подтверждает свои обязательства соответствующими гарантиями юридического характера.

В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Следует согласиться с выводами О.В. Иншакова, который выделяет два принципиальных подхода в определении инновации: как результата и как процесса достижения этого результата. В соответствии с первым подходом инновация представляет собой объект, внедренный в производство в результате научного исследования или открытия, качественно отличающийся от предшествующего образца. Более детально, инновация – результат творческой и инвестиционной деятельности, направленной на разработку, изготовление и распространение новых видов товаров, услуг и технологий организационных форм на уровне хозяйствующего субъекта. Второй подход показывает, инновация – это процесс нововведения, внедрения новации, содержание которого определяется как превращение потенциального НТП в реальные формы производства. «Этот процесс воплощается в новых продуктах и технологиях, в нем изобретение или идея приобретает собственное экономическое содержание» [9, с. 6–7].

В литературе насчитываются сотни определений инновации. Например, по признаку содержания или внутренней структуры выделяют: технические, экономические, организационные, управленческие и др. Также можно выделить такие признаки, как масштаб инноваций (глобальные и локальные), параметры жизненного цикла (выделение и анализ всех стадий и подстадий), закономерности процесса внедрения и т. п. Различные

авторы, в основном зарубежные, трактуют это понятие в зависимости от объекта и предмета своего исследования. Например, Б. Твист определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретают экономическое содержание. Ф. Никсон считает, что инновация – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования. По определению Б. Санто, инновация – это такой общественный – технический – экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае если она ориентируется на экономическую выгоду, прибыль, появление инновации на рынке может привести к добавочному доходу. И. Шумпетер трактует инновацию как новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом. Согласно концепции И. Шумпетера экономическая система саморазвивается тогда, когда в ней непрерывно воспроизводятся новые комбинации факторов производства и в капиталистической системе экономическое равновесие вообще не может быть достигнуто, потому что всегда существуют новшества, которые сдвигают систему из положения равновесия [14]. Во внутренней логике нововведений – это новый момент динамизации экономического развития [11; 15].

В настоящее время применительно к технологическим инновациям действуют понятия, установленные руководством Осло и нашедшие отражение в Международных стандартах в статистике науки, техники и инноваций. Они описывают их системно с учетом особенностей рыночной экономики. В соответствии с этими стандартами инновация – конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам.

Анализ различных определений приводит к выводу, что специфическое содержание инновации составляют изменения, а главной функцией инновационной деятельности является функция изменения.

Австрийский ученый И. Шумпетер выделял пять типичных изменений:

1. Использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа).
2. Внедрение продукции с новыми свойствами.
3. Использование нового сырья.
4. Изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения.
5. Появление новых рынков сбыта.

Эти положения И. Шумпетер сформулировал еще в 1911 году. Позднее, в 30-е гг., он уже ввел понятие инновация, трактуя его как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [15, с. 157–159].

В ряде публикаций инновация рассматривается как процесс развития. В подобной концепции признается, что нововведение развивается во времени и имеет отчетливо выраженные стадии. Инновационный процесс развития связан с созданием, освоением и распространением инноваций.

Мировой опыт показывает, что непременными свойствами инновации являются научно-техническая новизна и производственная применимость. Для инноваций в равной мере важны три свойства: научно-техническая новизна, производственная применимость и коммерческая реализуемость. Отсутствие любого из них отрицательно сказывается на инновационном процессе. Коммерческая реализуемость по отношению к инновации выступает как потенциальное свойство, для достижения которого необходимы определенные усилия, успешно поддерживаемые рынком аутсорсинга.

Анализируя влияние обозначенной инновационной формы организации предпринимательства, становится ясным, что аутсорсинг в современном его состоянии – это решение, при-

нимаемое непосредственно руководителем предприятия и непосредственно связанное с организационными вопросами, о передаче каких-либо бизнес-функций или частей бизнес-процесса предприятия стороннему подрядчику.

Вне зависимости от выбранных типов отношений очень важно рассматривать их в качестве одной из составляющих набора отношений со сторонними компаниями, направленных на комплексное развитие организации. Это означает, что каждый раз, начиная строительство взаимовыгодных отношений компанией-аутсорсером, необходимо рассматривать этот процесс как еще один шаг в сторону создания системы взаимоотношений, предоставляющей возможность использования появляющихся возможностей, которые были бы недоступны в случае автономного развития организации [7].

Основополагающим моментом аутсорсинга, предполагающим обеспечение конкурентоспособности и устойчивый инновационный рост предприятия, являются договорные отношения с другим предприятием-партнером о предоставлении данному предприятию необходимых для их деятельности деталей или оказании определенных услуг (функций), необходимых для эффективного поддержания производственных процессов. Все обязательства согласно составленному договору берет на себя предприятие-партнер. И при данном факте возможна передача в структуру предприятия-партнера подразделений предприятия с их производственными активами.

Тенденция развития промышленных предприятий показывает, что система учета есть «узкое» место для ряда малых и средних российских производственных структур. Если рассмотреть одну сторону вопроса, то сложность действующего законодательства и постоянные перемены в правилах налогообложения предъявляют максимально высокие требования к уровню бухгалтеров фирм. Рассматривая другую сторону вопроса, видно, что постоянная недостаточность оборотных средств и ограниченность ресурсов не дают возможности предприятиям тратить на организацию учета денежные средства, нужные для

оплаты высококвалифицированного специалиста в области бухгалтерии. Можно сказать, что чаще всего компании наверняка когда-нибудь все равно сталкиваются с определенными проблемами: налоговые проверки могут привести к значительным потерям, а вследствие этого менеджером и главой компании принимаются неправильные решения. Все это происходит из-за предоставления им неверных учетных данных. Уже давно известно решение по выходу из данной ситуации – это решение и есть аутсорсинг функций по ведению бухгалтерского учета [5; 6]. Многие специализированные организации, которые появились сначала на Западе, а на данный момент работают сейчас и на территории России, все работы по ведению регистров учета, расчету налогов и составлению отчетности выполняют самостоятельно.

Использование компанией аутсорсинговых услуг ведет к ее укреплению, процветанию и дает возможность занять прочные позиции на рынке [8]. Но прибегать к аутсорсингу нужно начиная с реализации бизнес-идеи, так как именно это способствует достижению высокого уровня рентабельности фирмы. Внедрение аутсорсинга непосредственно на стадии управления функциями реально способствует обеспечению недостающих для положительной деятельности ресурсов. На стадиях управления процессами по снижению затрат (при условии гарантированного сохранения текущего качества продукции) аутсорсинг становится главным принципом управления. Динамичное внедрение аутсорсинга фирмой ведет к ее успешному развитию.

Анализируя влияние аутсорсинга на прогрессивное развитие предприятий по опыту западных и отечественных фирм, можно сказать, что совмещение предоставляемых услуг идет строго по трем направлениям:

- 1) учет и консультирование в сфере налогов и финансового анализа;
- 2) учет и системная интеграция компании, то есть постановка налогового и управленческого учета, опираясь на самые современные программные технологии;
- 3) аутсорсинг учета и некоторых управленческих функций в одном комплексе, таких

как кадровый найм персонала и эффективное управление финансами предприятия.

Аутсорсинг сферы управления предприятия (аутсорсинг функций управления) связан с повышением требований к квалификации управляющих и широкому использованию информационных технологий управления. Возможности и основные направления аутсорсинга управления позволяют:

1) сконцентрировать внимание менеджмента организации на основных составляющих цепочки создания стоимости;

2) применить и выбрать персональный подход ко всем функциям управления с точки зрения стратегической важности и уникальности.

Аутсорсинг способствует преодолению негативных факторов, препятствующих формированию открытого рынка в условиях глобальной экономики. Это прежде всего:

- монополизация отраслей экономики и секторов рынка;
- противоречия культур и различные социальные факторы;
- личностное воздействие и влияние (накопление прибыли в ущерб инновационно-экономическому развитию);
- отдельные субъективные противоречивые факторы (внутреннее сопротивление преобразованиям, резкое форсирование экономических изменений).

Главенствующая цель применения аутсорсинга в сфере управления предприятием состоит в достижении параметров модели современного высшего менеджмента из пяти основных составляющих, включающих: профессионализм, предпринимательское мышление, интернационализм, социальную ответственность, культурно-национальные традиции [2; 17].

Таким образом, в процессе привлечения в управленческий механизм предприятия высококвалифицированных специалистов с новым экономическим мышлением, основанным на вышеперечисленных принципах, выявляется тенденция к переходу управления на качественно новый уровень, которая способствует широкому распространению новых методов, инструментов и технологий управления, повышению квалификации менеджеров среднего звена. Аутсорсинг системы управления предприятия,

способствующий его инновационному развитию, позволяет:

- сосредоточить анализ и внимание на развитии функций, имеющих существенное значение в обеспечении конкурентоспособности;
- определять и поддерживать направления организационного развития, создавая условия успешной реализации новых проектов;
- опираться на знания и опыт специалистов высокого класса в управлении организацией;
- постоянно переходить на современные информационные технологии управления при условии снижения затрат.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авсяников, Н. М. Инновационный менеджмент / Н. М. Авсянников. – М. : Изд-во РУДН, 2002. – 175 с.
2. Аникин, Б. А. Аутсорсинг и аустаффинг: высокие технологии менеджмента : учеб. пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М. : Инфра-М, 2007. – 288 с. – (Высшее образование).
3. Артемова, Л. В. Инвестиции и инновации : слов.-справ. от А до Я / Л. В. Артемова [и др.] – М. : ДИС, 1998. – 208 с.
4. Афонин, И. В. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / И. В. Афонин. – М. : Гарда-рики, 2005. – 224 с.
5. Данилкин, И. Свой или чужой? Бухгалтерский аутсорсинг / И. Данилкин. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/articles.htm>.
6. Дука, Б. В. Как преодолеть технологическое отставание российских компаний / Б. Дука. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/practice/28.shtml.htm>.
7. Ефимова, С. Аутсорсинг / С. Ефимова, Т. Пешкова, Н. Коник, С. Рытик. – М. : Управление персоналом, 2006. – 160 с.
8. Ивлев, А. Г. Аутсорсинг организационного развития / А. Г. Ивлев. – Режим доступа: <http://quality.eur.ru/index.php>.
9. Иншаков, О. В. Институциональные аспекты инновационного посредничества / О. В. Иншаков, В. О. Мосейко // Вестник ВолГУ. – 2005. – Сер. 3, Экономика. Экология. – Вып. 9. – С. 6–12.
10. Капустин, В. Н. Перестройка производства: от массового производства к производству, ориентированному на потребителя / В. Н. Капустин. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/practice/30.shtml.htm>.

11. Траут, Дж. Сила простоты. Руководство по успешным бизнес-стратегиям / Дж. Траут. – СПб. : Питер, 2001. – 224 с.

12. Управление инновациями / под ред. Ю. В. Шленова. – Ч. 1 и 2. Основы организации инновационных процессов. – М. : Высш. шк., 2003. – 252 с.

13. Челенков, А. П. Маркетинг услуг / А. П. Челенков. – М. : Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2002. – 128 с.

14. Читая, Г. О. Инновационно-структурные детерминанты промышленного развития макроре-

гионов России / Г. О. Читая. – М. : Финансы и кредит, 2005. – 144 с.

15. Шумпетер, И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

16. Янсен, Э. Эпоха инноваций / Э. Янсен. – М. : Инфра-М, 2002. – 308 с.

17. Bryce, D. J. The impact of corporate outsourcing on company value / D. J. Bryce, M. Useem // European Management Journal. – 1998. – Vol. 16 (6). – P. 635–643.