УДК 338.462

ИННОВАЦИОННЫЙ АУТСОРСИНГ КАК ФОРМА ИНФРАСТРУКТУРНОЙ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

[1,2]Балдин О.В.

[1]ГОУ ВПО «Донской государственный технический университет», Ростов-на-Дону;
[2]Аутсорсингово-сервисный кластер «Зенит – Сервис», Ростов-на-Дону, e-mail: o.baldin@yandex.ru

Статья посвящена рассмотрению предмета и проблематики становления инновационного аутсорсинга как формы инфраструктурной деятельности. Актуализирована необходимость изменения научных взглядов на предмет инновационного аутсорсинга. Приведен ряд принципиальных отличий между традиционным ракурсом рассмотрения инновационного аутсорсинга и предлагаемыми автором новыми концептуальными основами к позиционированию его предмета, области применения, целей, задач, методов реализации и принципов функционирования. Показано, что для трансформации традиционной аутсорсинговой деятельности в ее инновационную форму необходимо выполнить ряд организационно-правленческих, структурных и других преобразований. Также отражен ряд факторов, сдерживающих развитие инновационного аутсорсинга, показаны пути преодоления последних. Автором показано, что инновационный аутсорсинг может выступать не только в качестве экономии ресурсов заказчика, но также выполнять роль бизнес-партнера, активно участвующего в реализации как традиционных бизнес-процессов, так и решении инновационных задач. Результатом такой формы взаимодействия становится получение дополнительной прибыли, получаемой за счет внедрения инновационных методов работы со стороны аутсорсера. На примере кластерной системы «Зенит – Сервис», созданной при непосредственном участии автора на региональном рынке г. Ростова-на-Дону, представлен опыт практического воплощения инновационной аутсорсинговой структуры.

Ключевые слова: инновационный аутсорсинг, инфраструктурная сервисная деятельность, инновационная деятельность, инновационный проект

INNOVATIVEOUTSOURSING AS A FORM OF INRFASTRUCTURE SERVICE ACTIVITY

[1,2]Baldin O.V.

[1]Don State Technical University, Rostov-on-Don;
[2]Staff of outsourcing – service cluster «Zenit-service», Rostov-on-Don, e-mail: o.baldin@yandex.ru

The article is devoted to the consideration of the subject and problems of the formation of innovative outsourcing as a form of infrastructural activity. The need to change scientific views on the subject of innovative outsourcing is actualized. A number of fundamental differences between the traditional perspective of the consideration of innovative outsourcing and the proposed new conceptual foundations for the positioning of its subject, scope, goals, objectives, methods of implementation and principles of functioning are presented. It is shown that for the transformation of traditional outsourcing activities into its innovative form it is necessary to perform a number of organizational, managerial, structural and other transformations. Also reflected are a number of factors constraining the development of innovative outsourcing, showing ways to overcome the latter. The author shows that innovative outsourcing can act not only as a saving of customer resources, but also serve as a business partner, actively involved in the implementation of both traditional business processes and solving innovation problems. The result of this form of interaction is the receipt of additional profit, obtained through the introduction of innovative methods of work on the part of the outsourcer. On the example of the Zenit-Service cluster system, created with the direct participation of the author in the regional market of Rostov-on-Don, the experience of the practical implementation of an innovative outsourcing structure is presented.

Keywords: innovative outsourcing, infrastructure service activity, innovative activity, innovative project

Развитие инновационного сектора экономики порождает увеличение спроса на обеспечение коммерческого сопровождения инновационных проектов. Это способствует росту предложения со стороны аутсорсинговых предприятий услуг по обеспечению инфраструктурной поддержки инноваций.

Цель исследования: рассмотрение инновационного аутсорсинга с точки зрения особенностей его функционирования на рынке как во внешней, так и во внутренней средах.

При выполнении исследования в статье применены: эмпирический метод и метод экспертных оценок. Использованы материалы научных публикаций и диссертационных исследований.

Под инфраструктурно-коммерческой поддержкой инноваций мы понимаем обеспечение комплексного инструментария, направленного на системное сопровождение инновационных решений и способствующего повышению эффективности их реализации.

Коммерческая поддержка инновационных проектов со стороны аутсорсинговых организаций может обеспечивать как инфраструктурное сопровождение отдельных секторов, так и представлять собой целый комплекс механизмов, направленных на повышение эффективности разработки, внедрения, выведения на рынок и последующее сопровождение инновационного решения.

Однако процессы интеграции аутсорсинговой деятельности в сферу реализации инноваций сталкиваются с рядом сдерживающих факторов. К последним можно отнести:

– необходимость сохранения коммерческой тайны;

– сложность комплексного и синхронизированного решения разнородных технико-технологических и организационно-управленческих задач;

– высокую неопределенность при прогнозировании процессов реализации и диффузии инновационных проектов;

– дополнительное повышение рисковой составляющей процесса реализации инноваций по причине недобросовестности отдельных аутсорсинговых компаний, неэффективно построенной системы их внутреннего функционирования, недостаточно проработанных механизмов межколлегиального взаимодействия и так далее.

Многие заказчики с осторожностью относятся к использованию аутсорсинга как способа сопровождения бизнес-процессов, поскольку зачастую аутсорсеры привыкли работать по потоково-конвейерному принципу, оперативно решая лишь текущие задачи компаний – заказчиков, зачастую в удаленном режиме. Такая схема работы в значительной степени обусловлена тем, что аутсорсинговые предприятия всегда одновременно работают с несколькими клиентскими компаниями, что позволяет повысить прибыль.

Монопрофильная направленность аутсорсинговой деятельности также является препятствием для ее внедрения в процессы сопровождения инноваций, поскольку задачи инфраструктурного обеспечения проекта порождают проблемы синхронизации эффективного взаимодействия различных внешних исполнителей. Это дополнительно повышает рисковую составляющую инновационных проектов и оказывает отрицательное воздействие на эффективность их реализации.

Необходимость преодоления приведенных сдерживающих факторов порождает новый вид аутсорсинговой деятельности – инновационного аутсорсинга, который в настоящее время находится на стадии становления.

В научной литературе понятие инновационного аутсорсинга рассматривается либо как инструмент реализации реструктуризационного аутсорсинга, либо в качестве способа сопровождения непрофильных процессов инновационных проектов [1–3].

Однако приведенные подходы соответствуют лишь направленности аутсорсинговой деятельности, но не отражают его инновационной формы. Необходимо отметить, что современный период развития инновационной среды рынка требует трансформации аутсорсинга именно как формы деятельности, что диктует необходимость ее научного рассмотрения в новом ракурсе.

Возрастающий спрос на обеспечение комплексной инфраструктурной поддержки инновационных проектов, с одной стороны, и необходимость преодоления факторов, сдерживающих его внедрение в процессы реализации инноваций – с другой, создают объективные условия для становления, развития и научного осмысления инновационного аутсорсинга как специфической формы инфраструктурной деятельности.

Важно отметить, что современные технологии развития аутсорсинга имеют тенденцию к постоянному обновлению. Это обусловлено постоянным совершенствованием инструментов, методик, критериев оценки функционирования аутсорсинговых систем.

Аутсорсинговая деятельность зачастую выступает в качестве источника инноваций. Это обусловлено перманентной необходимостью предприятий, функционирующих в данной области, постоянного поиска оригинальных путей разрешения нестандартных проблем, выдвигаемых со стороны заказчиков, что в наибольшей степени проявляется при обеспечении поддержки инновационных решений. «При реализации инновационного аутсорсинга последний может самостоятельно выступать в роли источника инноваций, разрабатывая и используя специфические нестандартные инструменты и целые механизмы, способствующие повышению эффективности реализации поддерживаемого инновационного проекта» [4].

В качестве целей, определяемых инноваторами и инвесторами при привлечении аутсорсинга для поддержки инновационных решений, могут выступать:

– снижение рисковой составляющей;

– уменьшение издержек;

– решение как типовых, так и нестандартных задач, необходимых для реализации проекта;

– получение наибольшей экономической, технологической, организационно-управленческой отдачи от результатов внедрения проекта.

В последнем случае становится возможным получить не только запланированный результат инновационного решения, но также, благодаря применению нестандартных подходов, заложенных в самой природе аутсорсинговой деятельности, достичь

более высокого эффекта от его реализации. Результат объединенной инновационной активности источника инновации и аутсорсера позволяет обеспечить дополнительное усиление инновационного эффекта как в процессе внедрения инновации, так и ее диффузии на рынке [4].

Исходя из этого, мы предлагаем рассматривать понятие «инновационный аутсорсинг» как форму инновационной деятельности аутсорсинговых предприятий. Считаем целесообразным использовать этот термин в следующем его значении. *Инновационный аутсорсинг – есть системная инфраструктурная деятельность, основанная на внедрении инновационных подходов в процессы комплексного сопровождения, реализации и развития бизнес-процессов и решений как традиционной, так и инновационной направленности.*

В качестве концептуальной основы инновационного аутсорсинга мы предлагаем рассматривать область инновационных форм, видов и векторов функционирования аутсорсинговых предприятий и структур. Такой подход позволит изучать инновационный аутсорсинг не только в традиционном ракурсе – как инструмент экономии ресурсов за счет выведения непрофильных функций на внешнее управление, а как способ производства добавленной стоимости бизнес-процессов за счет внедрения нетрадиционных решений, позволяющих получить дополнительную прибыль от реализации инновации.

В ряде случаев инновационный аутсорсинг может выступать в качестве способа сопровождения не второстепенных, а основных бизнес-процессов, прибыль от внедрения которых будет распределяться по результатам реализации инновационных решений между заказчиком инновационного проекта и аутсорсинговой организацией, что представлено на рис. 1 [4].

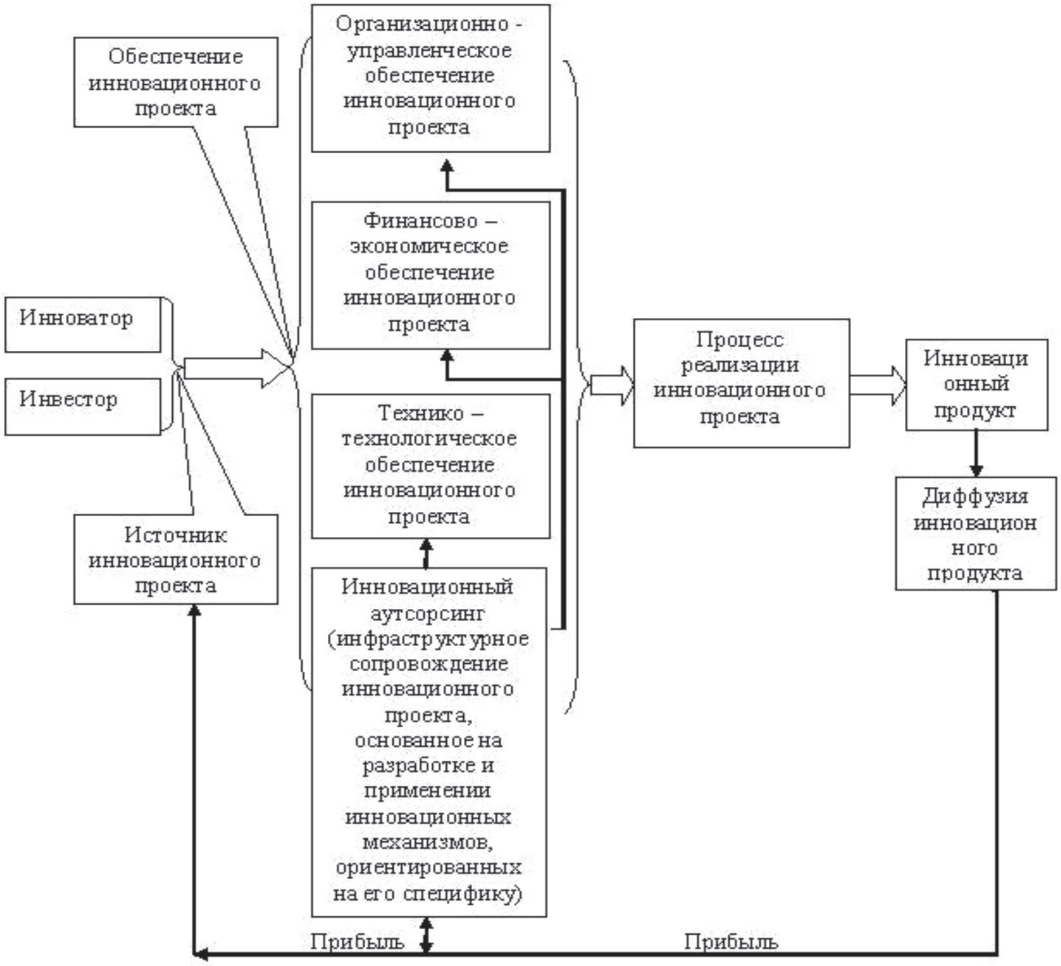

Рис. 1. Воздействие инновационного аутсорсинга на процесс реализации инновационного проекта

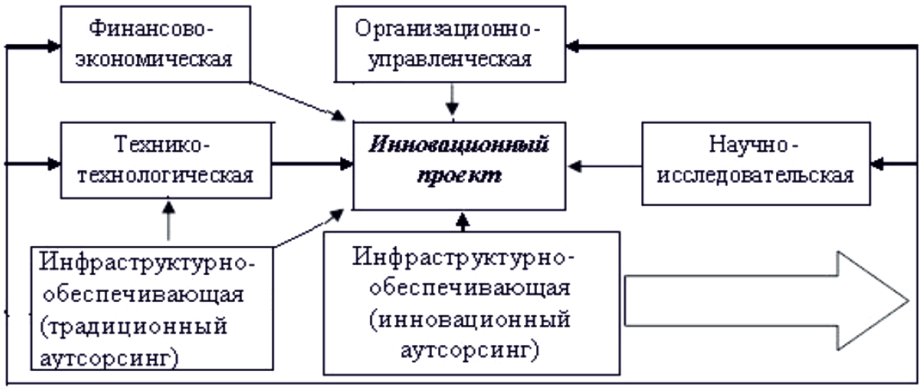

Рис. 2. Формы коммерческой поддержки инновационных проектов

Система коммерческой поддержки инновационных проектов может быть реализована в различных формах: инвестиционной, научно-исследовательской, технико-технологической, организационно-управленческой, инфраструктурно-обеспечивающей и так далее.

Аутсорсинговая деятельность, на первый взгляд, относится исключительно к инфраструктурно-обеспечивающей форме. Однако, если принять во внимание комплексную направленность инновационного аутсорсинга, последний зачастую выступает в качестве связующего звена между различными составляющими коммерческого сопровождения инноваций, что показано на рис. 2.

Аутсорсинг может использоваться как на отдельных стадиях реализации инновации, так и в полном технологическом цикле. Привлечение аутсорсинговых компаний к процессам внедрения инновационных проектов может преследовать следующие цели:

– снижение рисковой составляющей;

– уменьшение издержек;

– решение как типовых, так и нестандартных задач, необходимых для реализации проекта;

– получение наибольшей экономической, технологической, организационно-управленческой отдачи от результатов внедрения проекта.

Однако соучастие аутсорсера в процессах разработки инноваций может привести к необходимости разрешения проблемы соотношения авторских прав на инновационные решения, распределения прибыли от результатов реализации и последующей диффузии проекта и так далее. Эти вопросы должны быть юридически урегулированы до начала сотрудничества между аутсорсером и заказчиком.

Трансформация традиционного аутсорсинга в инновационный требует соответствующего изменения инновационной стратегии аутсорсингового предприятия, что в значительной степени зависит от инновационной активности руководства и сотрудников компаний, направленной на переход к новой модели функционирования на рынке. «Управление инновационной стратегией включает процесс самоидентификации инноваций, разработку инструментария, с помощью которого инновация будет реализовываться, а также технологию оценки рисков. Переход на инновационную стратегию развития требует перераспределения внутренних ресурсов компании и ресурсов рынка» [5, с. 9].

Инновационный аутсорсинг как форма деятельности должен соответствовать следующим основным критериям:

– ориентации на нестандартные подходы при решении как шаблонных, так и нетрадиционных задач;

– генерации дополнительной прибыли инноваций за счет разработки новых технологических цепочек, оптимизационных моделей и так далее;

– обеспечении не только второстепенных, но и основных бизнес-процессов заказчика;

– инфраструктурном сопровождении широкого спектра задач при реализации проекта;

– строгом соблюдении коммерческой тайны инновационных решений;

– гибкости собственных технологических и организационно-управленческих процессов, способных оперативно адаптироваться к конъюнктурным изменениям задач рынка и конкретных проектов;

– обеспечении высокой эффективности функционирования внутренней структуры аутсорсинговой деятельности как во внутренней, так и во внешней средах;

– организации системы эффективного партнерского взаимодействия, построенной на основе формирования командной идеологии работы с учетом психологических особенностей как сотрудников, так и контрагентов. Схематично принципы функционирования инновационного аутсорсинга представлены на рис. 3.

Решение задачи эффективной реализации потенциала инновационного аутсорсинга основано на расширении спектра деятельности, профессиональном опыте сотрудников аутсорсингового предприятия, совершенствовании материально-технического оснащения и так далее. Однако на практике такой подход достаточно трудно обеспечить в рамках одной компании, поскольку это требует привлечения значительных инвестиционных и кадровых ресурсов. Кроме того, аутсорсинговые организации зачастую сталкиваются со специфическими проектами, сопровождение которых требует наличия узких компетенций, специфического оборудования и так далее. Их приобретение не всегда целесообразно с экономической точки зрения. В таких случаях задействуется механизм субаутсорсингового взаимодействия, что предполагает объединение ресурсной базы различных аутсорсинговых предприятий для реализации механизма их взаимовыгодного сотрудничества. Это позволяет увеличить совокупный ресурсный потенциал аутсорсинговой деятельности, позволяя наиболее эффективно и гибко диверсифицировать ее фрактально-кинетические потоки в зависимости от конъюнктуры внешней среды.

В наибольшей степени субаутсорсинговые схемы работы актуализируются при сопровождении инновационных проектов. Это обусловлено необходимостью поиска комплексных нестандартных решений, требующих привлечения узкопрофильных специалистов и специализированного оборудования.

Благодаря форме взаимодействия аутсорсинговых компаний, представленной на рис. 4, обеспечивается секторная поддержка бизнес-процессов. Также приведенный подход позволяет выполнять коммерческое сопровождение инновации в конкретной области либо смежных сферах.

В зависимости от количества требуемых направлений поддержки, а также степени сложности решений, сопровождение проекта со стороны аутсорсинговой структуры может обеспечиваться на основе применения инструментов интегративного взаимодействия ее элементов. Субаутсорсинговое взаимодействие базируется на реализации принципа коммерческого партнерства и может проявляться: в поддержке разных сфер коммерческого сопровождения различных заказчиков, секторном сопровождении отдельно взятого инновационного проекта, распределении сервисных потоков между аутсорсинг-партнерами, интеграции совместных ресурсов для решения единой задачи.

Рис. 3. Принципы функционирования инновационного аутсорсинга

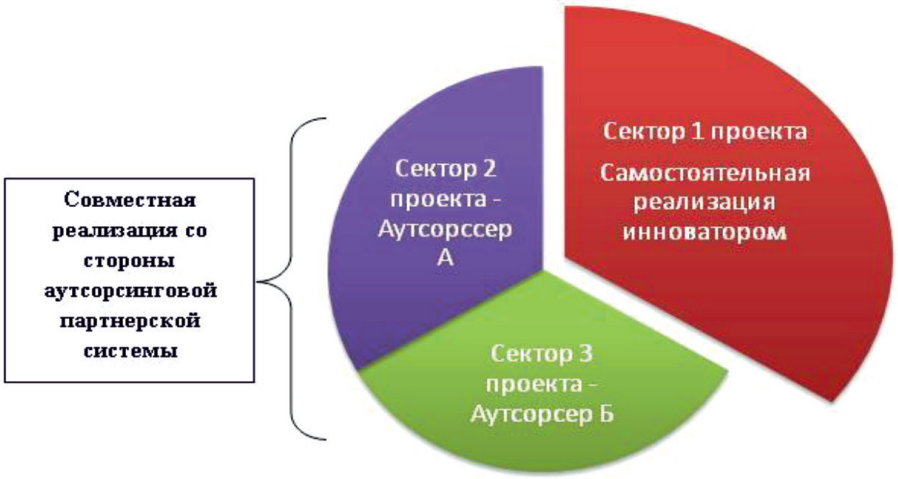

Рис. 4. Совместное решение разнородных задач инновационного проекта аутсорсинг-партнерами

Инновационность партнерского сотрудничества в аутсорсинговой деятельности заключается не только в самом принципе его реализации, но также необходимости создания совместного организационно-управленческого механизма, позволяющего обеспечить эффективное распределение ресурсной базы, формирование системы коллегиальной ответственности и так далее. Кроме того, возникает необходимость проработки системы синхронизации такой аутсорсинговой структуры с внешней средой.

Примером реализации инновационного аутсорсинга может служить «Аутсорсинговый кластер Зенит – Сервис», созданный при непосредственном участии автора на региональном рынке г. Ростова-на-Дону. Кластерная структура представляет собой корпоративное объединение юридически независимых предприятий, функционирующих на рынке в различных сферах аутсорсинговой деятельности. Целью создания кластера является обеспечение возможности реализации комплексных механизмов, направленных как на обеспечение инфраструктурной поддержки инновационных проектов, так и сопровождение широкого спектра текущих бизнес-процессов и задач предприятий-заказчиков [6].

Диапазон обеспечения коммерческой поддержки со стороны кластерной структуры существенно превышает возможности отдельных аутсорсинговых компаний, что является главным достоинством данной формы корпоративного взаимодействия. В то же время реализация такой формы коммерческого партнерства позволяет повысить устойчивость и надежность бизнес-процессов аутсорсинговых предприятий, входящих в состав кластера за счет диверсификации возможностей реализации их коммерческой деятельности на рынке.

Выводы

Результатом написания статьи явилась разработка новых концептуальных основ инновационного аутсорсинга, а также рассмотрение специфики инновационной формы деятельности аутсорсинговых систем.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

Развитие инновационной сферы экономики ставит задачи по новому научно-теоретическому осмыслению инновационного аутсорсинга и трансформации практических подходов к его реализации. Однако становление инновационного аутсорсинга сталкивается с рядом сдерживающих факторов, от успешности преодоления которых зависит скорость и эффективность его развития, а также глубина диффузии в различные сферы экономической деятельности.

Список литературы

1. Власюк Ю. Аутсорсинг в инновационной сфере [Электронный ресурс]: электрон. науч. журн. – Минск: Наука и инновации, 2013. URL: http://www.innosfera.org/node/1871 (дата обращения: 15.05.2018).

2. Гончарова Н.А. Инновационный аутсорсинг в малом и среднем бизнесе / Н.А. Гончарова // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 4 (26). – С. 101–107.

3. Тимофеев М.А. Развитие инструментария реализации инновационного проекта с использованием процессно – контрольного аутсорсинга: дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / М.А. Тимофеев; Нижегородский гос. арх. – строит. ун-т. – Нижний Новгород, 2017. – 188 с.

4. Балдин О.В. Аутсорсинг как катализатор процессов реализации системных инноваций / О.В. Балдин, Г.И. Иванов // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 12–2. – С. 347–352.

5. Андреева А.В. Управление инновационными стратегиями финансовых компаний в институциональных условиях «новой экономики»: автореф. дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / А.В. Андреева; ЮФУ. – Ростов-на-Дону, 2009. – 33 с.

6. Балдин О.В. Аутсорсинг как инструмент инфраструктурной поддержки инновационных проектов / О.В. Балдин // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 11–1. – С. 185–190.