УДК 338.462

АУТСОРСИНГ КАК КАТАЛИЗАТОР ПРОЦЕССОВ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМНЫХ ИННОВАЦИЙ

[1,2]Балдин О.В., [3]Иванов Г.И.

[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;
[3]ЧОУ ВО «Южный университет (ИУБиП)», Ростов-на-Дону, e-mail: giivanov@yandex.ru

Статья посвящена рассмотрению аутсорсинга как дополнительной движущей силы, способствующей повышению эффективности реализации системных инноваций. Дается авторское определение понятию «системная инновация», проводится его типологизация по видам и формам. В статье показано, что аутсорсинг как вид деятельности априори является источником инновационной активности. Это способствует приданию дополнительного мощностного, а также синергетического эффектов при обеспечении процессов проектирования, создания и диффузии на рынке как отдельных, так и системных инновационных продуктов, что позволяет повысить их функциональные, качественные и иные характеристики. В заключение делается вывод о том, что внедрение аутсорсинга как способа поддержки системных инноваций позволяет повысить эффективность их реализации на всех этапах жизненного цикла – от проектирования до внедрения.

Ключевые слова: системная инновация, инновационный проект, аутсорсинговая деятельность, инфраструктурная поддержка инноваций

OUTSOURCING AS A CATALYST FOR IMPLEMENTION PROCESS OF SYSTEM INNOVATIONS

[1,2]Baldin O.V., [3]Ivanov G.I.

[1]Don State Technical University, Rostov-on-Don;
[2]Outsourcing – service cluster «Zenit-service», Rostov-on-Don, e-mail: o.baldin@yandex.ru;
[3]South University (IUBIP), Rostov-on-Don, e-mail: giivanov@yandex.ru

The article is devoted to consideration of outsourcing as an additional driving force, to enhance the effectiveness of the implementation of the system of innovation. The author gives the definition of the concept of «systematic innovation», and fulfils it's classification by types and forms. The article shows that outsourcing as an activity is a priori source of innovative activity. This contributes to additional power, as well as synergy effects in the provision of processes of design, creation and diffusion on the market both private and the system of innovative products to improve their functional, quality and other characteristics. In conclusion, it is concluded that the introduction of outsourcing as a way of supporting the system of innovation allows to increase the effectiveness of their realization at all stages of the life cycle – from design to implementation.

Keywords: system innovation, innovation project, outsourcing activity, infrastructure support of innovations

В последние годы проблематика становления и развития системных инноваций приобретает все большее внимание как в научном сообществе, так и в прикладных сферах функционирования народного хозяйства. Инновационные процессы становятся основополагающим направлением развития производственных и инфраструктурно-обеспечивающих отраслей экономики. К последним, в частности, можно отнести область аутсорсинга, являющуюся наиболее динамично развивающимся сектором поддержки производства и регионального управления.

При этом аутсорсинговая деятельность как таковая априори является источником инноваций. Это связано с перманентной необходимостью предприятий, функционирующих в данной области, постоянного поиска оригинальных путей разрешения нестандартных задач, выдвигаемых со стороны заказчиков. Наибольшую актуальность это приобретает при обеспечении инфраструктурного сопровождения инновационных проектов. В таких случаях творческое начало аутсорсеров раскрывается в значительно большей степени, чем при решении типовых задач.

Результат объединенной инновационной активности источника инновации и аутсорсера позволяет обеспечить дополнительное усиление инновационного эффекта в процессе как реализации инновации, так и ее диффузии на рынке.

Привлечение аутсорсинговых компаний в процессе реализации инновационных проектов может преследовать следующие цели:

1. Снижение рисковой составляющей.
2. Уменьшение издержек.
3. Решение как типовых, так и нестандартных задач, необходимых для реализации проекта.
4. 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.

Безусловно, нельзя идеализировать аутсорсинг, поскольку здесь, как и в любой другой области человеческой деятельности, встречаются недобросовестные и некомпетентные организации. В [1, 2] проводится анализ подходов и критериев, на основе которых руководители предприятий принимают решения о целесообразности передачи отдельных бизнес-процессов на аутсорсинговое сопровождение. В этой связи актуализируется проблема выбора аутсорсинг-партнера. Среди основных критериев, определяющих принятие таких решений, необходимо руководствоваться следующими:

1. Репутацией аутсорсингового предприятия на рынке.
2. Спектром предоставляемых услуг.
3. Направленностью компании на оперативность и гибкость при необходимости применения нестандартных подходов для повышения эффективности инновационных проектов.

По нашему глубокому убеждению, нецелесообразно при выборе аутсорсинговой организации прибегать к проведению тендерных закупок, по принципу аукциона, поскольку это приводит к минимизации затрат не только для инноватора, но также и необходимости их экономии со стороны аутсорсера, что неизбежно нивелирует экономическую подпитку творческой составляющей аутсорсера.

С другой стороны – рыночная конкуренция, высокие требования, предъявляемые к специалистам по аутсорсингу, жесткие условия SLA-контрактов вынуждают такие компании постоянно повышать уровень собственных компетенций и ответственности за результаты деятельности на рынке. Следовательно, при выборе аутсорсинг-партнера для сопровождения инновационных проектов большее доверие вызывают организации, функционирующие на рынке в течение длительного времени.

Поскольку аутсорсинговая деятельность, как правило, имеет определенную профессиональную направленность, перспективным вектором инновационного развития как для аутсорсинговых предприятий, с одной стороны, так и для поддерживаемых ими проектов является создание аутсорсинговых кластерных систем, что отражено в [3–5].

Инновационная ориентация экономических структур на определенном витке диалектического развития приобретает новую форму – системных инноваций. В отличие от частных инноваций, системные инновации представляют собой результат эволюции одного и (или) нескольких инновационных решений, направленный на создание и диффузию их совокупного инновационного продукта. Таким образом, реализация системных инноваций может проявляться в следующем:

1) как результат поступательного развития отдельной инновации (диалектический путь развития инновации);

2) как результат интеграции ряда связанных инноваций (интегративный путь развития системных инноваций);

3) как результат комплексного объединения нескольких связанных либо несвязанных инноваций, итогом которого является синергетический эффект, проявляющийся в появлении не только принципиально нового продукта, но и ассоциированных с ним специфических инновационных систем (мультипликативный путь развития системных инноваций).

Схематично принципы развития инноваций представлены на рис. 1–3.

Рис. 1. Диалектический принцип развития инновации

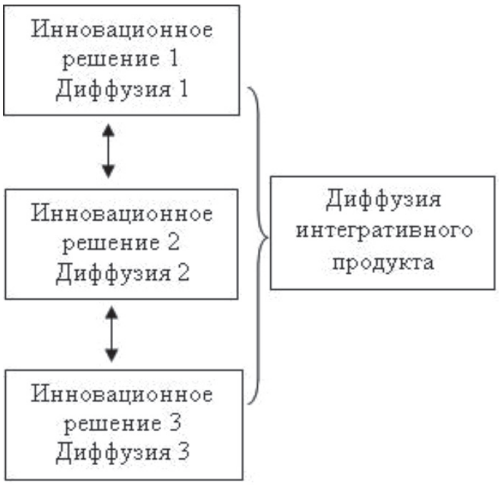

Рис. 2. Интегративный путь развития системных инноваций

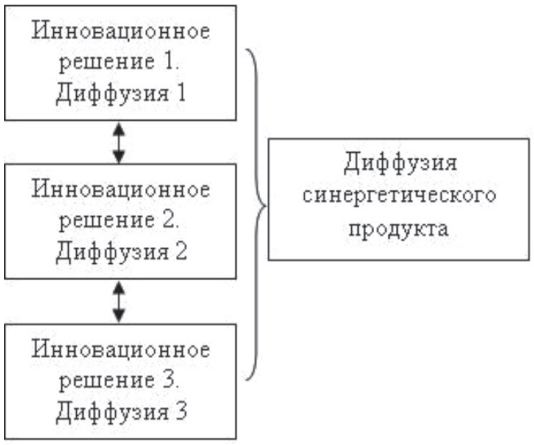

Рис. 3. Мультипликативный путь формирования системных инноваций

В данном случае развитие инновации происходит планомерно, в соответствии с четко поставленной целью и определенными задачами. Результаты ее внедрения и диффузии можно спрогнозировать с достаточно высокой степенью вероятности.

Интегративный путь развития системных инноваций характеризуется меньшей вероятностью прогнозирования результатов ее внедрения и развития. Следовательно, их внедрение сопряжено с более высокой, по сравнению с диалектическим принципом, степенью риска при их реализации, внедрении и диффузии.

Мультипликативный принцип развития системных инноваций может возникать как планомерно, так и спонтанно, в результате объединения нескольких как связанных, так и несвязанных между собой сформировавшихся инноваций, каждая из которых предварительно имела собственный путь развития. Мультипликативный путь характеризуется наименьшей степенью прогнозируемости результатов развития системных инноваций как в экономической, так и в социокультурной, экологической и других плоскостях. При этом данный способ формирования системных инноваций сопровождается синергетическим эффектом, проявляющимся не только в создании принципиально нового продукта, но также – в преобразовании инновационного пространства.

Процесс развития инноваций происходит циклически. Количество циклов может быть как определенным, так и неопределенным и составлять от одного до бесконечности. Инновация может остановиться в своем развитии и даже прекратить существование в случаях, если на рынке параллельно появляются иные, более привлекательные продукты по критериям функциональности, надежности, цене и так далее.

Инфраструктурная поддержка системных инноваций строится на основе реализации механизмов комплексной инновационной активности источника инновационного решения и соответствующего обеспечения со стороны аутсорсинговой организации. Аутсорсер может быть привлечен как для обеспечения отдельного этапа его реализации (частного технологического решения, продвижения на рынке и так далее), так и целых циклов. Различные подходы для привлечения аутсорсинговой поддержки определяются источником инновации, обычно выступающим в роли заказчика и могут быть обусловлены экономической и технико-технологической целесообразностью, необходимостью придания дополнительного ускорения для вывода инновации на рынок, степенью секретности инновации и так далее.

Ученые справедливо определяют инновационную деятельность как высоко рисковую сферу экономики [6–8]. Это объективно обусловлено невозможностью всестороннего прогнозирования как экономических результатов реализации предлагаемого нового продукта, так и отдаленных последствий его воздействия на рынок, а также другие сферы человеческой жизнедеятельности, такие как экологическая, социальная, политическая и другие. Зачастую инноваторы не задаются вопросами просчета последних, поскольку направленность на достижение технико-технологического и экономического результатов инновации, как правило,

является доминирующей. Это создает предпосылки для актуализации выполнения прогностических исследований со стороны аутсорсинговых организаций последствий внедрения инноваций, которые могут быть хорошо прогнозируемыми, трудно прогнозируемыми и слабо прогнозируемыми.

Аутсорсинговые компании также зачастую выступают в роли независимых экспертов результатов внедрения инновационных проектов. В отличие от прогностической функции, экспертная позволяет провести комплексное независимое исследование инновационного продукта на предмет его жизнеспособности, надежности, качества, а также предложить пути совершенствования приведенных его параметров.

Следовательно, аутсорсинговая поддержка процесса реализации и диффузии инноваций может заключаться не только в текущем сопровождении их становления и выведения на рынок, но в том числе – в экспертной и прогностической функциях.

В научной литературе авторами предлагаются различные подходы к оценке эффективности внедрения инновационных проектов [6–8]. Все они базируются на расчете различных финансово-экономических характеристик по результатам их реализации, имеющих вектор направленности в отношении источника инноваций. По нашему глубокому убеждению, данные подходы являются недостаточными, поскольку не могут учесть весь спектр воздействия инновационного продукта как на рынок, так и другие секторы народного хозяйства, социо-культурную, экологическую сферы и так далее.

Для более полного отражения результатов воздействия как частных, так и системных инноваций на различные области жизнедеятельности общества необходимо обеспечить проведение аналитических исследований в отдельных циклах их реализации, позволяющих учесть широкий диапазон как экономических, так и иных последствий внедрения инновационных решений. Для этого целесообразно выполнение математического, статистического, эмпирического, экспертного анализов, проводимых в различных формах, в том числе: табличной, графической и других.

В научной литературе, посвященной проблематике оценки эффективности инновационных проектов, авторы фактически говорят об оценке эффективности инвестиционных проектов, отождествляя эти понятия [6, 7]. Мы не в полной мере согласны с таким подходом, поскольку целевые назначения их различны. Целью инвестиционного проекта является наиболее эффективное вложение финансово-экономических ресурсов с целью получения прибыли. Целью инновационного проекта является создание на рынке нового продукта. Прибыль, получаемая от его диффузии, является следствием внедрения на рынке.

Если расчет эффективности инвестиционного проекта достаточно предсказуем, то расчет эффективности инновационных проектов, особенно интегративного и мультипликативного типов, имеет значительно меньшую степень вероятности прогнозирования эффективности и, соответственно – более высокую рисковую составляющую. Инвестиционный проект не всегда является инновационным, поскольку инвестиционные вложения зачастую используются для решения стандартных задач. Инновационные проекты предполагают использование нестандартных подходов, так как ориентированы на получение принципиально нового продукта. Однако общим в обоих случаях является их направленность на получение прибыли от инвестиций.

В [8, 9] авторы рассматривают проблематику экономической эффективности воздействия аутсорсинга на процессы инновационной деятельности. Однако в современных условиях необходимо использовать комплексный подход, основанный не только на его экономической отдаче, но также и рассматривая весь комплекс воздействия аутсорсинговых структур как на финансово-экономические, так и другие результаты внедрения инновационных решений.

Оценку экономической эффективности от внедрения аутсорсинга в процесс реализации инновационных проектов мы предлагаем выполнять, основываясь на результатах предварительной оценки эффективности инновационного проекта без учета инфраструктурной поддержки, и фактических затратах, понесенных с учетом применения аутсорсинга. Кроме того, необходимо выполнить соответствующий расчет снижения рисковой составляющей инновационного проекта.

Однако весь комплекс оценочных мероприятий в ряде случаев выполнить затруднительно, поскольку социо-культурные, экологические и другие характеристики поддаются лишь описательной, но не математической оценке, что необходимо учитывать при проведении сравнительного анализа внедрения инноваций с аутсорсинговой поддержкой и без нее.

При традиционной передаче части функционала на аутсорсинговую поддержку аутсорсинг хотя и позволяет снизить издержки, однако все равно является расходной статьей инвестора инновационного проекта.

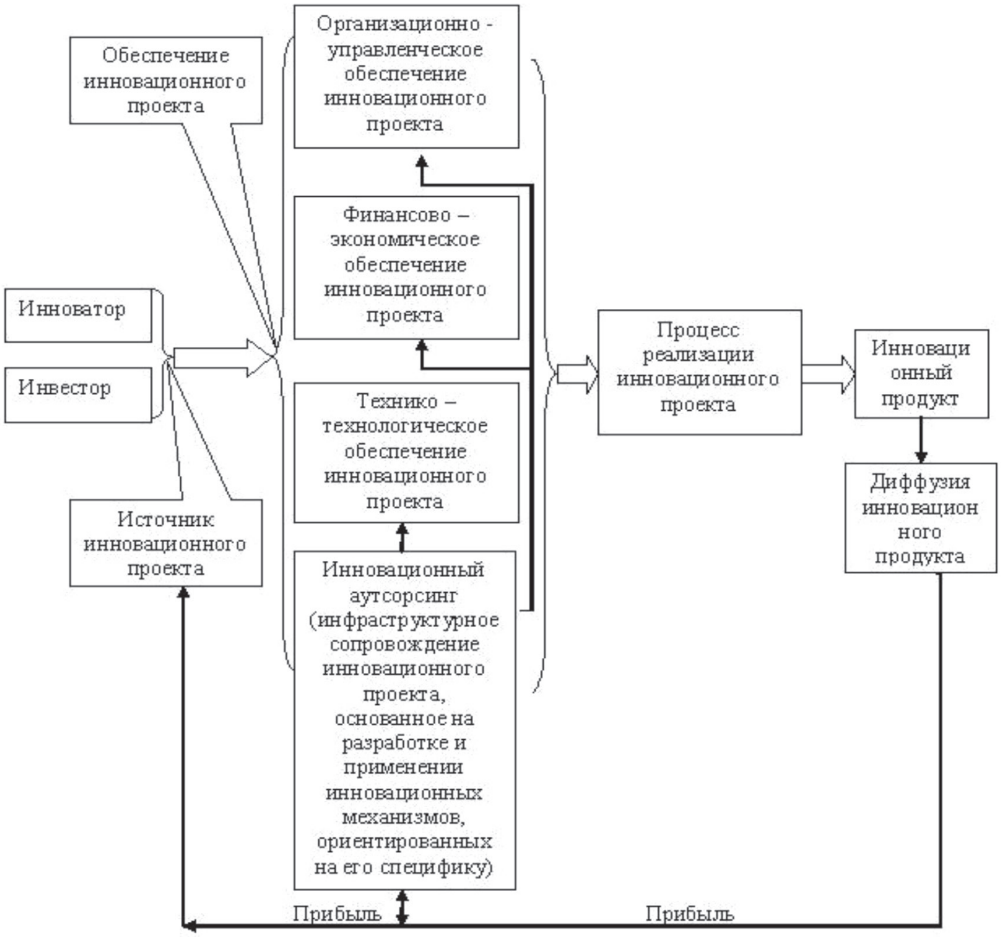

Рис. 4. Воздействие аутсорсинга на процесс реализации инновационного проекта

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. В ряде случаев благодаря аутсорсингу происходит не только повышение эффективности инновационного проекта в запланированных рамках, но отдельные инновационные аутсорсинговые решения позволяют генерировать дополнительную прибыль, которая по принципу обратной связи частично остается у самого аутсорсера, частично возвращается инвестору и инноватору, что представлено на рис. 4.

В заключение можно сделать вывод о том, что катализирующая роль поддержки инноваций со стороны аутсорсинговых структур заключается в следующем:

1. Повышении технико-технологической эффективности инновации.
2. Снижении рисковой составляющей инновационного проекта.
3. Снижении себестоимости конечного инновационного продукта.
4. Уменьшении срока окупаемости инновационного проекта.
5. Поддержке продвижения инновации на рынке.
6. Перспективном развитии инноваций.
7. Возможностью проведения независимой экспертизы инновационного решения.
8. Прогнозировании последствий внедрения инноваций на рынке.
9. Генерации новых методов, подходов, направленных на оптимизацию его реализации.

Список литературы

1. Игнатьев А.В. Алгоритм принятия решения о переводе на аутсорсинг функций в сфере ИКТ в малых и средних промышленных предприятиях // Современные исследования социальных проблем / [Электронный ресурс]: электрон. науч. журн. – 2012. – № 7(15). – Режим доступа: http:// www.sisp.nkras.ru (дата обращения: 20.11.2017).

2. Курбанов А.Х. Методика оценки целесообразности использования аутсорсинга / А.Х. Курбанов // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 1. Режим доступа: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=5437 (дата обращения: 01.11.2017).

3. Балдин О.В. Особенности формирования сервисного кластера как способа инновационного развития аутсорсинговых компаний / О.В. Балдин // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 5. – С. 126–130.

4. Балдин О.В. Аутсорсинг как инструмент инфраструктурной поддержки инновационных проектов / О.В. Балдин // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 1–1. – С. 185–189.

5. Балдин О.В. Разработка инновационного механизма комплексной оценки технологической эффективности аутсорсингово-сервисного кластера / О.В. Балдин, Г.И. Иванов // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 9–2. – С. 399–404.

6. Тимофеев М.А. Развитие инструментария реализации инновационного проекта с использованием процессно-контрольного аутсорсинга: дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / М.А. Тимофеев. – Н. Новгород, 2017. – 188 с.

7. Зайцев Ю.В. Управление инновационным проектом: учеб. – метод. пособие / Ю.В. Зайцев, Т.В. Дорожкина, В.К. Крутиков, О.В. Федорова. – Калуга: ИУБИТ, 2016. – 247 с.

8. Минасьян М.Р. Использование аутсорсинга в инновационной деятельности компании / М.Р. Минасьян // Внешнеэкономические связи. – 2008. – № 7. – С. 53–57.

9. Гончарова Н.А. Инновационный аутсорсинг в малом и среднем бизнесе: автореф. дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / Н.А. Гончарова. – СПб., 2010. – 22 с.