

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ В ОБЛАСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Ключевые слова: инновационное развитие, сфера услуг, производственная инфраструктура, инновации, аутсорсинг.

В статье исследуется сектор промышленных услуг, представленный современной формой организации бизнеса - промышленным аутсорсингом, анализируется его содержание и связь с инновационным развитием. Рассмотрены предпосылки и факторы инновационного развития сферы услуг в области производственной инфраструктуры.

Key words: innovative development, services, infrastructure, innovations, outsourcing.

The article explores the sector of industrial services, submitted by the modern form of business organization - industrial outsourcing, examines its contents and communication innovative development. Prerequisites and factors of innovative development of sphere of services in the field of industrial infrastructure.

Развитие инновационных процессов в России сопровождается поиском и применением новых форм и инструментов организации хозяйственной деятельности промышленных предприятий, при этом особое место отводится сектору промышленных услуг. В настоящее время крупные промышленные предприятия все шире применяют такую форму организации бизнеса как промышленный аутсорсинг, который понимают как оказание услуг по выполнению производственных функций на долгосрочной договорной основе и применяют в случаях, когда реализация производственного процесса собственными силами обходится дороже, чем привлечение сторонней организации.

В экономической литературе встречаются различные классификации аутсорсинга. Например, в одной из классификаций выделяют функциональный (передача непрофильных функций управления и корпоративных ролей внешним специализированным компаниям); операционный (передача функций производства); ресурсный (отказ от собственных ресурсов и приобретение их на стороне). Другой вариант – аутсорсинг подразделяется на производственный, бизнес-процессов и информационных технологий. Каждый из типов аутсорсинга может быть реализован для повышения эффективности инновационных процессов, однако, лишь на базе определенных институциональных преобразований на мезоуровне [1].

В высокотехнологичных отраслях развитых стран наиболее распространен промышленный аутсорсинг, в России также можно прогнозировать рост его объемов. К 2020 году ожидается повышение доли России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг до 5-10% в 5-7 и более секторах.

Полагаем, сектор аутсорсинга деловых услуг может стать одним из способов ответа российской экономики на вызовы в инновационной сфере, отмеченные в Стратегии - 2020. По мнению разработчиков Стратегии [2], вызов в инновационной сфере заключается в том, что переход к инновационной экономике происходит не

только в развитых, но и в развивающихся странах. Бизнес активно финансирует поиск и разработку технологий, стабильно выводит на рынок новые продукты и услуги, разнообразные инструменты государственной политики позволяют поддерживать все более широкий круг участников инновационных процессов, обеспечивают прочную научную базу для решения проблем здравоохранения, безопасности и сохранения окружающей среды. Усиливается интернационализация и глобализация производственной и научной активности бизнеса, отрабатываются новые функции аутсорсинга. Процесс подстегивается ростом ценовой конкуренции в традиционных секторах высокотехнологических производств, а также спросом на определенные категории новейших технологий.

Российский сектор деловых услуг имеет значительный потенциал в процессе стимулирования инновационного развития обрабатывающих производств, повышения их конкурентоспособности, избегания избыточных непроизводственных издержек. В системе других составных элементов макроэкономической инновационной политики данный сектор способен уменьшить «белые» пятна государственного регулирования экономики. Для понимания действия модели аутсорсинга и для осознанного управления ею, проанализируем факторы и предпосылки инновационного развития сектора деловых услуг в области производственной инфраструктуры.

Инновационное развитие сферы промышленных услуг, которую в полной мере затронул кризис 2008-2009 гг., повторяет тенденции российской инновационной сферы в целом. Сильными сторонами современной российской инновационной политики признается то, что инновационная политика находится в числе декларируемых политических приоритетов государства; реализуются новые инструменты стимулирования инноваций (налоговые льготы, инновационная инфраструктура, малые предприятия при вузах и НИИ), вводятся инструменты поддержки лучших инноваторов, делаются попытки привлечения новых игроков, идет рост бюджетного

финансирования науки. Однако исследователями [3] формулируются и слабые стороны – отсутствие стратегической повестки (долгосрочного видения), жесткие бюджетные ограничения, социально-ориентированный бюджет; множественность и нескоординированность «инновационных сигналов» от государства; «муляжи» институтов инновационной экономики, низкое качество имплементации принимаемых решений; медленный прогресс в улучшении бизнес-среды и инвестиционного климата, повышение налоговой нагрузки на бизнес; завышенные ожидания масштабов и скорости достижения эффекта.

В качестве дестимула инновационного развития данного сектора в плане его государственной поддержки становится наличие мифа о необходимости и эффективности финансирования высокотехнологичного сектора, а также о безусловном приоритете технологических инноваций над организационными, в нашем случае связанными с аутсорсингом.

При этом предпосылками развития аутсорсинга промышленных услуг становится их согласованность с целями обрабатывающих производств в инновационной сфере. Из числа потенциально возможных целей инновационной деятельности, к которым относятся ориентиры по продуктам, рынкам, эффективности, качеству или к способности обучаться и осуществлять изменения и др. [4], организационные инновации способны соответствовать последним четырем. Данные цели часто могут приобретать форму результатов, краткую классификацию которых (адаптированную для сферы аутсорсинга по [4]), приведем ниже, курсивом выделены те факторы, трансформация которых в значительной степени может быть связана с оказанием инновационных деловых услуг улучшающего характера:

1. Конкуренция, спрос и рынки:

- *замещение товаров, теряющих спрос (передача таких производств на аутсорсинг)*
- расширение ассортимента товаров и услуг
- разработка продукции, дружественной к окружающей среде
- удержание или увеличение доли рынка
- *проникновение на новые рынки*
- *улучшение заметности продуктов или их экспонирования*

- *сокращение времени реагирования на запросы потребителей*

2. Производство и доставка:

- повышение качества товаров и услуг
- *повышение гибкости производства или предоставления услуг*
- повышение потенциала производства или оказания услуг
- *снижение стоимости единицы труда*
- *сокращение потребления материалов и энергии*
- *снижение затрат на проектирование*
- сокращение времени производства

– *достижение соответствия техническим стандартам*

– *снижение операционных затрат при предоставлении услуг*

– повышение эффективности или скорости снабжения и/или доставки товаров и предоставления услуг

– повышение информационно-технологического потенциала

3. Организация рабочих мест:

– совершенствование коммуникаций и взаимодействия между различными видами деловой активности

– повышение интенсивности обмена знаниями с другими организациями или передачи знаний

– *повышение возможностей реагировать на различные запросы клиентов*

– развитие и укрепление связей с потребителями

– *улучшение условий труда.*

Перечисленные факторы позволяют обозначить основные рычаги стимулирования инновационной активности обрабатывающих производств и сферы услуг. Главными стимулами большинства продуктовых и ряда маркетинговых инноваций являются такие элементы рыночного механизма как спрос, конкуренция, цена. Кроме того, специфичные факторы отмечены для технологических нововведений в производстве и распределении. Ориентиром для таких изменений становятся такие цели обеспечения конкурентоспособности как: повышение качества, гибкость, операционная эффективность и минимизация издержек. Организационные инновации касаются вопросов, связанных с факторами организации труда на предприятии, оптимизации размещения рабочих мест, распределения знаний, подготовки кадров.

В то же время готовность предприятий прибегать к модели аутсорсинга может быть сопряжена с рядом факторов. Ряд причин затруднит или остановит ее использование, либо приведет к отрицательным результатам (синергии) в итоге повышения энтропии системы. Среди таких факторов особо выделяются экономические: неконкурентоспособность цен или отсутствие платежеспособного спроса; внутрипроизводственные – обусловленные отсутствием подготовленных работников, ноу-хау и прочих знаний, а также факторы технического регулирования или фискального характера.

В свою очередь на принятие решений об аутсорсинге могут стимулирующе повлиять проблемы в осуществлении инновационной деятельности, отмеченные для предприятий обрабатывающих производств. В качестве таковых становятся для малых предприятий недостаточность финансовых ресурсов и инвестиций в инновации, для любых компаний – недостаточность спроса на продуктовые инновации при существующем уровне себестоимости производства в результате внедрения нововведений. Значительная часть предприятий

сталкивается с проблемой недостатка квалифицированного персонала, необходимого для инновационного развития предприятия внутри него или на рынке труда. Высоки проблемы инноваций, связанные с наличием неразвитой инфраструктуры, прежде всего за пределами крупных городов, наконец к аутсорсингу может подталкивать отсутствие информации о технологиях, рынках технологий, которые потребуются для осуществления процесса реинжиниринга важных для предприятий обрабатывающих производств функций.

Рассмотрим перечень факторов, которые могут стать препятствиями для инновационной деятельности, с одной стороны, и одновременно стимулом к аутсорсингу – с другой. Факторы, сдерживающие инновационную деятельность, адаптированы для сферы аутсорсинга по [4], из них нивелируемые посредством аутсорсинга выделены курсивом:

1. Стоимостные факторы:

- чрезмерные предвидимые риски
- *слишком высокая стоимость услуг аутсорсинга*

- недостаток внутренних, финансовых средств предприятия
- отсутствие или недостаточность финансирования из внешних источников

2. Факторы, связанные со знаниями:

- недостаточный инновационный потенциал (в сфере ИР, дизайна и пр.)
- отсутствие или недостаток квалифицированного персонала: *на предприятии, на рынке труда*

- *отсутствие или недостаток информации о технологиях*

- отсутствие или недостаток информации о рынках

- *дефицитность внешних услуг*
- трудности нахождения партнеров для совместной разработки: продукта или *процесса*, маркетингового проекта

- жесткость внутренней организации предприятия: отношение персонала к переменам, отношение руководителей к переменам

- *управленческая структура предприятия*
- *неспособность выделить персонал для инновационной деятельности из-за потребностей производства*

3. Рыночные факторы:

- неопределенный спрос на инновационные товары или услуги
- господство на потенциальном рынке уже укоренившихся на нем предприятий

4. Институциональные факторы:

- *отсутствие или слабость инфраструктуры*

- *слабость защиты права собственности*
- законодательство, правила, стандарты, налогообложение

5. Прочие причины отказа от инновационной деятельности:

- отсутствие необходимости в новых инновациях благодаря осуществленным ранее

- *отсутствие необходимости в инновациях из-за отсутствия или недостаточности спроса на них*

Анализируя пути совершенствования управленческих моделей аутсорсинга в сфере промышленных услуг, обратимся к результатам исследования [50], где систематизированы факторы управления аутсорсингом, которые могут быть использованы при формулировании выводов относительно инновационной деятельности. Так, в числе основных составляющих методологии аутсорсинга выделены:

1. Причины аутсорсинга: ограниченность собственных ресурсов; необходимость сокращения затрат; повышение гибкости; соответствие запросам потребителей.

2. Цель процесса аутсорсинга: повышение эффективности и конкурентоспособности производственной системы в условиях изменяющейся внешней среды.

3. Метод: преимущественное использование внешних ресурсов (услуг) вместо развития собственных компетенций в тех видах и направлениях деятельности, которые не являются стратегически важными.

4. Естественные ограничения использования: наличие потенциальных поставщиков ресурсов (услуг), возможности формального взаимодействия с поставщиками ресурсов (услуг).

5. Средства реализации: анализ доступных ресурсов, анализ положительных и отрицательных сторон взаимодействия, возможностей и рисков, разработка инновационного проекта аутсорсинга, управление реализацией проекта

В данном исследовании также хорошо систематизированы факторы, подталкивающие или, наоборот, сдерживающие обрабатывающие производства к использованию инновационного аутсорсинга в секторе промышленных услуг.

На практике каждая организация осуществляет выбор между полным аутсорсингом, инсорсингом и множеством промежуточных форм обеспечения ресурсами основных и вспомогательных процессов. Инсорсинг рассматривается как противоположная аутсорсингу тенденция, направленная на преимущественное использование внутренних ресурсов, их наращивание и совершенствование внутри границ организации.

Подводя итоги, отметим универсальность сектора промышленных услуг в обеспечении инновационного развития обрабатывающих производств по основным группам результатов инновационной деятельности. В свою очередь посредством аутсорсинга может быть снижена острота значительной части барьеров инновационной активности. Инновационное развитие сферы услуг в области производственной инфраструктуры должна осуществляться при соблюдении следующих условий: создание

институциональных условий для снижения стоимости услуг аутсорсинга; поддержание конкурентной среды на рынке услуг аутсорсинга, что в настоящее время реализуется посредством конкурсов на проведение разработок (имеются свои недостатки); недопущение негативных моментов глобализации услуг аутсорсинга.

Литература

1. Шинкевич М.В. Логистическая концепция кластерного развития // Вестник Казанского технологического университета. 2007. – №6. – с.161-165.
2. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г: Стратегия - 2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Источник: <http://2020strategy.ru/documents/32710234.html>
3. Гохберг Л.М., Агамирзян И.Р. Переход на инновационную модель экономического роста: доклад на заседании Экспертной группы №5 «Переход от стимулирования инноваций к росту на их основе» по

работе над «Стратегией-2020» от 13 июля 2011 года.

Источник:

<http://2020strategy.ru/g5/documents/32580233.html>

4. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям (Руководство Осло). 3-е издание Совместная публикация ОЭСР и Евростата. Москва: ЦИСН, 2006. – 192 с.

5. Рудая И.Л. Методология управления в экономических системах на основе аутсорсинга: Автореф. дисс. докт. экон. наук 08.00.05. – Москва, 2009. – 41 с.

6. Шинкевич М.В., Фаррахова А.А. Инновационные модели промышленного аутсорсинга в сфере углубленной переработки углеводородных ресурсов и технологий полимерных и композиционных материалов // Вестник Казанского технологического университета. 2011. – №23. – С. 259–264.

7. Шинкевич М.В. Концептуальная модель институционализации инновационного развития химии и технологии полимерных материалов в условиях цикличности экономических явлений и процессов // Вестник Казанского технологического университета. 2011. – № 1. – Т.14. – С.209–217.