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.