

Фирсова С.Г., канд. экон. наук, доцент, sfirsova@ukr.net
Богородченко О.С., студ. магистратуры, olga.bogorodchenko@gmail.com
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко,
Киев, Украина

ОСОБЕННОСТИ АУТСОРСИНГОВОЙ ФИРМЫ КАК МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях роста объемов и расширения потоков информационных ресурсов, внедрения высокотехнологичных наукоемких производств перед отечественными субъектами хозяйственной деятельности возникает проблема поиска и привлечения внешних специалистов для решения специфических задач в той или иной сфере деятельности. Сегодня для украинских предприятий характерна тенденция передачи широкого круга регулярных функций и проектных работ сторонним аутсорсинговым организациям. Аутсорсинг (с англ. *outsourcing*: внешний источник) – это передача традиционных не ключевых функций организации (таких, например, как бухгалтерский учет или рекламная деятельность для машиностроительной компании) внешним исполнителям – аутсорсерам, субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам сторонней фирмы [1]. В отличие от консультирования, что часто может быть разовым или эпизодическим, на аутсорсинг в основном передаются функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе долгосрочного контракта (не менее года). К преимуществам аутсорсинга мы относим следующие. Финансовые: экономия, за счет специализации компании, которая принимает в управление бизнес-единицу (процесс), снижение текущих расходов, себестоимости маркетинговых функций, необходимости инвестирования в неосновные фонды и повышение продуктивности оборота денежных средств. Человеческие: концентрация персонала и руководства на основных видах деятельности, повышение в компании эффективности труда в целом; внедрение высококвалифицированных специалистов. Управленческие: внедрение новых методов управления персоналом (среди которых замена функционального управления на процессное); повышение качества функционирования компании за счет нововведений (качества продукции, работы персонала, управленческих решений и т.д.); гибкость структуры компании к изменениям внешней среды; расширенный (упрощенный) доступ к информационным потокам и технологиям. Но также имеются и недостатки, среди которых в первую очередь, появляется возможность оттока внутренней конфиденциальной информации, психологические барьеры у руководства и сопротивление персонала «материнской» компании (как наиболее характерные проблемы Восточного рынка, прежде всего из-за ограниченного информационного и нормативно-регуляторного поля) и ряд других.

В данном исследовании мы хотим обратить внимание не на особенности использования аутсорсинга для компании, которая заказывает аутсорсинговую услугу, а непосредственно на саму аутсорсинговую фирму. Цель исследования – обоснование идеи о целесообразности включения аутсорсинговой фирмы в ряд форм малых инновационных предприятий, а именно: венчурных фирм, новых фирм в рамках старых компаний, фирм-инкубаторов, фирм «спин-офф».

Малые инновационные предприятия (МИП) – наиболее распространенная, эффективная и особенная форма организации инновационной деятельности. МИП на сегодня являются, по нашему мнению, наиболее весомыми двигателями в современной экономике, которым должно уделяться достаточное внимание как с теоретической стороны (постоянно обновляться, расширяться классификация, категориальная база и быть доступной, «свежей», достаточной информация о МИП), так и с практической стороны. Малые инновационные предприятия могут иметь разные организационно-правовые формы, выбор которых зависит от характера, масштабов, научно-технических направлений и других особенностей проводимой инновационной деятельности. Независимо от выбранной организационно-правовой формы предприятие может иметь статус малого и инновационного при условии наличия определенных характерных признаков. Принадлежность предприятия к категории инновационных организаций необходимо привязывать к характеру производимых работ и услуг, составу реализованной продукции, а также с характером используемых материальных и трудовых ресурсов. Поэтому целесообразно охарактеризовать принадлежность аутсорсинговой фирмы к МИП с помощью следующей сравнительной таблицы 1.

Итак, рассмотрев особенности малого инновационного предприятия и спроектировав их на деятельность аутсорсинговой фирмы, можно сделать вывод, что аутсорсинговая фирма отвечает 4-м из 5-ти признакам МИП, а стало быть может быть отнесена к малым инновационным предприятиям.

Кроме того, целесообразно, по нашему мнению, добавить некоторую актуальную информацию относительно аутсорсинга как существенной инновационной составляющей, которая подтвердит мнение о возможности отнесения аутсорсинговой фирмы к малому инновационному предприятию. Новое исследование аналитической компании «Horses for Sources» (HfS) в области стратегического аутсорсинга утверждает, что как только предприятия передают на аутсорсинг свои бизнес-процессы, их внимание быстро переключает-

ся от экономии к инновациям [4]. В отчете «Desperately Seeking Innovation in Business Process Outsourcing: Enterprises Speak Out» обобщены мнения 588 руководителей компаний, которые специализируются на предоставлении услуг аутсорсинга. Они утверждают, что процессы, которые передаются на аутсорсинг, выполняются более продуктивно и быстро за счет инновационного подхода аутсорсеров, а также активизируют и стимулируют компании-заказчики аутсорсинговых услуг быстрее внедрять инновации и в другие процессы на предприятии [3].

Таблица 1 – Особенности аутсорсинговой фирмы как малого инновационного предприятия

Признак	Обоснование
1. Разработка и продвижение на рынки новых продуктов и передовых технологий	1. Характер аутсорсинговой услуги сам по себе является аутентичным, поскольку предполагает на условиях договора субподряда выделять и передавать определенные бизнес-процессы на управление внешним исполнителям, чего до этого никто не делал. То есть можно говорить про инновационность данной услуги
2. Высокий уровень риска, связанного с осуществлением инновационных проектов	2. Высокий уровень риска присутствует за счет отсутствия нормативно-законодательного регулирования аутсорсинговой деятельности, а также морально-этических личностных качеств руководителя предприятия, который заключает договор аутсорсинга
3. Значительная часть научных и инженерно-технических работников в общей численности персонала МИП	3. Аутсорсинговая компания обеспечивает качественное управление определенным бизнес-процессом за счет того, что персонал аутсорсинговой фирмы является более осведомленным и специализированным в соответствующем направлении. Это свидетельствует о том, что суть аутсорсинговой деятельности полностью базируется на использовании интеллектуального потенциала исполнителей.
4. Масштабное влияние инноваций, новых изделий и передовых технологий на прибыль МИП	4. За счет новых технологий, изделий в производстве и промышленности появляются и новые бизнес процессы, учить которым персонал компании становится экономически невыгодно, а соответственно, этим занимается аутсорсинговая фирма
5. Большая доля научно-исследовательских и конструкторских работ для создания новых конкурентоспособных продуктов и услуг	5. Данная особенность не характерна для аутсорсинговой компании, поскольку сотрудники аутсорсинговой фирмы используют преимущественно интеллект и базовые технические средства, а результат их труда – управленческие решения, которые также не материальны

В Украине ситуация несколько отличается от мирового опыта развития малого инновационного бизнеса, а особенно аутсорсингового. Следует отметить, что малое инновационное предпринимательство, которое в странах с развитой рыночной экономикой имеет определяющее значение в инновационном процессе, в Украине фактически исключено из продуцирования и внедрения инноваций. Развитие инновационной деятельности в сфере малого бизнеса в Украине тормозится из-за таких препятствий, как: ограниченность финансовых ресурсов, наличие значительного инновационного риска, отсутствие правовой поддержки ведения инновационной деятельности, несовершенная система налоговых льгот, высокая стоимость альтернативных источников финансирования внедрения инноваций и т.д.

Таким образом, прослеживается неудовлетворительный уровень развития инновационного предпринимательства, который не отвечает нынешним потребностям украинской экономики. Потенциал малого предпринимательства остается незадействованным в решении проблем инновационного процесса, поскольку малое инновационное предпринимательство, как движущая сила развития экономики, не было в надлежащей степени объектом государственной политики. Правительство Украины должно разрабатывать и внедрять конкретные государственные программы, которые должны дать толчок к значительной активизации инновационной деятельности в сфере малого бизнеса в Украине.

Список цитированных источников

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие для студентов вузов / Б.А. Аникин, И.Р. Рудая; Гос. ун-т управления. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 287 с.
2. Календжян, С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С.О. Календжян; Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. – М.: Дело, 2003. – 270 с.
3. Хейвуд, Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж.Б. Хейвуд; пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2004. – 176 с.
4. Baden-Fuller, C. Outsourcing to outmanoeuvre: outsourcing re-defines competitive strategy and structure // C.Baden-Fuller, D.Target, V.Hunt // European Management Journal. – 2008. – Vol. 18 (3). – P. 285-295.