

Использование аутсорсинга для повышения инновационного потенциала отечественных предприятий в условиях глобализации

к.э.н. Мандрик Н.В.

Университет машиностроения

Аннотация. Рассмотрены вопросы повышения инновационного потенциала предприятий, путем делегирования полномочий специализированным организациями посредством аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсинг, инновационный потенциал предприятия, глобализация

Модернизация управленческих стратегий и повышение инновационного потенциала становятся на сегодняшний день актуальными факторами развития отечественного бизнеса. Поэтому очень важно освоить и применять на практике высокоэффективные управленческие инструменты.

Бесспорно, одним из них является аутсорсинг. Именно он позволяет повысить степень специализации, сократить непрофильные расходы, аккумулировать ресурсы на достижение стратегических целей и, в конечном счете, повысить конкурентоспособность предприятия, его инновационный потенциал.

В настоящее время аутсорсинг стал одним из наиболее динамично развивающихся видов предпринимательства [1]. За последнее десятилетие он нашел широкое применение на многих предприятиях, организациях, фирмах. Решить вопросы совершенствования организационной структуры, сокращение организации до оптимального, более управляемого уровня, уменьшить численность сотрудников, снизить себестоимость, увеличить прибыль и инновационный потенциал, а также сосредоточить внимание на основных, характерных для организации видах деятельности, государственные предприятия и частные фирмы применяют принцип «делегирования во вне» ко многим процессам и функциям, которые ранее выполняли самими организациями, а ныне передаются внешним специалистам.

Использование аутсорсинга ни в коей мере не может являться самоцелью. Он представляет собой способ, позволяющий добиться конкурентного преимущества и повышения инновационного потенциала предприятия.

Существенной предпосылкой, а также фактором развития аутсорсинга являются процессы глобализации мировой экономики. По мере развития разделения труда происходит широкое вовлечение государств в систему мирохозяйственных связей. Ведь эффективное использование всех видов ресурсов в условиях автаркии немыслимо. Процессы глобализации определяют темпы и масштабы экономических преобразований во многих государствах. К их числу относятся качественные изменения в области производства, связанные с широким распространением знаний и технологий (ноу-хау), их обработки, передачи и хранения с целью наиболее эффективного использования во всемирном масштабе. Либерализация международных потоков товаров, капиталов и человеческих ресурсов ведет к формированию единого мирового экономического пространства. Информационные потоки и капиталы компаний беспрепятственно пересекают национальные границы, и это создает новые возможности для экономического роста.

Сущностными факторами развития глобализации являются: снятие барьеров в таможенно-тарифной сфере на пути движения капиталов и товаров; технический прогресс в области коммуникаций, а также ведение бизнес-процессов в электронной форме. Их развитие ведет к образованию единого информационно-экономического пространства. Невзирая на наличие элементов протекционизма в политике многих государств, стремление к расширению рынков сбыта для своих компаний на мировой арене становится главным фактором формирования внешнеэкономической политики.

Регулирование внешнеэкономической деятельности стран все больше на себя берут

международные институты. Прежде всего, Всемирная торговая организация (ВТО). Данный орган действует на правах ассоциированного органа ООН. Главные задачи ВТО – либерализация международной торговли, обеспечение ее справедливости и предсказуемости, способствование экономическому росту ее членов. Принимая во внимание этот факт, в связи с вступлением России в ВТО возникнет целый ряд проблем, и главная из них – могут ли российские предприниматели за короткий срок поднять уровень инновационного потенциала и менеджмента своих компаний так, чтобы на равных конкурировать с иностранными фирмами? Ответ на это вопрос далеко неоднозначен.

Инновационная активность организаций представляет собой реализованную часть их инновационного потенциала. В данном аспекте в нашей стране имеются серьезные проблемы.

Во-первых, доля предприятий, использующих и реализующих инновации, представляется весьма незначительной. Во-вторых, доля инновационной продукции почти в 2 раза меньше доли соответствующих организаций. Такое положение свидетельствует о крайне низком уровне реализации даже того потенциала, который имеется в инновационной сфере.

На основании исследований организации по промышленному развитию при ООН (UNIDO) из 87 охваченных ими государств в рейтинге конкурентоспособности наша страна занимает 49-ю позицию.

В этой связи принципиально важным представляется вывод о том, что Российская Федерация не может развиваться изолированно. Исходя из того, что остановить глобализацию мы не в состоянии, а игнорировать ее вызовы и угрозы просто невозможно – единственно приемлемым выходом остается одно: включиться в процесс, по мере сил и возможностей влиять на него с целью максимизации положительных эффектов и минимизации отрицательных экстерналий.

При этом резервы экстенсивного развития отечественных производителей хотя и не исчерпаны, но близки к этому. Тем более что последние годы основу развития российской экономики составляла и составляет благоприятная конъюнктура на рынке углеводородного сырья, рассчитывать на которую в долгосрочной перспективе было бы просто не рационально. Причиной тому является особый характер мирохозяйственных связей в постиндустриальном мире. Их основу составляет «экономика знаний», отличительной чертой которой является экспорт товаров, имеющих значительную добавленную стоимость. Это товары глубокой переработки, содержащие высокую долю интеллектуального труда.

Особую роль в этой связи может и должен сыграть высокотехнологичный комплекс РФ. Российский оборонно-промышленный комплекс обладает безусловным конкурентным преимуществом именно в сфере интеллектуалоемкой продукции [4]. С целью обоснования данного суждения следует остановиться на структуре экспортных поставок.

Так, на мировом рынке в общем объеме экспорта наукоемкая продукция составляет более 25%. Для таких стран как США, Япония, Тайвань, Сингапур этот показатель может достигать 70% и более. К сожалению, федеральная служба государственной статистики РФ не ведет отдельного учета производства и экспорта наукоемкой продукции в нашей стране. Тем не менее, в последние годы на долю поставок машин, оборудования и транспортных средств приходилось не более 5 % от общих объемов экспорта. Именно в этом сегменте сконцентрирована наибольшая часть российской наукоемкой продукции. При этом оборонно-промышленный комплекс вносит в него существенный вклад. Более 40% экспортных поставок машин, оборудования и транспортных средств являются результатом деятельности российской оборонки [2].

Небывалое развитие высокотехнологичного сектора мировой экономики в значительной мере стимулирует использование методов международной кооперации. Как в рамках предприятия, так и в рамках национальной экономики невозможно производить абсолютно всю продукцию. Поэтому необходимо отказаться от неэффективных, непрофильных видов производ-

ства. С одной стороны – это путь к повышению качества выпускаемой продукции, с другой – к росту экспорта и межфирменной кооперации.

Наиболее наглядным примером применения такого подхода на государственном уровне является реализация экономической политики США в 80-е гг. XX века. В это время опережающими темпами развивались наукоемкие виды производства, а потребности рынка стали удовлетворяться исходя из необходимости повышения эффективности производства. Лозунг «Покупай только национальное!» был признан недостаточно адекватным. Долгосрочные договоры о размещении за рубежом производства бытовой электроники, текстиля и т.п. позволили США сократить у себя производство товаров, которые дешевле производить за рубежом. Высвободившиеся при этом ресурсы были направлены на развитие информатики, телекоммуникаций, авиакосмической отрасли, средств автоматизации, по поставкам которых США являются лидером на мировом рынке и по сей день.

На уровне предприятий первыми компаниями, начавшими использовать данный метод на отечественном рынке, были автомобильные производители (в первую очередь – ВАЗ, ГАЗ, КамАЗ и др.), которые размещали заказы на поставку комплектующих сторонним специалистам. Это позволило им существенно сократить складские запасы и сэкономить средства по их обслуживанию.

Выводы

Таким образом, можно констатировать тенденцию перехода от традиционного централизованного менеджмента к децентрализованному, опирающемуся на автономные, но имеющие общие цели и системы коммуникаций бизнес-единицы. Сегодня руководство предприятий частично отказывается от власти, оставляя себе общие вопросы стратегического характера, и делегируя существенную часть полномочий и ответственности региональным представительствам и сторонним организациям. Поэтому одним из относительно новых направлений менеджмента становится систематический поиск таких партнеров для долгосрочного взаимодействия [3]. Такой подход позволяет существенно повысить инновационный потенциал фирмы, отрасли, страны в целом.

Все возрастающая потребность в делегировании полномочий, функций и ответственности детерминируется потребностями оперативного доступа к новейшим технологическим разработкам, использования квалифицированных специалистов более высокого уровня, адекватного реагирования на изменения условий организации предпринимательской деятельности. Руководство предприятия должно использовать результаты научных разработок в целях достижения успеха в конкурентной борьбе. Для этого целесообразны разработка и использование простых и понятных методов управления организацией. К их числу по праву можно отнести теорию и практику аутсорсинга.

Литература

1. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. Челябинск: Социум, 2010.
2. Кузьмина Т.И., Мандрик Н.В. Использование аутсорсинга для реализации инновационного потенциала предприятий// ИнноЦентр. Науч.-практ. и аналит. журнал, выпуск № 4 (5), 2014. Код доступа: <http://innoj.tversu.ru/about.html>
3. Кузьмина Т.И. Управленческое решение. Учебное пособие. Москва: Издательство МГОУ, 2011.
4. Молчанова О.П. Анализ состояния и проблем развития предпринимательства в научно-технической сфере России. М.: МГУ, 2010. С. 38.