

УДК 330

## АУТСОРСИНГ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖМЕНТУ ІННОВАЦІЙ НА БАЗІ СУБРЕГІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РИНКУ

А.В. Панков

*Панков А.В. Аутсорсинг функцій менеджменту інновацій на базі субрегіонального інноваційного ринку.*

Розглянуто основні тенденції інноваційного менеджменту в Україні. Представлено процес створення інновацій на підприємстві з урахуванням можливості аутсорсингу функцій менеджменту інновацій. Визначено потенційні механізми взаємодії підприємства – суб'єкта попиту на інновації та аутсорсингового центру на базі субрегіонального інноваційного ринку.

*Ключові слова:* інноваційний менеджмент, субрегіональний інноваційний ринок, аутсорсинг, стартап

*Панков А.В. Аутсорсинг функцій менеджмента інновацій на основі субрегіонального інноваційного ринку.*

Рассмотрены основные тенденции инновационного менеджмента в Украине. Представлен процесс создания инноваций на предприятии с учетом возможности аутсорсинга функций менеджмента инноваций. Определены потенциальные механизмы взаимодействия предприятия – субъекта спроса на инновации и аутсорсингового центра на базе субрегионального инновационного рынка.

*Ключевые слова:* инновационный менеджмент, субрегиональный инновационный рынок, аутсорсинг, стартап

*Pankov A.V. Outsourcing of innovative management functions to the subregional innovative market.*

Abstract. The main trends in innovative management in Ukraine are described. The enterprises' innovative process with the possibility of innovative management functions outsourcing is defined. Potential mechanisms of interaction between the enterprise - the subject of demand for innovation and outsourcing center in the sub-regional innovation market are identified.

*Keywords:* innovative management, sub-regional innovative market, outsourcing, startup

Основною проблемою сучасного українського інноваційного виробництва є неефективний менеджмент, а саме впровадження готових інноваційних проєктів у виробництво. Недосконала організаційна структура підприємств та застарілі підходи до управління викликали зниження активності інноваційного розвитку на мікрорівні. Таким чином, втрачається найбільш мобільний сегмент для впровадження інноваційних проєктів – малі підприємства, венчурні підприємства. Вирішенням даної проблеми може бути аутсорсинг функцій впровадження (менеджменту) інновацій у сторонню організацію. Такою організацією може стати субрегіональний інноваційний ринок<sup>1</sup>, що буде виконувати роль відділу менеджменту інновацій на підприємствах різних форм власності.

Питаннями інноваційного менеджменту організацій приділено достатню увагу з боку як українських, так і зарубіжних вчених. Зокрема, у [1] під інноваційним менеджментом розуміють самостійну галузь економічної науки та професійної діяльності, спрямовану на формування і забезпечення досягнення будь-якою організаційною структурою інноваційних цілей шляхом раціонального використання матеріальних, трудових, інтелектуальних та фінансових ресурсів. Основною функцією інноваційного менеджменту більшість вчених визначає можливість підприємства використовувати внутрішній та зовнішній потенціал для створення і впровадження нових ідей у процес виробництва [2]. У працях Е. Дандона увага приділяється поведінковій моделі інноваційного менеджменту: «Трьома китами інноваційного менеджменту з позиції поведінкового підходу є створення умов для розвитку та реалізації можливостей співробітників, стимуляція нових ідей та практичне впровадження інновацій» [3]. Такий підхід можна назвати найбільш перспективним, виходячи зі зростаючої ваги людського фактору у сучасній економіці. Проте передача суто внутрішніх процесів підприємства зі стимулювання інноваційного розвитку у сторонні організації не представляється можливим. Тому важливо приділити увагу можливостям аутсорсингу функцій менеджменту та формування механізму передачі цих функцій стороннім організаціям, наприклад субрегіональному інноваційному ринку.

<sup>1</sup> Субрегіональний інноваційний ринок – механізм, призначений встановити рівновагу між попитом та пропозицією на інноваційні продукти на субрегіональному рівні. Під субрегіональним рівнем тут розуміється консолідація економічних потенціалів обмеженої кількості районів для досягнення спільного соціально-економічного зростання.

**Метою дослідження** є розробка концептуального механізму взаємодії підприємства та субрегіонального інноваційного ринку з метою впровадження інновацій у процес виробництва, залучення інноваційних ідей з національного та глобального ринків.

#### Основний текст дослідження

Субрегіональний інноваційний ринок окрім функції поєднання попиту та пропозиції на інновації може виконувати ряд допоміжних функцій для стимулювання інноваційного розвитку субрегіону. Однією із таких функцій має стати інноваційний менеджмент. Може виникнути питання: чому був обраний саме субрегіональний рівень впровадження інновацій? Справа в тому, що на рівні субрегіону найбільш чітко окреслюється спеціалізація підприємств та їх конкурентний потенціал, що має бути реалізований за допомогою впровадження інновацій. Також, субрегіон має однорідний інтелектуальний потенціал, що дає змогу чітко встановити баланс стимулів та інтересів суб'єктів попиту на інновації.

Більшість вітчизняних підприємств неефективно управляють інноваційними ідеями, які найчастіше залишаються нереалізованими. Саме тому рівень інноваційного розвитку української економіки залишається невисоким [4]. Недостатня інноваційна активність призводить до того, що більшість вітчизняної продукції з низькою доданою вартістю. Виникає ситуація, коли економіка стає

заручником великих експортоорієнтованих ресурсодобувних підприємств, а венчурне та мале підприємство не можуть собі дозволити виконувати функцію підтримки інноваційних ідей. Слід відзначити, що саме сфера малого підприємництва у розвинутих країн є провідником інновацій від одиничного використання до серійного виробництва за допомогою так званих «стартапів». В Україні відсутні стимули для розвитку «стартапів»:

1) більшість великих вітчизняних підприємств надають перевагу використанню внутрішніх ресурсів в інноваційній діяльності; менша увага приділяється впровадженню інновацій зовні. Саме тому попит на інноваційний «стартап» з боку великих підприємств надто низький, що означає відсутність ринкового стимулу для розвитку малого інноваційного підприємництва;

2) відсутня стратегія розвитку малого інноваційного підприємництва з боку держави.

Як бачимо, фактично інноваційна ініціатива позбавлена будь-якої підтримки та можливості впровадження. Саме тому доцільним виглядає створення аутсорсингового центру на базі субрегіонального інноваційного ринку для підтримки впровадження інноваційних ідей у середовищі малого та середнього підприємництва. Ініціатором його створення повинні бути підприємства субрегіону, проте без підтримки громад та влади неможливо отримати достатній синергетичний ефект.



Рис. 1. Місце аутсорсингу інноваційного менеджменту у структурі субрегіонального інноваційного ринку

Роль аутсорсингу інноваційного менеджменту як структурного елементу субрегіонального інноваційного ринку полягає у супроводі інноваційних проектів та інноваційних ідей для досягнення найбільш ефективної їх реалізації.

Таким чином, підприємство – суб'єкт попиту на інновації може перекласти ряд функцій на

аутсорсинговий центр менеджменту інновацій для того, щоб зекономити час та внутрішні нематеріальні ресурси підприємства.

Розглянемо процес створення інновації від народження інноваційної ідеї до втілення її у діяльність підприємства (рис. 2). Для здійснення інноваційної діяльності підприємство може вико-

ристовувати зовнішні та внутрішні ресурси. Внутрішні ресурси, як правило, дешевші, проте їх залучення до інноваційної діяльності потребує часу. Зовнішні ресурси більш гнучкі, проте їх

використання затратніше з точки зору фінансових ресурсів.



Рис. 2. Структура процесу інноваційної діяльності підприємства, виходячи з можливостей аутсорсингу функцій інноваційного менеджменту

У процесі інноваційної діяльності інноваційна ідея перероджується в інноваційний проект, який є своєрідним бізнес-планом для створення та впровадження готової інновації. Саме на шляху від інноваційної ідеї до готової інновації підприємство несе найбільші затрати, пов'язані як із стимулюванням персоналу, так і з розробкою необхідної документації. Частина цих завдань

може бути перекладена за допомогою аутсорсингу на сторонні організації.

Якщо розглянути інноваційну діяльність підприємства у динаміці, то отримуємо ситуацію, коли використовуючи зовнішні ресурси підприємство має змогу економити час, витрачений на впровадження інновацій (рис. 3.).

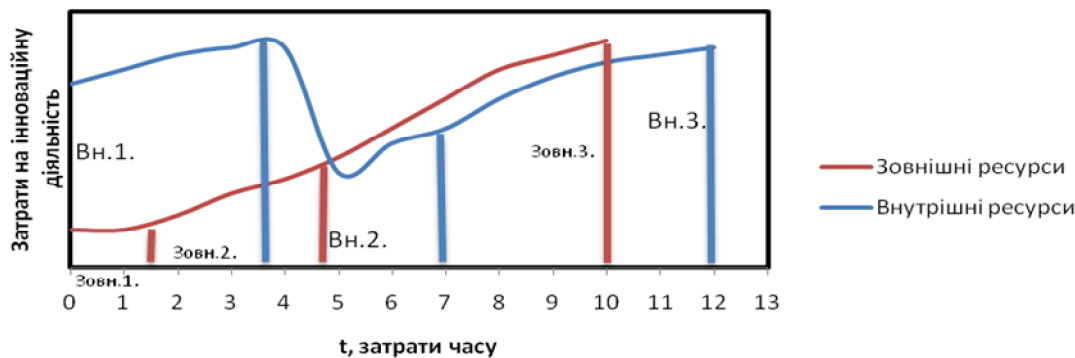


Рис. 3. Залежність швидкості та витрат інноваційної діяльності від вибору джерела ресурсів

Як видно з рисунку економія часу та фінансових активів, за умов аутсорсингу виникає, коли підприємство не продукує власні інновації, а використовує залучені. Так, пошук інноваційних ідей у зовнішньому середовищі набагато швидший, ніж стимулювання внутрішніх розробок. Такий варіант аутсорсингу можливий саме в сучасних умовах вітчизняного інноваційного розвитку, оскільки із зростанням попиту на інновації,

зростає вартість та знижується швидкість пошуку інноваційних ідей та проектів.

Загалом, аутсорсинг інноваційного менеджменту не може бути визнаний панацеєю для підприємств – суб'єктів попиту на інновації, оскільки внутрішній розвиток інновацій завжди веде до акселерації розвитку інтелектуальної сфери підприємства і у довгостроковому періоді знижує собівартість інновацій. Підприємство повинно

робити вибір між аутсорсингом функцій інноваційного менеджменту та розвитком інтелектуального потенціалу всередині підприємства. На даний вибір впливатимуть наявність фінансових ресурсів, ліміт часу на створення інновації, людський ресурс та соціальний капітал підприємства.

Якщо ж вибір зроблено на користь аутсорсингу менеджменту інновацій, то слід виділити можливі варіанти взаємодії аутсорсингового центру та суб'єкту попиту на інновації:

1) підприємство не має достатнього інтелектуального потенціалу та можливостей для його розвитку у короткостроковому періоді – за таких умов функціями аутсорсингового центру будуть: пошук інноваційних ідей за допомогою інструментів субрегіонального інноваційного ринку; приведення їх до вимог підприємства-замовника; розробка техніко-економічного обґрунтування; супровід впровадження готового інноваційного проекту;

2) підприємство володіє достатнім інтелектуальним потенціалом для генерації інноваційної ідеї – аутсорсинговий центр виконує: розробку плану впровадження інноваційного проекту; виконує частину робіт із впровадження інновації у діяльність підприємства;

3) підприємство має готовий інноваційний проект, проте потребує допомоги у його впровадженні – аутсорсинговий центр розробляє інструменти реалізації проекту, інструменти підвищення ефективності інновацій; для малих та середніх підприємств оцінюється потенціал продажу готового

«стартапу» на платформі субрегіонального інноваційного ринку.

### **Висновки та перспективи подальших досліджень**

Таким чином, механізм аутсорсингу менеджменту інновацій може бути використаний на будь-якому етапі інноваційного процесу і матиме наступні переваги:

- передача певних функцій інноваційного менеджменту підприємства може прискорити процес створення та впровадження інновацій;
- підвищення ефективності інновацій може бути досягнуто шляхом залучення до процесу впровадження інновацій сторонніх незалежних організацій, які можуть об'єктивно та неупереджено управляти процесом їх впровадження;
- підвищення вартості інноваційних активів підприємства за рахунок використання зовнішнього інтелектуального ресурсу;
- стимулювання внутрішньої інноваційної активності підприємства на початкових етапах становлення інноваційної діяльності.

Структура субрегіонального інноваційного ринку, окрім функції аутсорсингу інноваційного менеджменту, для підтримки балансу попиту і пропозиції на інновації має бути розширена службою маркетингу інновацій. Оцінка ефективності маркетингу інновацій та сприяння впровадженню готових інноваційних проектів має стати наступним кроком у наукових розробках за даною тематикою.

### **Список літератури:**

1. Инновационный менеджмент: справ. пособие / под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЦИСН, 1998. – 568 с.
2. Kelly P. Technological Innovation: A Critical Review of Current Knowledge / P. Kelly, M. Kranzburg. – San Francisco: San Francisco Press, 1978. – 390 p.
3. Дандон Э. Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду / Э. Дандон ; пер. с англ. – М. : Варшина, 2006. – 304 с.
4. The Global Competitiveness Report 2011-2012. World Economic Forum [Електронний ресурс]: Режим доступу – [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf)

Надано до редакції 13.09.2012

Панков Андрій Вікторович / Andriy V. Pankov

#### **Посилання на статтю / Reference a Journal Article:**

*Аутсорсинг функцій менеджменту інновацій на базі субрегіонального інноваційного ринку [Електронний ресурс] / А.В. Панков // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 3-4 (4-5). – С. 63-66. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opi.ua/files/archive/2012/n4-5.html>*