
АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО АУТСОРСИНГА НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ (Часть 1)

О.П. Кононович

Характерной особенностью современного этапа развития международной торговли является значительный рост внешнеэкономических операций, осуществляемых с использованием аутсорсинговой схемы. По данным Международного института аутсорсинга, мировой рынок аутсорсинга растет экспоненциально, демонстрируя ежегодные темпы прироста, превышающие 8% [13, с. 39]. В этой связи нам представляется вполне логичным, что аутсорсинг, представляющий собой одну из наиболее значимых тенденций в развитии международной торговли на современном этапе, является также одним из наиболее интенсивно развивающихся в настоящее время объектов исследования мировой экономической науки.

В то же время в Беларуси, даже несмотря на успешное использование отдельными предприятиями аутсорсинговой схемы (так, экспорт услуг по разработке программного обеспечения, больший объем которых оказывается с использованием механизма аутсорсинга, составил в первом полугодии 2008 г. 43,5 млн. долл. США, или 87% в общем объеме производства данного вида услуг [3]), системное исследование аутсорсинга и, прежде всего анализ возможных выгод от расширения присутствия страны на международном рынке аутсорсинговых услуг для экономики в целом, продолжает оставаться актуальным, поскольку до недавнего времени аутсорсинг услуг рассматривался в отечественной науке лишь в общем контексте развития внешнеэкономических связей.

Концептуальные подходы к анализу возможных выгод от участия Республики Беларусь в различных формах международной торговли нашли свое отражение в исследованиях таких отечественных экономистов, как В.Ф. Медведев [1], М.В. Мясникович [2],

В.В. Почекина [4] и др. Данные работы способствовали более полному теоретическому осмыслению проблематики включения отечественной экономики в мирохозяйственные процессы и обеспечения устойчивости и инновационности ее развития в условиях глобализации. Тем не менее для успешного развития в Республике Беларусь экспорта аутсорсинговых услуг необходимо изучение специфики его влияния на отечественную экономику, что определяет актуальность исследования, результаты которого изложены в настоящей статье.

Целью исследования является анализ влияния международного аутсорсинга на национальные экономики вовлеченных в него стран. Для этого нами будет осуществлен критический обзор сложившихся позиций по определению характера влияния аутсорсинга на национальные экономики страны-экспортера и импортера, критически переосмыслены выгоды и потери для различных субъектов национальной экономики: домашних хозяйств, фирм, правительства – каждой из сторон. Особое внимание будет уделено разграничению механизмов влияния аутсорсинга на национальную экономику в краткой и долгосрочной перспективе.

Предваряя основные результаты проведенного исследования, отметим, что важным в методологическом плане является вопрос о соотношении аутсорсинга и традиционных форм международных экономических отношений, механизм влияния которых на национальные экономики вовлеченных в них стран и мировую экономику в целом изучен и может быть использован для настоящего анализа. Так, группа американских ученых во главе с К. Элвеллом [11, с. 4] предлагает рассматривать международный аутсорсинг в отношении к стране базирования заказчика как

импортирование, а в отношении исполнителя — как экспортирование промежуточных продуктов (компонентов готовой продукции либо услуг, необходимых для производства готовой продукции). Необходимость рассмотрения аутсорсинга как одной из форм международной торговли, проведение анализа которой возможно с точки зрения осуществления импортно-экспортных операций, озвучивается также в работах Д. Хаммельса [18] и Д. Фаррелл [10], которые трактуют порождаемые международным аутсорсингом последствия как аналогичные темы, которые имеют для национальных экономик экспортно-импортные операции включенных в них субъектов.

Так, в отношении страны-экспортера рост объема операций, осуществляемых по аутсорсинговой схеме, обуславливает рост валютных поступлений в страну, поддерживает уровень занятости, приводит к росту налоговых поступлений и, являясь одним из составляющих валового внутреннего продукта, приводит к экономическому росту национальной экономики в целом.

Помимо этого, учитывая современные тенденции развития аутсорсинга, одна из которых заключается в увеличении доли высокотехнологичных услуг в общем объеме аутсорсинга, более активное вовлечение в международную торговлю услугами аутсорсинга позволяет стране увеличить долю наукоемких и характеризующихся высокой долей добавленной стоимости продукции, работ и услуг в общем объеме экспорта. Это, в частности, является одним из стратегических ориентиров развития отечественной экономики согласно Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2006–2010 гг.

Учитывая, что услуги, как правило, характеризуются достаточно высокими требованиями к уровню квалифицированности занятых в их оказании трудовых ресурсов, барьеры перед входом на международный рынок аутсорсинговых услуг могут оказаться для потенциальных стран-экспортеров достаточно высокими, однако их размер коррелирует с размером возможных выгод, получаемых странами-экспортерами [21].

При этом следует отметить, что механизм повышения эффективности национальной экономики с использованием аутсорсинга не сводится исключительно к механизму, имеющему место при росте экспорта, а характеризуется также наличием значительного числа внешних эффектов, или *эффектов перелива*.

В числе наиболее явных положительных эффектов перелива эксперты ЮНКТАД указывают повышение уровня квалифицированности человеческих ресурсов и совершенствование информационно-коммуникационной инфраструктуры. Порождаемые в рамках отрасли, непосредственно вовлеченной в оказание аутсорсинговых услуг, они ретранслируются в другие сектора экономики и в итоге приносят выгоду национальной экономике страны-экспортера в целом [21].

Помимо этого, определяемая характером аутсорсинга как хозяйственной практики необходимость поддержания непосредственного контакта с заказчиком и строгого соблюдения принятых договоренностей в отношении условий и качества оказываемых услуг обуславливает высокую вероятность возникновения таких специфических для аутсорсинга услуг эффектов перелива, как трансфер в экспортирующую страну высоких технологий, международно-признанных стандартов в области менеджмента, организации труда, корпоративного управления, охраны прав интеллектуальной собственности и защиты данных.

В этой связи нам представляются вполне обоснованными (пусть и не лишены эмоциональности) выводы С. Роуча, утверждающего, что экспортирование услуг с использованием механизма аутсорсинга является для развивающихся стран эффективной, пользующейся терминологией исследователя, «безопасной» [15, с. 7] возможностью по включению в процессы мировой торговли и получения выгод от участия в международном разделении труда.

Данный вывод подтверждают результаты эмпирического исследования, проведенного экономическим бюро ЮНКТАД, согласно которым активное участие страны на международном рынке аутсорсинговых услуг, как правило, сопровождается увеличением притока в нее прямых иностранных инвестиций [20, с. 4–5] и более активной интеграцией в мировую экономику.

При этом несмотря на логичность и эмпирическую проверяемость изложенных выше позиций, а также установившееся в научном сообществе принципиальное согласие относительно выгод аутсорсинга для страны-экспортера следует отметить, что при включении в процесс рассмотрения второго субъекта, а именно страны-импортера аутсорсинговых услуг, чего требует двусторонний характер международной торговли и аутсорсинга как одной из его форм, вопрос перераспределения

выгод между субъектами международной торговли становится гораздо более дискуссионным.

Проведенный анализ литературы по данному вопросу позволил установить две принципиальные позиции.

Первая, представленная в работах Г. Мэнкью и Ф. Свөгела [19], Я. Бхагвати, А. Панаярия и Т. Шринивасана [17], Д. Фаррелл [10], Д. Дрезнера [8], К. Элвелла [11], заключается в том, что аутсорсинг услуг не выходит за границы собственно феномена международной торговли [17, с. 94] и по своему влиянию на национальные экономики аналогичен международной торговле готовой продукцией, ввиду чего механизм перераспределения выгод аутсорсинга между экспортером и импортером может быть описан с помощью классической рикарданской модели международной торговли.

Согласно Д. Рикардо, специализация, основанная на использовании принципа сравнительных преимуществ, согласно которому каждая из стран специализируется на экспорте товаров, в производстве которых она имеет наибольшее абсолютное преимущество (если она имеет абсолютное преимущество по обоим товарам) или наименьшее абсолютное непреимущество (если она не имеет абсолютного преимущества ни по одному из товаров), обеспечивает не только более эффективное размещение мировых ресурсов и рост мирового производства соответствующих товаров, но и выгоду для обеих включенных в него стран.

Вторая позиция, озвученная в работах П. Робертса [16], С. Даггала [14], А. Дирдорфа [7], заключается в том, что процесс перераспределения выгод между странами происходит неравномерно, преимущественно в пользу страны-экспортера, оставляя, вопреки модели Рикардо, неблагоприятные последствия для национальной экономики страны-импортера. При этом в качестве основного аргумента в данном научном споре сторонниками второй позиции, как правило, используется указание на методологическую некорректность использования теоретической модели, на которую ссылаются оппоненты.

В частности, они утверждают, что классическая теория объяснить современный феномен, коим является аутсорсинг, не в состоянии, поскольку последний противоречит исходным допущениям, принятым в рамках рикарданской модели. Так, например, по утверждению М. Риши и С. Саксены [12; 14],

«больше нет оснований вести речь о двухсекторных моделях, в которых сектор производства является сектором, производящим торгуемые товары, а сектор услуг – неторгуемые». В силу этого утверждение сторонников первой точки зрения о том, что аутсорсинг представляет собой «современное проявление выгод от международной торговли, о которой ученые-экономисты говорят на протяжении столетий» [6, с. 1], а значит, предоставляет возможность получить выгоды от свободной торговли в силу действия закона сравнительного преимущества *обоим* странам, является, по мнению оппонентов аутсорсинга, некорректным.

Действительно, как показывает анализ современных тенденций развития аутсорсинга в контексте международной торговли, сама возможность реализации аутсорсинговой схемы как передачи части бизнес-процессов стороннему поставщику за рубежом ставит под сомнение универсальность такой характеристики услуг, как низкая способность выступать в качестве предмета международной торговли, что в свою очередь должно подтверждать обоснованность сомнений сторонников второй позиции в корректности перенесения выводов классической теории на результаты анализа последствий аутсорсинга для стран, вовлеченных в торговлю услугами по данной схеме. В то же время мы более склонны согласиться со сторонниками первого мнения, которые обращают внимание на то, что именно в силу данной особенности развития международной торговли, получившей название «продуктизации услуг», услуги наделяются свойствами, определяющими сущность понятия «товар» как предмета экспортно-импортных операций. Это позволяет принять при проводимом анализе допущение об аналогичности аутсорсинговых услуг и товаров, элиминировав тем самым различия в формальных признаках между понятиями «товар» и «услуга, выступающая в качестве предмета международной торговли» и обосновав справедливость применения классических моделей международной торговли для трактовки аутсорсинга — прежде всего, его взаимовыгодного характера для обеих стран.

«Выгоды от международной торговли взаимны и возникают даже в том случае, если торговые партнеры имеют абсолютное преимущество или непреимущество в производстве товаров и услуг, которыми торгуют. Природа международной торговли такова, что

страна не конкурирует со своими торговыми партнерами, а вовлекается во взаимовыгодный обмен, и возросшие объемы международного аутсорсинга являются признаком этих расширившихся в настоящее время возможностей для торговли и повышения благосостояния вовлеченных в него стран», — такова интерпретация теории Рикардо в применении к феномену международного аутсорсинга, приводимая в работе К. Элвелла [11, с. 10–11].

Для иллюстрации рикардианской идеи сторонники взаимовыгодного характера аутсорсинга приводят механизм получения выгоды от аутсорсинга для всех субъектов национальной экономики, включая фирмы, домашние хозяйства и правительство, фактически опровергая тем самым озвученное в работах своих критиков С. Даггала [14, с. 259] и Л. Бивенса [5, с. 17] указание на допущенную ими при анализе «ошибку композиции», или «логически ошибочного построения» в трактовке К. Макконнелла и С. Брю [9, с. 11] и подтверждая возможность перераспределения выгоды от международного аутсорсинга в национальной экономике импортирующей страны в целом.

Так, обращение к аутсорсинговой фирме, оказывающей услуги по более выгодной, чем

в случае привлечения собственных трудовых ресурсов, цене, позволяет *фирме-заказчику* обеспечить необходимый уровень прибыльности и конкурентоспособности конечного производства, что в свою очередь позволяет обеспечить сохранение рабочих мест людям, занятым в основном производстве, пусть и за счет сокращения рабочих мест для тех сотрудников, которые были заняты в выполнении работ, переданных на аутсорсинг. Оптимизация затрат, в свою очередь, позволяет инвестировать сэкономленные средства в разработку новых технологий либо расширение производства, что может привести к созданию новых рабочих мест.

Рост доходов фирм обуславливает возникновение выгоды для другого субъекта, *правительства*, что выражается в более высокой собираемости налогов и увеличении доходной части государственного бюджета [12, с. 12].

Наконец, очевидна выгода от международного аутсорсинга и для *домашних хозяйств*, которые получают возможность приобретать товары и услуги по более низким ценам либо более высокого качества, что, по замечанию К. Элвелла [11, с. 11], аналогично росту их реальных доходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Медведев, В.Ф. Вступление в ВТО и интеграция Республики Беларусь в мировую экономику / В.Ф. Медведев, К.Л. Куриленок // Бел. экон. журн. — 2005. — № 3. — С. 47–53.
2. Мясникович, М.В. Глобализация: императив экономического развития на пороге третьего тысячелетия / М.В. Мясникович // Бел. экон. журн. — 2000. — № 2. — С. 25–27.
3. Подведены итоги деятельности Парка высоких технологий за первое полугодие 2008 года [Электронный ресурс] / Парк высоких технологий. — Мн., 2008. — Режим доступа: <http://www.park.by/news/index-144.html> — Дата доступа: 06.05.2009.
4. Почекина, В.В. Международный рынок услуг / В.В. Почекина, Ю.П. Якубук; под ред. В.Ф. Медведева. — Минск: НО ООО «БИП-С», 2004. — 264 с.
5. Bivens, J. Truth and Consequences of Offshoring [Electronic resource] / J. Bivens. — Economic Policy Institute. — Washington, 2005 — Mode of access: <https://www.policyarchive.org/bitstream/handle/10207/8087/bp155.pdf>. — Date of access: 06.05.2009.
6. Blinder, A. Fear of Offshoring. [Electronic resource] / A. Blinder. — Princeton University, 2005. — Mode of access: www.princeton.edu/~ceps/workingpapers/119blinder.pdf. — Date of access: 06.05.2009.
7. Deardorff, A.V. A Trade Theorist's Take on Skilled-Labor Outsourcing / A.V. Deardorff // International Review of Economics and Finance. — 2005. — №14. — P. 259–271.
8. Drezner, D. The Outsourcing Bogyman / D. Drezner // Foreign Affairs. — 2004. — Vol. 83. — №3. — P. 22–34.
9. Economics: Principles, Problems, and Policies / C.R. McConnell [et al.]. — Boston: McGraw-Hill Professional, 2005. — 733 p.
10. Farrell, D. Offshoring: Value Creation through Economic Change // J. of Management Studies. — 2005. — Volume 42. — №3. — P. 675–683.

11. Foreign Outsourcing: Economic Implications and Policy Responses [Electronic resource] / Ed. C. K. Elwell. – Congressional Research Service, 2005. – Mode of access: <http://fpc.state.gov/documents/organization/50272.pdf>. – Date of access: 06.05.2009.
12. Is Outsourcing Really as Bad as It Is Made to Sound? [Electronic resource] / M. Rishi [et al.]. – Seattle University, 2005. – Mode of access: <http://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpma/0508009.html>. – Date of access: 06.05.2009.
13. Kshetri, N. Institutional Factors Affecting Offshore Business Process and Information Technology Outsourcing / N.Kshetri // J. of International Management. – 2007. – Vol. 13. – №1. – P.38–56.
14. Offshore Outsourcing: New Spin or Same Old Business? / S.Duggal [et al.] // Issues in Informing Science and Information Technology. – 2007. – Vol.4. – P.251–260.
15. Roach, S. The World Economy at the Crossroads: Outsourcing, Protectionism, and the Global Labor Arbitrage [Electronic resource] / S.Roach. – Boao Annual Conference, 2003. – Mode of access: www.adb.org/documents/events/2003/boao_forum_asia/paper_roach.pdf. – Date of access: 06.05.2009.
16. Roberts, P. The Politics and Economics of Outsourcing [Electronic resource] / P. Roberts. – Petrolia, 2005. – Mode of access: <http://www.counterpunch.org/roberts05192005.html>. – Date of access: 06.05.2009.
17. The Muddles over Outsourcing / J. Bhagwati [et al.] // J. of Economic Perspectives. – 2004. – Vol. 18. – №4. – P. 93–114.
18. The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade / D.Hummels [et al.] // J. of International Economics. – 2001. – Vol. 54. – №1. – P.7596.
19. The Politics and Economics of Offshore Outsourcing / N.G.Mankiw [et al.] // J. of Monetary Economics. – 2006. – №53. – P. 1027–1056.
20. Trade in Services and Development Implications. United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva, 2005. – 20 p.
21. World Investment Report: The Shift Towards Services. United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva, 2004. – 468 p.

РЕЗЮМЕ

В статье проведен теоретико-методологический анализ влияния международного аутсорсинга на национальные экономики вовлеченных в него стран. Осуществлен критический обзор сложившихся в научно-исследовательском сообществе позиций по определению характера влияния аутсорсинга на национальные экономики страны-экспортера и импортера, проанализированы выгоды и потери для различных субъектов национальной экономики: домашних хозяйств, фирм, правительства – каждой из сторон. Критически переосмыслены сложившиеся подходы к решению вопроса о перераспределении выгод международного аутсорсинга между субъектами международной торговли. Особое внимание уделено разграничению механизмов влияния аутсорсинга на национальную экономику в кратко- и долгосрочной перспективе.

* Статья поступила в редакцию 18 мая 2009 г.