

---

# АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО АУТСОРСИНГА НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ (Часть 2)

*О.П. Кононович*

Сторонники идеи корректности использования классической теории для обоснования взаимовыгодного характера аутсорсинга признают, что в отношении ряда экономических субъектов страны-импортера международный аутсорсинг может иметь негативные последствия: «теория сравнительных преимуществ не означает, что от международной торговли выгоду получают все субъекты» [9, с. 5], тем самым опровергая мнение о том, что классическая теория предлагает излишне оптимистичное трактование последствий аутсорсинга для страны-импортера.

Так, обращение к услугам внешней фирмы, как правило, влечет за собой снижение спроса на трудовые ресурсы, занятые в оказании передаваемых на аутсорсинг услуг, внутри страны, что ведет к росту уровня безработицы в стране-импортере. Следует отметить, что данное негативное последствие аутсорсинга для страны-импортера, получившее в работах М. Эмити [4, с. 36–37] и К. Лэпид [11, с. 5] определение «экспортирование рабочих мест», приводится критиками теории взаимовыгодного характера международного аутсорсинга в качестве наиболее убедительного и очевидного аргумента в подтверждение гипотезы о перераспределении выгод от аутсорсинга преимущественно в пользу страны-экспортера. Особую остроту научная дискуссия относительно корректности использования данного аргумента приобрела в США – крупнейшем импортере аутсорсинговых услуг в мире.

Двойственный характер влияния аутсорсинга на национальную экономику, предполагающий сочетание эффекта для рынка труда и для предпринимательского сектора, можно проследить на модели, предложенной Я. Бхагвати, А. Панагария и Т. Шринивасаном. В своей работе [20] они рассматривают

двухпродуктовую модель, в которой страна-импортер вовлечена в международную торговлю и технологические инновации дают ей возможность импортировать услуги аутсорсинга. Каждый из двух производимых в стране товаров производится с привлечением трудовых ресурсов, способных быть замененными с использованием механизма международного аутсорсинга. Результаты моделирования подтверждают, что импорт аутсорсинговых услуг приводит к росту национального дохода страны-импортера. Называя данный прирост полученной общественной выгодой, авторы признают, что ее получение сопровождается также сокращением рабочих мест и перераспределением дохода в пользу фирм-импортеров [20, с. 104].

Действительно, потери национальной экономики США, выраженные в абсолютных показателях количества рабочих мест, ежегодно сокращаемых вследствие передачи услуг на аутсорсинг за границу, представляются значительными. Так, согласно В. Месснеру, в США по этой причине ежегодно сокращается 250 000 рабочих мест [6, с. 38]; к 2015 году общее количество сокращенных рабочих мест, согласно прогнозу Дж. МакКарти, должно составить 3,3 млн. [13, с. 9]. Таковы, по мнению противников идеи о выгоды аутсорсинга для страны-импортера, не учитываемые их оппонентами негативные макроэкономические последствия получения отдельными компаниями выгод от аутсорсинга, которые обосновывают необходимость проведения протекционистских мер по ограничению импорта аутсорсинговых услуг.

Сторонники же аутсорсинга и, соответственно, свободной торговли, обвиняют оппонентов как раз в ограниченности проводимого анализа, утверждая, что защитники протекционистских мер сознательно сужают

исследовательский фокус и подменяют макроэкономические последствия аутсорсинга эффектом исключительно на рынке труда [16, с. 80], масштаб которого также является переоцененным.

«Анализ эмпирических данных позволяет сделать вывод о том, что влияние аутсорсинга на американский рынок труда преувеличено, в том числе в научной литературе», – таковы результаты исследований, проведенных М. Риши и С. Саксеной [10, с. 1]. Аналогичного мнения придерживаются также Д. Дрезнер [5], Г. Мэнкью и Ф. Свигел [21, с. 1042].

Так, например, приведенный нами показатель в 250 тыс. рабочих мест *ежегодно*, которые могут считаться, используя терминологию Ш. Даша, «потерянными» [3, с. 13] для национальной экономики страны-импортера, вполне сопоставим с объемом *еженедельных* сокращений, составляющих 500 тыс. рабочих мест [2, с. 14].

Приведенный же прогнозный показатель в 3,3 млн. рабочих мест, предполагаемых к сокращению в период 2004–2015 гг. вследствие международного аутсорсинга, может также считаться достаточным основанием для подтверждения необходимости реализации протекционистских мер, лишь будучи рассматриваемым безотносительно как к фактическому объему ежегодно сокращаемых рабочих мест, который составляет 15 млн. рабочих мест [15, с. 3], так и к другому *прогнозному* показателю – количеству вновь созданных в период 2004–2010 гг. рабочих мест, составляющему, согласно Д. Дрезнеру, 22 млн. [5, с. 28].

По результатам исследований, проведенных М. Эмити и экспертами ЮНКТАД, вывод о незначительном влиянии аутсорсинга на динамику рынка труда корректен также в отношении Великобритании [7, с. 2] и других импортеров аутсорсинговых услуг из числа развитых стран [23, с. xxvi] соответственно.

«Утверждение о взаимосвязи аутсорсинга и значительного уровня безработицы, а также о возможном вследствие этого замедлении темпов экономического роста интуитивно верно, однако очевидно, ошибочно с научной точки зрения», – утверждает Д. Дрезнер [5, с. 22]. По сути, поясняют эксперты издания «Economist», необходимо вести речь о процессе перераспределения ресурсов, финансовых и трудовых, в те секторы, где их использование происходит более продуктивно [19], что в долгосрочном периоде приводит к росту благосостояния в экономике.

Подтверждаемый результатами эмпирического анализа<sup>1</sup> *структурный характер* вызываемой аутсорсингом безработицы в свою очередь означает ее естественный характер в силу непрерывно происходящих изменений в структуре народного хозяйства. Это различие позволяет понять некорректность претензий к модели Рикардо в части неучета ей порождаемой аутсорсингом безработицы: представляющая собой модель долгосрочного равновесия [17, с. 137], она, при допущении о естественном характере безработицы, вполне может считаться применимой для обоснования взаимовыгодного характера аутсорсинга.

Займствуя терминологию широко применяемой в экономическом анализе теории игр, ряд исследователей: Д. Фаррелл [14], Г. Мэнкью и Ф. Свигел [21, с. 1053], В. Эспрей [8, с. 80] формулируют данный вывод следующим образом: международный аутсорсинг не является «игрой с нулевой суммой», где выигрыш одной стороны (в нашем случае страны-экспортера аутсорсинговых услуг) определяется проигрышем другой – страны-импортера. Напротив, участие в международном аутсорсинге по меньшей мере не ухудшает положения сторон по сравнению с тем, что было до установления торговых отношений, и представляет собой ситуацию, определяемую как «win-win», или «игра с положительной суммой».

<sup>1</sup>Подтверждение структурного характера безработицы, обуславливаемой аутсорсингом, находим в результатах исследования, проведенного М. Эмити и Ш. Веем. Так, если при дисагрегировании рынка труда по отраслевому признаку на 450 секторов некоторый уровень внутрисекторной безработицы мог быть объясним аутсорсингом услуг, то при агрегировании рынка до 100 секторов потери рабочих мест, обусловленные аутсорсингом, были оценены на уровне статистической погрешности, что объясняется высокой степенью поглощения высвободившихся трудовых ресурсов смежными секторами. Проведение по той же методологии анализа рынка Великобритании привело к аналогичным результатам. «Исследования показывают, что аутсорсинг услуг при условии достаточной гибкости рынка труда не только не приводит к падению общей занятости, но и обладает потенциалом повышения эффективности фирм и секторов, что в свою очередь приводит к созданию дополнительных рабочих мест, достаточному для компенсации потерь, обусловленных аутсорсингом, в рамках более широко обозначенных секторов» [12, с. 39]. В этой связи нам представляется вполне обоснованным предложение Ш. Даша, заключающееся в том, чтобы считать безработицу «издержками реструктуризации, или приспособления» (adjustment costs) [10, с. 2].

Более того, как показали результаты анализа, проведенного группой исследователей под руководством Д. Фаррелл [14], участие в международной торговле услугами аутсорсинга, вопреки установившемуся даже среди сторонников идеи взаимовыгодного характера аутсорсинга мнению, обеспечивает получение наибольшей выгоды или, пользуясь терминологией теории игр, «выигрыша», не экспортирующей, а импортирующей стране. Согласно результатам проведенного ими анализа американо-индийской торговли аутсорсинговыми услугами, в расчете на каждый доллар, вложенный американскими предприятиями в аутсорсинг за рубежом, общий выигрыш в виде добавленной стоимости составляет для мировой экономики 1,45–1,47 долл., из которых 1,12–1,14 долл. приходится на американскую экономику, а 0,33 долл. – на экономику Индии.

Таким образом, анализ эмпирических данных позволяет сделать вывод о том, что рикардianская идея о взаимовыгодности торговли для экономик вовлеченных в нее стран сохраняет свою справедливость в отношении аутсорсинга как одной из современных форм международной торговли.

В то же время нельзя не отметить обоснованность позиции тех исследователей (в частности, П. Самуэльсона [17] и Э. Лимера [12]), которые, признавая корректность рикардianской модели и, более того, используя ее для обоснования собственных выводов, озвучивают опасение о том, что нарастание объемов международной торговли аутсорсинговыми услугами может со временем привести к такому изменению условий торговли<sup>2</sup>, которое повлечет за собой изменения в соотношении выигрышей вовлеченных в международный аутсорсинг стран в пользу страны-экспортера [12, с. 14].

Иными словами, их опасение заключается в том, что международный аутсорсинг изменит сложившуюся специализацию стран по международному разделению труда, в соответствии с которой развитые страны традиционно обладают сравнительным преимуществом в наукоемких и высокотехнологичных областях, где всё чаще приходится сталкиваться с возросшей конкуренцией со стороны развивающихся и переходных экономик, обеспеченных избыточной и сравнительно

дешевой и высококвалифицированной рабочей силой, которую они теперь имеют возможность предлагать на международном рынке [18, с. 5].

Описываемая ситуация, по нашему мнению, вполне объясняется *теорией цикла жизни продукта* Р. Вернона [22], согласно которой производство трудоемких торгуемых товаров (к которым, как было обосновано нами выше, в целях исследования могут быть приравнены аутсорсинговые услуги), как правило, перемещается из стран с высокой стоимостью рабочей силы (в которых продукт, как правило, *разрабатывается* в силу наличия в стране достаточного количества необходимой на стадии разработки высококвалифицированной рабочей силы и *начинает внедряться*) в страны с более дешевой рабочей силой, необходимой для осуществления *серийного производства*. Это, в свою очередь, позволяет сохранять высокие темпы научно-технического прогресса и дает возможность получить долгосрочную выгоду от международного аутсорсинга широкому кругу вовлеченных в него стран.

В ходе проведенного исследования проанализированы основные сложившиеся в научно-исследовательском сообществе подходы к соотношению аутсорсинга с традиционными формами международной торговли. Исходя из сущности аутсорсинга продемонстрирована обоснованность рассмотрения аутсорсинга как одной из форм международной торговли, проведение анализа которой возможно с точки зрения осуществления импортно-экспортных операций, а порождаемые последствия в целом аналогичны тем, которые имеют для национальных экономик экспортно-импортные операции включенных в них стран.

При этом на примере страны-экспортера аутсорсинговых услуг проиллюстрированы и специфические для аутсорсинга последствия, не сводимые к механизму, имеющему место при росте экспорта. Так, в частности, продемонстрировано, что рост экспорта аутсорсинговых услуг сопровождается также наличием значительного числа внешних эффектов, или *эффектов перелива* (повышение уровня квалификации человеческого ресурса и совершенствование информационно-коммуникационной инфраструктуры, трансфер

<sup>2</sup> Напомним, что в рикардianской модели выгоды от внешней торговли распределяются прямо пропорционально изменению цен у обеих сторон, т.е. изменению экспортных и импортных цен. Соотношение экспортных цен страны к ее импортным ценам известно как «условия торговли» [1, с. 10].

в экспортирующую страну высоких технологий, международно признанных стандартов в области менеджмента, организации труда, корпоративного управления, охраны прав интеллектуальной собственности и защиты данных).

В ходе исследования проведен также критический анализ сложившихся в научной литературе подходов к вопросу перераспределения выгод между субъектами международной торговли аутсорсинговыми услугами, чего требует двусторонний характер международной торговли и аутсорсинга как одной из его форм. Полученные результаты позволили сделать вывод о том, что при допущении об аналогичности аутсорсинговых услуг и товаров, обращающихся в международной торговле – и элиминировании тем самым различий в формальных признаках между понятиями «товар» и «услуга, выступающая в качестве предмета международной торговли» – применение классической рикардианской модели международной торговли для трактовки аутсорсинга – и прежде всего, его взаимовыгодного характера для обеих стран – может считаться обоснованным.

Иными словами, заимствуя терминологию широко применяемой в экономическом анализе теории игр, международный аутсорсинг не является «игрой с нулевой суммой», где выигрыш одной стороны (в нашем случае страны-экспортера аутсорсинговых услуг) определяется проигрышем другой – страны-импортера, а представляет собой ситуацию, определяемую как «win-win», или «игра с положительной суммой».

На основе анализа результатов теоретических (с использованием модели Я. Бхагвати, А. Панагария и Т. Шринивасана) и эмпирических (полученных М.Эмити, М. Риши, Д. Дрезнером и Г. Мэнкью) исследований проанализирован механизм получения выгоды – или «выигрыша» – от аутсорсинга для всех субъектов национальных экономик вовлеченных в него стран, включая фирмы, домашние хозяйства и правительство, что позволило опровергнуть указания на допускаемую при доказательстве «ошибку композиции» и подтвердило возможность перераспределения выгод от международного аутсорсинга в национальной экономике импортирующей страны в целом.

Наконец, проведенный анализ влияния аутсорсинга на внутренний рынок труда страны-импортера выявил преимущественно *структурный характер* вызываемой аутсорсингом безработицы и ее естественный (в силу непрерывно происходящих изменений в структуре народного хозяйства и мировой экономики) характер.

Таким образом, рикардианская идея о взаимовыгодности торговли для экономик вовлеченных в нее стран сохраняет свою справедливость в отношении аутсорсинга как одной из современных форм международной торговли. Это, в свою очередь, подтверждает то, что долгосрочную выгоду от международного аутсорсинга в долгосрочной перспективе получают субъекты обеих вовлеченных в него стран.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Фомичев, В.И. Международная торговля: учебник / В.И. Фомичев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 446 с.
2. Blinder, A. Fear of Offshoring. [Electronic resource] / A. Blinder. – Princetown University, 2005. – Mode of access: [www.princeton.edu/~ceps/workingpapers/119blinder.pdf](http://www.princeton.edu/~ceps/workingpapers/119blinder.pdf). – Date of access: 06.05.2009.
3. Dash, S. The Economic Implications of Outsourcing [Electronic resource] / S. Dash. – Institute of Integrated Learning and Management, 2005. – Mode of access: [papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN\\_ID779005\\_code448137.pdf](http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID779005_code448137.pdf). – Date of access: 06.05.2009.
4. Demystifying Outsourcing / M. Amiti [et al.] // Finance and Development. – 2004. – December. – P. 36–39.
5. Drezner, D. The Outsourcing Bogyman / D. Drezner // Foreign Affairs. – 2004. – Vol. 83, №3. – P. 22–34.
6. Economic and Business Effects of IT Offshoring / W. Messner [et al.] // Rightshore: Successfully SAPR Projects Offshore. – Berlin: Springer Heidelberg, 2008. – P.31–44.
7. Foreign Outsourcing: Economic Implications and Policy Responses. CRS Report for Congress [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.

8. Globalization and Offshoring of Software. A Report of the ACM Job Migration Task Force [Electronic resource] / Ed. W.Aspray [et al.]. – Association for Computing Machinery, 2006. – Mode of access: [www.acm.org/globalizationreport/pdf/fullfinal.pdf](http://www.acm.org/globalizationreport/pdf/fullfinal.pdf). – Date of access: 06.05.2009.
9. Globalization and Offshoring of Software. Overview [Electronic resource] / Ed. W.Aspray [et al.]. – Association for Computing Machinery, 2006. – Mode of access: [www.acm.org/globalizationreport/overview.pdf](http://www.acm.org/globalizationreport/overview.pdf). – Date of access: 06.05.2009.
10. 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/wuw/pma/0508009.html>. – Date of access: 06.05.2009.
11. Lapid, K. Outsourcing and Offshoring under the GATS / K. Lapid // J. of World Trade. – 2006. – Vol. 40, №2. – P. 341–364.
12. Leamer, E. A Flat World, A Level Playing Field, a Small World After All, or None of the Above? [Electronic resource] / E. Leamer. – UCLA International Institute, 2006. – Mode of access: <http://www.international.ucla.edu/media/files/Leamer.pdf>. – Date of access: 06.05.2009.
13. McCarthy, J. Near-term Growth of Offshoring Accelerating / J. McCarthy. – Cambridge, MA: Forrester Research, 2004. – 11 p.
14. Offshoring: Is It a Win-Win Game? [Electronic resource] / D. Farrell [et al.]. – McKinsey Global Institute, 2003. – Mode of access: [http://www.mckinsey.com/mgi/reports/pdfs/offshore/Offshoring\\_MGI\\_Perspective.pdf](http://www.mckinsey.com/mgi/reports/pdfs/offshore/Offshoring_MGI_Perspective.pdf). – Date of access: 06.05.2009.
15. Offshoring Service Jobs Bane or Boon and What to Do? [Electronic resource] / L. Brainard [et al.]. – Brookings Institution, 2004. – Mode of access: [http://www.brookings.edu/~media/Files/rc/papers/2004/04macroeconomics\\_brainard/pb132.pdf](http://www.brookings.edu/~media/Files/rc/papers/2004/04macroeconomics_brainard/pb132.pdf). – Date of access: 06.05.2009.
16. Off-shoring: an Elusive Phenomenon. A Report of the Panel of the National Academy of Public Administration for the U.S. Congress and the Bureau of Economic Analysis / Ed. J. Norwood [et al.]. – New York, National Academy of Public Administration. – 2006. – 164 p.
17. Samuelson, P. Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization / P. Samuelson // J. of Economic Perspectives. – 2004. – Vol. 18, №3 – P. 135–146.
18. The Effects of Offshoring on Trade in Services. Evidence from Romania [Electronic resource] / A. Ghibutiu [et al.]. – The European Trade Study Group, 2008. – Mode of access: [http://www.etsg.org/etsg\\_web/etsg\\_site/papers\\_list.php](http://www.etsg.org/etsg_web/etsg_site/papers_list.php). – Date of access: 06.05.2009.
19. The Great Hollowing-out Myth // Economist. – 2004. – February 23.
20. The Muddles over Outsourcing / J. Bhagwati [et al.] // J. of Economic Perspectives. – 2004. – Vol. 18, №4. – P. 93–114.
21. The Politics and Economics of Offshore Outsourcing / N.G.Mankiw [et al.] // J. of Monetary Economics. – 2006. – №53. – P. 1027–1056.
22. Vernon, R. International Investment and International Trade in the Product Cycle / R. Vernon // The Quarterly Journal of Economics. – 1966. – Vol. 80, №2. – P.190–207.
23. 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. Особое внимание уделено разграничению механизмов влияния аутсорсинга на национальную экономику в кратко- и долгосрочной перспективе.

\* Статья поступила в редакцию 18 мая 2009 г.