

РЫНОК УСЛУГ АУТСОРСИНГА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Ольга Кононович

Развитие международной торговли на современном этапе происходит под значительным воздействием процессов глобализации, одним из наиболее характерных проявлений которой является рост внешнеэкономических операций, осуществляемых с использованием механизма аутсорсинга. По данным Международного института аутсорсинга, мировой рынок аутсорсинга растет экспоненциально, демонстрируя ежегодные темпы прироста, превышающие 8 % [20, р. 39]. Так, если по состоянию на 1986 г. объем трудовых ресурсов, доступных на международном рынке аутсорсинга, составлял, по экспертным оценкам, всего 5000 работников, то в 1994 г. значение данного показателя достигло 35 000 человек, т. е. увеличилось в 7 раз. А уже в 2003 г. количество занятых в оказании услуг по аутсорсингу бизнес-процессов в одной лишь Индии увеличилось по сравнению с данным уровнем в 10 раз [21, р. 142].

В то же время в Беларуси, являющейся страной с экспортноориентированной экономикой, даже несмотря на успешное использование отдельными предприятиями аутсорсинговой схемы (так, например, экспорт услуг по разработке программного обеспечения, большой объем которых оказывается с использованием механизма аутсорсинга, составил в первом полугодии 2008 г. 43,5 млн дол. США, или 87 % в общем объеме производства данного вида услуг [5]), системное исследование аутсорсинга продолжает оставаться актуальным, поскольку до недавнего времени аутсорсинг услуг рассматривался в отечественной науке лишь в общем контексте развития внешнеэкономических связей.

Концептуальные подходы к разработке внешнеэкономической стратегии Республики Беларусь нашли свое отражение в исследованиях таких отечественных экономистов, как А. В. Данильченко [1], В. Ф. Медведев [3], М. В. Мясникович [4], В. В. Почекина [6], 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 закрепления и расширения присутствия Республики Беларусь на международном рынке аутсорсинговых услуг необходимо изучение его специфики и тенденций развития на современном этапе, что определяет актуальность исследования, результаты которого изложены в настоящей статье.

Цель исследования заключается в анализе рынка аутсорсинга услуг в международной торговле. Для этого нами было определено место аутсорсинга в международной торговле услуг, осуществлен анализ факторов, определяющих значительный рост экспорта услуг с использованием аутсорсинговой схемы, и выявлены основные тенденции современного развития данного рынка.

Предваряя изложение основных результатов проведенного анализа, следует отметить, что аутсорсинг вызвал к жизни целый ряд достаточно эмоциональных определений даже в научной литературе. Так, в работе Т. Фридмана [12] аутсорсинг называется одним из десяти наиболее весомых факторов, определяющих характер развития мировой экономики на современном этапе. Он же используется для иллюстрации определения, данного А. Пико в отношении современного типа предприятия, активно включающего внешних партнеров в процесс создания добавленной стоимости и названного им «предприятием без границ» [см.: 8, р. 23]. «Символом глобализации» называет в своей работе международный аутсорсинг Р. Джоунс [17, р. 315].

Ряд других исследователей утверждают, что аутсорсинг изменяет саму природу международной торговли [16, р. 2], так как вовлекает в международный торговый оборот услуги в настолько значительных объемах, что это ставит под вопрос справедливость такой их характеристики, как низкая способность быть предметом международной торговли. Так, если ранее считалось, что услуги не способны выступать в качестве полноценного предмета торговли, так как их потребление должно совпадать по времени с моментом их производства, т. е. потребитель и поставщик должны располагаться в одном месте, то сейчас сама возможность реализации аутсорсинговой схемы как передачи части бизнес-процессов стороннему поставщику, который может располагаться на расстоянии тысяч километров от потребителя и даже — в случае международного аутсорсинга — в другой стране, ставит под сомнение универсальность данной характеристики услуги, указывая на то, что многие виды услуг в настоящее время приобретают свойства товаров, относительно свободно обращающихся в международной торговле.

Согласно недавним исследованиям [23, р. 3–4], в настоящее время около 10 % услуг уже являются предметом международной торговли, и к 2014 г., по прогнозу [16], значение данного показателя увеличится в 4 раза. В то время как одни

Автор:

Кононович Ольга Петровна — аспирант Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Рецензенты:

Акулич Владимир Алексеевич — кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Морозова Наталья Николаевна — кандидат экономических наук, заведующий кафедрой социально-экономических и юридических дисциплин Института повышения квалификации и подготовки кадров Могилевского государственного университета им. А. А. Кулешова

исследователи осторожно называют эту тенденцию «продуктивизацией услуг» [23, р. 11], другие предлагают считать данные изменения признаками произошедшей «третьей промышленной революции» [18, р. 103].

Очевидное согласие, установившееся в научном сообществе в отношении уникальности аутсорсинга как формы международной торговли, приводит нас к необходимости анализа ключевых факторов, определивших столь бурный рост. В общем виде факторы, обусловившие значительный рост мирового рынка аутсорсинга, могут быть сведены в следующие три группы.

Технологический фактор

Стремительный научно-технический прогресс нескольких последних десятилетий в области транспорта, вычислительной техники и коммуникаций сделал возможным и экономически целесообразным ввиду сопровождавшего эти изменения снижения стоимости соответствующих расходов использование предприятиями более удаленных ресурсов.

Особую роль сыграли в этом процессе качественные технологические изменения в технологии обработки, передачи и хранения данных. Так, по замечанию Ю. Кармаркара [18], информацию теперь можно «стандартизировать, собирать из компонентов, упаковывать, хранить и отгружать», а следовательно, перемещать и делать ее и оказываемые с ее использованием услуги объектом экспортно-импортных операций. Согласно данным ЮНКТАД, с 1990 по 2004 г. экспорт компьютерных и информационных услуг, составляющих в настоящее время основу экспорта услуг с использованием механизма аутсорсинга, рос в 6 раз быстрее, чем совокупный экспорт услуг, а доля развивающихся стран в этом экспортном секторе увеличилась с 4 % в 1995 г. до 28 % в 2005 г. [2, с. 14].

Экономический фактор

Вторым значительным фактором развития аутсорсинга является экономический фактор, выражающийся в значительной разнице в стоимости рабочей силы в развитых и развивающихся странах.

Так, например, соотношение уровней заработной платы работников аналогичного профессионального уровня Индии, являющейся одним из наиболее значительных поставщиков услуг аутсорсинга на международный рынок из числа развивающихся стран, и США, наиболее значительного импортера аутсорсинговых услуг, составляет в среднем 1:10 [10, р. 1].

Весомость данного фактора объясняется тем, что основной спрос на услуги аутсорсинга предъявляют страны с высокими внутринациональными уровнями заработной платы, занимающей наибольшую долю в структуре затрат на оказание услуг, передаваемых на аутсорсинг [9, р. 52–53], что вызывает у заказчика естественное для рационального экономического субъекта желание их оптимизировать.

При этом следует отметить, что весомость разницы в оплате труда как фактора привлекательности страны для импортирования из нее услуг по

аутсорсинговой схеме имеет тенденцию к постепенному снижению, причем, согласно результатам исследования Дж. Готта [14], в ряде случаев настолько, что обусловливаемые аутсорсингом низкие текущие издержки не могут оправдывать значительные единовременные затраты заказчика по поиску исполнителя услуг за рубежом и налаживанию процесса взаимодействия с ним. В связи с этим нам представляется более корректным трактовать экономический фактор не столько как снижение расходов как таковых, а как их оптимизацию, что позволяет вовлечь в анализ дополнительные факторы, учитываемые при принятии решения об экономической целесообразности передачи бизнес-процессов на аутсорсинг. Данный подход представляется более продуктивным в том числе и потому, что согласуется с результатами исследований [9; 11], свидетельствующими о том, что при определении целесообразности передачи услуг на аутсорсинг особую весомость постепенно приобретают факторы, не обязательно сопровождающиеся для импортера снижением издержек, однако позволяющие оптимизировать затраты с учетом дополнительно получаемых выгод: таких, как возможность увеличения временного режима предоставления услуги (например, размещение американской фирмой части службы дистанционной информационной-консультационной поддержки (*call center*) в Индии, имеющей значительную временную разницу с Америкой, дает возможность оказывать клиентам консультационные и информационные услуги в круглосуточном режиме), сокращение времени вывода продукта на рынок (путем разделения работы на процессы, требующее последовательного выполнения, и передачи их на международный аутсорсинг фирмам, находящимся в различных временных зонах, либо путем разделения на процессы, допускающие параллельное выполнение и передачу на аутсорсинг нескольким исполнителям), а также доступ к новым зарубежным рынкам.

Регулятивный фактор

Наконец, третьим фактором, определяющим бурное развитие аутсорсинга как активно практикуемой субъектами мировой экономики формы международной торговли, стал регулятивный фактор, заключающийся в общей либерализации и снятии барьеров, обусловленных регулированием торговых отношений.

Вопрос о том, в какой степени общая тенденция последних лет к снижению барьеров в международных экономических отношениях может считаться полноценной либерализацией, остается достаточно дискуссионным, и решение его выходит за рамки настоящей статьи. Так или иначе, вовлечение в объяснение причин роста объемов аутсорсинга как одной из наиболее активно развивающихся форм международной торговли факторов исключительно технологического характера и подчинение данного многогранного по своему существу явления технологическому императиву ведет к упрощению и вульгаризации процессов, происходящих в международных экономических отношениях на современном этапе и существенно отдаляет нас от поисков факторов, приведших к столь

значительному росту. О высокой значимости данного фактора свидетельствуют исследования А. Гхитиу [13] и Р. Меттерса [21].

Подтверждением весомости данного, получившего в англоязычной литературе наименование *«policy driven»*, т. е. определяемого политической волей, фактора для развития аутсорсинга является то, что в ряде стран, заинтересованных в снижении объемов импорта аутсорсинговых услуг, в качестве регулирующего инструмента были использованы именно тарифные и нетарифные ограничения торговли либо прямые административные запреты.

Так, в Соединенных Штатах Америки ряд штатов ввел в отношении государственных органов запрет на размещение заказов у частных предприятий, импортирующих услуги по аутсорсингу [22]. Введено в действие также требование обязательного лицензирования американской лицензирующей службой иностранных специалистов-рентгенологов, дистанционно оказывающих услуги американским медицинским учреждениям по интерпретации результатов исследований пациентов. В Канаде ограничены категории данных о гражданах страны, которые могут быть переданы для последующей их обработки на аутсорсинг [21, р. 145].

Отметим также, что в странах-экспортерах механизм использования регулятивного фактора для развития аутсорсинговых услуг не ограничивается снятием межстрановых торговых барьеров, но предполагает также дерегуляцию внутриотраслевую, как правило, охватывающую услуги, обладающие высоким экспортным потенциалом, и заключающуюся в смягчении требований по лицензированию деятельности по оказанию услуг, предназначенных на экспорт, предоставлении налоговых льгот, снижении арендных платежей для размещения соответствующих предприятий.

Таким образом, аутсорсинг представляет собой достаточно динамичное явление, что приводит нас к необходимости осмысления основных тенденций его развития на современном этапе. Как следует из результатов проведенного нами аналитического обзора научной литературы и анализа статистических данных, одна из наиболее значительных тенденций в общем виде может быть определена как изменение характера услуг, передаваемых на аутсорсинг.

Так, на аутсорсинг, ранее определявшийся как передача вспомогательных, так называемых инфраструктурных, обеспечивающих основную деятельность предприятия видов деятельности предприятия-заказчика, получивших в англоязычной литературе название «бэк-офисных» операций (от англ. *«back office»* — букв. «офис, находящийся на заднем плане»), не предполагающих непосредственного контакта с конечным потребителем, в настоящее время все более активно передаются работы, относящиеся скорее к основным видам деятельности предприятия-заказчика и предполагающие установление и поддержание непосредственного контакта с конечным потребителем — так называемые «фронт-офисные» операции (от англ. *«front office»* — букв. «офис, находящийся на переднем плане»), — например в формате выше упомянутых служб дистанционной информационно-консультационной поддержки.

Кроме того, аутсорсинговые фирмы активно включаются в цепочку создания добавленной стоимости продукции заказчика, переходя от выполнения стандартизированных операций с низкой добавленной стоимостью к выполнению все более высокотехнологичных, так называемых «беловоротничковых» [25, р. 18], видов работ с высокой интеллектуальной капиталоемкостью», что получило в специализированной литературе наименование «движение вверх по цепочке создания добавленной стоимости» [14, р. 4].

Помимо этого, международный рынок аутсорсинговых услуг характеризуется достаточно высокой степенью специализации представленных на нем стран-экспортеров.

Первыми странами, сориентировавшими ИТ-отрасли на экспорт, а не для удовлетворения внутреннего спроса, стали Ирландия, Израиль и Индия, чья стратегия выхода на международный рынок аутсорсинга оказалась настолько успешной, что данные государства позже получили общее название группы стран «трех И» [7, р. 3].

При этом складывающаяся в настоящее время система международного разделения труда такова, что Индия специализируется на работе с заказчиками из англоязычных стран, Восточная Европа, включая Россию, — из Западной Европы, Китай — из Японии и Соединенных Штатов Америки [9, р. 10]. На международном рынке широко представлены и другие страны, условно называемые исследователями «малыми странами-поставщиками» [9, р. 10]: Чехия, Словакия, Венгрия и Румыния. Активными темпами растет экспорт услуг аутсорсинга и из стран с переходной экономикой на постсоветском пространстве: так, Россия уже входит в число десяти ведущих экспортеров. Ежегодный 40 %-ный прирост экспорта услуг аутсорсинга наблюдается и в Украине [см.: 24].

Между тем, согласно исследованиям Конференции ООН по торговле и развитию, аутсорсинг продолжает находиться в стадии становления [11, р. 8]. А это значит, что при условии грамотной реализации имеющегося экспортного потенциала в области услуг аутсорсинга (согласно экспертной оценке международной консалтинговой компании *Trestle Group* [см.: 24], Беларусь относится к одной из пяти групп потенциально выгодных для аутсорсинга стран) возможностью более интенсивного использования преимуществ, которые потенциально несет в себе активное участие в международной торговле услугами аутсорсинга в виде роста валютных поступлений в страну, поддержания уровня занятости, увеличения доходной части государственного бюджета за счет роста налоговых отчислений и значительного числа положительных внешних эффектов (трансфера в страну высоких технологий, международно признанных стандартов в области менеджмента, организации труда, корпоративного управления, охраны прав интеллектуальной собственности и защиты данных), обладает и наша страна.

Как показал проведенный нами анализ, международный рынок аутсорсинга представляет собой один из наиболее динамично развивающихся международных рынков. Выявленные в результате проведенного исследования тенденции разви-

тия данного рынка, в частности, повышение доли на рынке развивающихся стран и стран с переходной экономикой, уровень экономического развития которых сопоставим с уровнем развития отечественной экономики, а также достаточно высокая оценка потенциала Республики Беларусь со стороны независимых экспертов свидетельствуют о перспективности участия нашей страны в международной торговле услугами аутсорсинга. При этом, как показал проведенный анализ, успешное закрепление и расширение присутствия отечественных предприятий на рынке будет определяться степенью учета ими специфики последнего, а также ключевых выявленных факторов роста: техно-

логического (развития инфраструктуры и информационно-коммуникационных технологий), экономического (оптимального сочетания стоимости услуг, их качества и ассортимента) и регулятивного (закрывающегося в оптимизации тарифного и нетарифного регулирования сферы услуг и внутриотраслевой государственной поддержке, направленной на стимулирование развития данного вида услуг). В свою очередь, участие Республики Беларусь в международной торговле аутсорсинговыми услугами позволит успешно адаптироваться к глобализационным процессам, а также интенсифицировать экономический рост отечественной экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данильченко, А. В. Интернационализация белорусской экономики и проблемы экономического роста // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы VII Междунар. науч. конф., Минск, 19–20 окт. 2006 г.: в 4 т. Т. 1. Минск: НИЭИ Минэкономики Респ. Беларусь, 2007. С. 244–250.
2. Доклад об информационной экономике за 2007–2008 гг. / Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Женева: ООН, 2008.
3. 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.
4. Мясникович, М. В. Глобализация: императив экономического развития на пороге третьего тысячелетия / М. В. Мясникович // Там же. 2000. № 2. С. 25–27.
5. Подведены итоги деятельности Парка высоких технологий за первое полугодие 2008 года [Электронный ресурс] // Парк высоких технологий. Режим доступа: <<http://www.park.by/news/index-144.html>>. Дата доступа: 11.06.2009.
6. Почечкина, В. В. Международный рынок услуг / В. В. Почечкина, Ю. П. Якубук; под ред. В. Ф. Медведева. Минск: БИП-С, 2004.
7. Amiti, M. Fear of Service Outsourcing: Is It Justified? / M. Amiti, S.-J. Wei: International Monetary Fund Working Paper. 2004. WP/04/186.
8. Arnold, U. New Dimensions of Outsourcing: a Combination of Transaction Cost Economics and the Core Competencies Concept / U. Arnold // European Journal of Purchasing and Supply Management. 2000. V. 6. N 1. P. 23–29.
9. Aspray, W. Globalization and Offshoring of Software. A Report of the ACM Job Migration Task Force / W. Aspray, F. Mayadas, M. Y. Vardi [Electronic resource] // Association for Computing Machinery. Mode of access: <<http://www.acm.org/globalizationreport/pdf/fullfinal.pdf>>. Date of access: 11.06.2009.
10. Baily, M. Exploding the Myths about Offshoring / M. Baily, D. Farrell [Electronic resource] // McKinsey Global Institute. Mode of access: <http://www.mckinsey.com/mgi/reports/pdfs/exploding_myths/explodingoffshoringmyths.pdf>. Date of access: 11.06.2009.
11. Bunyaratavej, K. International Offshoring of Services: a Parity Study / K. Bunyaratavej, E. D. Hahn, J. P. Doh // Journal of International Management. 2007. V. 13. N 1. P. 7–21.
12. Friedman, T. The World is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century / T. Friedman. New York: Picador, 2007.
13. Ghibutiu, A. The Effects of Offshoring on Trade in Services. Evidence from Romania / A. Ghibutiu, I. Dumitriu [Electronic resource] // The European Trade Study Group. Mode of access: <<http://www.etsg.org/ETSG2007/papers/dumitriu.pdf>>. Date of access: 11.06.2009.
14. Gott, J. Offshoring for Long-Term Advantage / J. Gott // The 2007 A. T. Kearney – Global Services Location Index [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.atkearney.com/res/shared/pdf/GSLI_2007.pdf>. Date of access: 11.06.2009.
15. Grossman, G. M. Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring / G. M. Grossman, E. Rossi-Hansberg [Electronic resource] // National Bureau of Economic Research. Mode of access: <<http://www.nber.org/papers/w12721.pdf>>. Date of access: 11.06.2009.
16. Irwin, D. A. Outsourcing is Good for America / D. A. Irwin // The Wall Street Journal. 2004. 28 Jan. P. 16.
17. Jones, R. What Does Evidence Tell us about Fragmentation and Outsourcing? / R. Jones, H. Kierzkowski, C. Lurong // International Review of Economics and Finance. 2005. V.14. N 3. P. 305–316.
18. Karmarkar, U. Will You Survive the Services Revolution? / U. Karmarkar // Harvard Business Review. 2004. V. 82. N 6. P. 100–107.
19. Kierzkowski, H. Outsourcing and Fragmentation: Blessing or Threat? / H. Kierzkowski // International Review of Economics and Finance. 2005. V. 14. N 3. P. 233–235.
20. Kshetri, N. Institutional Factors Affecting Offshore Business Process and Information Technology Outsourcing / N. Kshetri // Journal of International Management. 2007. V. 13. N 1. P. 38–56.
21. Metters, R. History of Offshoring Knowledge Services / R. Metters, R. Verma // Journal of Operations Management. 2008. V. 26. N 2. P. 141–147.
22. Outsourcing // The Economist. 2007. 26 July. P. 17.
23. Sako, M. Outsourcing and Offshoring: Key Trends and Issues / M. Sako. Oxford, 2005.
24. Summer 2004 Outsourcing Survey Results: a Trestle Group Research Report [Electronic resource] // Trestle Group. Mode of access: <http://trestlegroup.com/publications/Outsourcing_Survey_Results_TrestleGroup.pdf>. Date of access: 26.06.2009.
25. Trade in Services and Development Implications / United Nations Conference on Trade and Development. New York; Geneva, 2005.

«Рынок услуг аутсорсинга в международной торговле» (Ольга Кононович)

В статье проведен анализ мирового рынка аутсорсинговых услуг как одного из наиболее интенсивно развивающихся международных рынков на современном этапе. Особое внимание уделено анализу факторов, определивших значительный рост экспорта услуг с использованием аутсорсинговой схемы, и характерных черт, определяющих современное развитие мирового рынка аутсорсинга услуг. Выявленные в результате проведенного исследования тенденции развития данного рынка, в частности повышение доли на рынке развивающихся стран и стран с переходной экономикой, уровень экономического развития

которых сопоставим с уровнем развития отечественной экономики, а также достаточно высокая оценка потенциала Республики Беларусь со стороны независимых экспертов, свидетельствуют о перспективности участия нашей страны в международной торговле услугами аутсорсинга. Учет выявленных в результате проведенного исследования тенденций при разработке стратегии закрепления отечественных предприятий на рынке аутсорсинговых услуг позволит повысить эффективность адаптации отечественной экономики к глобализационным процессам.

«Outsourcing Services Market in International Trade» (Volha Kananovich)

The article examines the world outsourcing services market as one of most intensively developing services markets at the current stage. Special attention is given to analyzing the outsourcing services growth factors and distinctive features of the market. The trends identified, in particular, an increase in the market share occupied by developing and transition countries, whose level of economic development is comparable with that of the Belarusian economy, as well as quite a high outsourcing capacity of Belarus according to independent expert estimates demonstrate the high potential for the country's participation in international outsourcing services. Taking the revealed trends into consideration when developing a strategy of strengthening the market positions of Belarusian outsourcing providers will enhance the effectiveness of their adaptation to globalization processes.