



МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

Е.Д. КОРЗУН

ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО АУТСОРСИНГА

Современный этап развития мировой экономики характеризуется ускорением процессов региональной интеграции, либерализацией торгово-экономических отношений и повышением степени открытости национальных экономик. Прогресс систем коммуникаций и связи, совершенствование инновационной и финансовой инфраструктур, а также опережающее развитие информационных технологий стимулируют дальнейшую глобализацию экономики и формирование единого мирового рынка товаров, услуг, капитала, труда.

Несмотря на непрерывный рост объемов международной торговли конечными товарами и услугами, на мировом рынке на протяжении более 20 лет наблюдается новый феномен, который характеризуется трансформацией современной структуры мирового товарообмена и проявляется в увеличении экспорта и импорта промежуточных товаров (частей и компонентов). В 90-х гг. XX в. темпы роста мирового ВВП составили 3,7 % ежегодно, мировая торговля росла быстрее — на 6,5 %. Однако торговля частями и компонентами в последнюю декаду XX в. увеличивалась на 9,1 % ежегодно [1, 3].

Международный обмен частями и компонентами является отражением процессов фрагментации производства и аутсорсинга, которые формируют базовую платформу для перспективных экономических исследований в области мировой экономики и новую парадигму экономической науки, требующую дальнейшего теоретического исследования.

Теоретическая разработанность проблемы. В странах СНГ постоянно растет интерес к проблеме аутсорсинга, однако на теоретическом уровне она разработана недостаточно. Исследования носят прикладной характер и осуществляются преимущественно в рамках теории организации (А.В. Софриков, Н.Г. Сорокина, М.В. Татьянок и др.) или с позиций корпоративного менеджмента (А.М. Анохин, С.О. Календжан, А.Н. Рудометкина и др.). Изучение проблемы международного аутсорсинга в России началось сравнительно недавно. С 2009 г. появляются публикации Ю.В. Володина, М.Р. Минасьяна, И.А. Мезиновой и М.В. Селиной [2—5]. Авторы проанализировали современное состояние мирового рынка услуг аутсорсинга, а также определили место и роль России на нем. Несмотря на то что в работах собран, систематизирован и обобщен значительный материал в области меж-

дународного аутсорсинга, некоторые аспекты остаются открытыми и неизученными. В Республике Беларусь практически отсутствуют систематизированные научные труды по данной проблеме.

В противовес российским, украинским и белорусским исследованиям в западной экономической литературе тема аутсорсинга раскрыта более полно и многогранно. К примеру, в крупнейшем архиве электронных научных статей АЙДИАС (IDEAS) размещено около 6,5 тыс. докладов по аутсорсингу, охватывая период с начала 90-х гг. XX в. по настоящее время. В популярной поисковой системе «Гугл Сколар» (Google Scholar) можно найти около 471 тыс. ссылок на публикации по аутсорсингу, из них 15 тыс. работ опубликовано в 2012 г.

Зарубежную научную литературу по международному аутсорсингу можно условно разделить на эмпирическую и теоретическую. Весомый вклад в концептуализацию данной проблемы внесли такие западные исследователи, как Р. Джонс, Х. Киржжковски, А. Диксит, Г. Гроссман, П. Кругман и А.В. Диардорф, которые на основе теории сравнительных преимуществ или вписывая свою концепцию в модель Хекшера — Олина, прогнозировали ситуации, когда обособленные части производственного процесса могут располагаться в разных странах. Причем сравнительные преимущества определяли специализацию стран на том или ином этапе производственного процесса [6; 7, 583—594; 8, 55—86; 9, 327—362]. П. Антрас и Э. Хэлпман рассматривают аутсорсинг как явление, которое может иметь место в рамках вертикально-интегрированных структур, и представляет собой внутрифирменную торговлю промежуточным выпуском [10].

В эмпирической литературе преобладают исследования, посвященные развитию и распространению производственного аутсорсинга. Например, Л. Голдберг, Дж. Исии, А. Йетс, К. Йи, Х. Кампа, Р. Маталони, М. Слотер, Ф. Феенстра, Г. Хансон изучают его эволюцию в США и других странах — членах ОЭСР [11; 12, 3—37]. Применяя различные методики и подходы к измерению (рассчитывая международный аутсорсинг как долю импорта промежуточных товаров в общем объеме импорта или как торговлю частями и компонентами), авторы обнаружили значительное его увеличение. Например, А. Йетс утверждает, что в 1995 г. около 30 % экспорта машин и оборудования стран ОЭСР составляли части и компоненты. В 1978 г., к примеру, указанный показатель был равен только 26 %, при этом наибольший его рост наблюдался в США — с 36 % в 1978 г. до 40 % в 1995 г., в Европе — с 26 до 28 %, в Японии — с 15 до 26 % [13, 15].

Значительно меньшее внимание в западных публикациях уделено аутсорсингу услуг. Так, М. Амита и С. Вэй исследуют его развитие в США в контексте влияния на производительность и/или занятость [14, 203—220]. Они отмечают, что, несмотря на то что объемы аутсорсинга услуг в 1990—2000-х гг. были существенно меньше, чем объемы производственного аутсорсинга, тем не менее темпы его роста были значительно выше и составили около 6,3 %. Немецкие экономисты Х. Герг и А. Хэнлей анализируют воздействие международного аутсорсинга услуг на инновационную активность предприятий и обосновывают положительный эффект от его применения [15]. Тем не менее аутсорсинг услуг по-прежнему остается малоисследованным, включая наукоемкие высокотехнологичные.

Эволюция подходов к определению сущности международного аутсорсинга. Согласно Оксфордскому словарю английского языка, понятие «аутсорсинг» впервые появилось в статье, опубликованной в 1979 г. в журнале «Королевское общество искусств». Оно подразумевало передачу работ по инженерному проектированию компаниями британской автомобильной промышленности в Германию в связи с нехваткой собственных компетентных специалистов [14, 203—220].

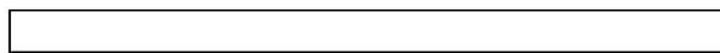
Несмотря на то что феномен аутсорсинга в настоящее время активно обсуждается как в западной, так и в русскоязычной литературе, само понятие «аутсорсинг» в его современном значении закрепилось сравнительно недавно.

Так, в 1980—1990 гг. авторы использовали для обозначения аутсорсинга такие понятия, как «разделение цепочки создания стоимости» (П. Кругман), «дезинтеграция производства» (Ф. Феенстра), «многоступенчатое производство» (А. Диксит и Г. Гроссман), «вертикальная специализация» (Д. Хуммельс), «глобальное разделение продукции» (А. Йетс), «фрагментация производства» или «международная фрагментация производственного процесса» (М. Борга и В. Цайле) [9, 327—362; 11; 13]. Первоначально авторы связывали аутсорсинг преимущественно с производством и определяли его как интернационализацию производственного процесса, при которой несколько стран участвуют на разном этапе производства определенного специфического товара [6; 11; 12; 16; 17].

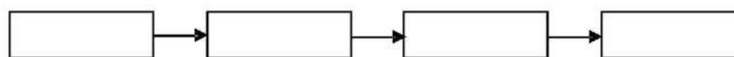
В последние годы понятия «вертикальная фрагментация» (А.В. Диардорф, Р. Джонс и Х. Киржковски), «офшоринг» (М. Амита и С. Вэй) и «международный аутсорсинг» (Ф. Феенстра, Т. Хансон, В. Колер, Г. Гроссман и Э. Хэлпман) стали наиболее часто используемыми [6; 8; 14; 17].

Производственный процесс на предприятии может быть организован различными способами (см. рисунок).

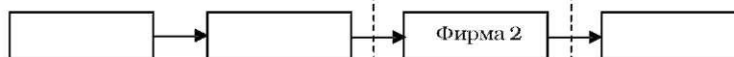
Интегрированное производство



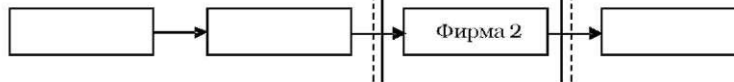
Фрагментированное производство



Аутсорсинг



Международный аутсорсинг



Способы организации производственного процесса:
 - - граница фирмы; — граница страны

Примечание: наша разработка на основе [6; 7; 12; 13].

Производство может быть интегрированным (компания самостоятельно выполняет все части производственного процесса, которые неразрывно взаимосвязаны) или фрагментированным (производственный процесс разделен на независимые автономные блоки, которые связаны между собой сервисными звеньями).

Аутсорсинг предполагает, что одна из частей производственного или бизнес-процесса выполняется сторонней независимой фирмой, которая может быть расположена в своей стране (аутсорсинг) или за рубежом (международный или офшорный аутсорсинг). Основное отличие фрагментации от аутсорсинга заключается в том, что она выступает предпосылкой к аутсорсингу, но не наоборот. Офшоринг является более широким понятием и может включать в себя как внутрифирменные трансакции (выполнение какой-либо части производственного / непроизводственного процесса зарубежной, но аффилированной (зависимой) компанией), так и собственно

международный аутсорсинг, при котором предполагаются внешние по отношению к фирме трансакции, и происходит изменение границ фирмы.

Аутсорсинг рассматривается исследователями в рамках теории трансакционных издержек (П. Антрас и Э. Хэлпман), теории делегирования полномочий (Ф. Агион и Ж. Тироль), теории прав собственности (С. Гроссман, О. Харт и Дж. Мур). Данный подход может быть полезен при анализе причин, при которых конкретная фирма принимает решение об аутсорсинге.

Рассмотрение международного аутсорсинга осуществляется также с позиций рикардianской теории международной торговли (Р. Джонс и Х. Киржсковски), модели Хекшера — Олина (А.В. Диардорф), теории специфических факторов производства (В. Колер). Данные исследования позволяют оценить общие выгоды от международного аутсорсинга (эффект возникновения торговли; изменение структуры торговли; рост производительности труда за счет углубления специализации; повышение спроса на квалифицированных специалистов, когда аутсорсинг рассматривается по аналогии с квалификационно-несимметричными техническими изменениями) и связанные с этим проблемы (влияние на занятость и заработную плату работников в развитых странах). Особенность данных подходов состоит в том, что они рассматривают аутсорсинг исключительно как торговлю промежуточными товарами, но не касаются торговли услугами.

Болдуин и Робер-Нико, продолжая сложившуюся традицию, интегрируют «торговлю задачами» (от англ. *trade-in-task*, понятие ввели в оборот Г. Гроссман и Е. Росси-Хансберг) в основные теории торговли и развивают аналоги трех знаменитых теорем: теоремы выравнивания цен на факторы производства, теоремы Столпера — Самуэльсона и теоремы Рыбчинского [18]. Авторы показывают, что основные выгоды, которые характерны для теорий торговли товарами, не всегда присущи для «торговли задачами» (например, торговля товарами лучше, чем ее отсутствие, однако нельзя утверждать то же самое про торговлю услугами, в случае когда торговля товарами уже присутствует). Данное исследование имеет важное теоретическое значение, поскольку создает достаточные условия для анализа влияния «торговли задачами», т. е. аутсорсинга услуг, на заработную плату, производство и занятость. Тем не менее оно не включает ряд аспектов, связанных с вопросами корпоративного управления, что может определять направления для дальнейшего изучения.

В современной экономической литературе существует значительное количество теорий, дающих концептуальное обоснование международного аутсорсинга. Они базируются как на постулатах классической школы, так и неoinституционализма. Первые позволяют выявить основные преимущества и недостатки международного аутсорсинга, спрогнозировать направления его развития, рассмотреть его как один из новых видов международной торговли, с одной стороны, или как новую форму международного разделения труда — с другой. Вторые дают оценку возможности и целесообразности аутсорсинга с позиций организационного менеджмента.

Этапы развития международного аутсорсинга. В развитии международного аутсорсинга можно выделить три основных этапа, которые имеют схожую внутреннюю структуру, но разные качественные характеристики.

Первому этапу развития международного аутсорсинга (1980—1990-е гг.) предшествовал период классической транснационализации (1950—1970-е гг.), когда «местные преимущества» (ограниченность национальных ресурсов, более низкая цена труда, рыночные барьеры) выступали основными движущими силами активизации потоков прямых иностранных инвестиций. В указанный период трудоемкие части производственного процесса, такие как сборка и обработка, первоначально в традиционных отраслях (обувная промышленность, текстильная промышленность и т. д.), позднее в высоко-

технологичных производствах (контрактное производство электроники, фармацевтическая отрасль и т. д.) перемещались из развитых стран в развивающиеся, особенно в Латинскую Америку и Азию. К 1995 г. поставки компонентов из данных стран превысили 100 млрд дол. США (в том числе из Сингапура — 22 млрд дол. США, из Тайваня, Республики Корея, Малайзии и Мексики экспорт превышал 10 млрд дол. США) [11, 9].

Международный аутсорсинг в этот период был тесно связан с прямыми иностранными инвестициями, выступал их основным инструментом (фрагментация производственного процесса и перенос наиболее его трудоемкой части из развитых стран в страны с более дешевой рабочей силой). В то же время потоки ПИИ в 80-х гг. XX в. стимулировали развитие собственно международного аутсорсинга. Примером является полупроводниковая промышленность. Сборка микросистемных компонентов, как простой уровень производственного процесса, была перенесена за рубеж, поскольку она наиболее обособлена от остальных стадий. В течение 80-х гг. XX в. компании США активно переносили сборочные производства в страны Юго-Восточной Азии. К середине 90-х гг. XX в. 80 % сборочных производств были зарубежными. С течением времени начали появляться независимые азиатские фаундри-компании, которые захватили значительную часть данного бизнеса и активно конкурировали с американскими дочерними предприятиями.

Второй этап (1990—2000-е гг.) принципиально отличается от первого, так как предметом аутсорсинга стали непроизводственные функции (передача выполнения рутинной работы, такой как обработка вызовов или бэк-офисные операции, внешнему провайдеру, расположенному за рубежом). Третий этап (2000-е гг. — настоящее время) является продолжением второго, однако характеризуется усложнением процессов, передаваемых на аутсорсинг, и ростом спроса на наукоемкие высокотехнологичные услуги аутсорсинга (аутсорсинг НИОКР, проектирование микросхем и т. д.) Основные характеристики каждого из этапов представлены в таблице.

Этапы развития международного аутсорсинга

Признак	I этап	II этап	III этап
	1980—1990-е гг.	1990—2000-е гг.	2000-е гг. — настоящее время
Основной объект аутсорсинговых отношений	Производственные функции	Непроизводственные функции (рутинные операции, не требующие от работников высокой квалификации)	Рост спроса на услуги, требующие высокой квалификации работников
Основные субъекты аутсорсинговых отношений	ТНК	ТНК, малые и средние предприятия	
Движущие силы	Формирование торговых блоков, сокращение тарифных барьеров, уменьшение стоимости транспортировки	Стремительное развитие, распространение и усложнение информационно-коммуникационных технологий	
Географический охват	Страны Латинской Америки и Африки	Вовлечение всех стран и регионов мира, доминирование стран БРИК	
Мотив аутсорсинга	Снижение издержек за счет доступа к более дешевой рабочей силе и рынкам сбыта	Снижение издержек за счет доступа к более дешевой рабочей силе	Снижение издержек, доступ к квалифицированным работникам, поддержание операций в своей стране, повышение гибкости и адаптивности компании

Примечание: наша разработка на основе [6; 11; 13; 14; 15; 19].

Анализ эволюции международного аутсорсинга показал, что в основе всех этапов лежали принципиально разные причины, мотивы и факторы. На раннем этапе международный аутсорсинг был существенно ограничен географически (рамками Латинской Америки и Азии). Основным стимулом к развитию было формирование торговых блоков (НАФТА, ЕС), сокращение тарифных барьеров в международной торговле и существенное снижение транспортных расходов (с 1940—1990-х гг. стоимость авиа- и океанического фрахта уменьшилась более чем в два раза). Согласно исследованию А. Йетса, торговля внутри трех основных региональных блоков в 1995 г. составляла 69 % (302,5 млрд дол. США) всего экспорта компонентов стран ОЭСР во все прочие регионы [13, 7]. Развитие международного аутсорсинга в более поздний период (1990-е гг. — по настоящее время) стимулировало стремительное развитие и распространение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Снижение коммуникационных расходов, с одной стороны, привело к тому, что географическая удаленность перестала быть барьером для одновременного производства и потребления услуги. С другой стороны, усложнение самих ИКТ более не позволило компаниям самостоятельно осуществлять все процессы в связи с их возрастающей сложностью. ИКТ не только трансформировали аутсорсинг, но и обусловили возникновение и развитие мирового рынка аутсорсинга.

Следующим важным отличием первого этапа развития аутсорсинга от второго и третьего выступил мотив. На первом этапе развития международного аутсорсинга основным мотивом явилось стремление компаний к снижению издержек за счет доступа к дешевой неквалифицированной рабочей силе. Данный мотив отчасти сохранил свое влияние, однако на втором и в особенности на третьем этапах компании путем аутсорсинга уже стремятся получить доступ к квалифицированным работникам и повысить гибкость и адаптивность компании.

На современном этапе субъектами международного аутсорсинга становятся не только крупные транснациональные компании, но и малые, и средние предприятия, которые преследуют цель не столько доступа и расширения на новом рынке, сколько возможности сокращения расходов и доступа к квалифицированной, но менее дорогой рабочей силе. Более того, аутсорсинговая деятельность не обязательно призвана обслуживать местные рынки. Она скорее направлена на поддержание эффективности ряда операций в своей стране или за рубежом.

На современной стадии развития производственных и внешнеторговых отношений международный аутсорсинг не ограничивается сферой производства. С начала 2000-х гг. он приобретает совершенно иную форму, относится к специфическому сегменту растущей мировой торговли и охватывает широкий спектр услуг, что закономерно влечет за собой образование нового рынка — рынка аутсорсинговых услуг.

Таким образом, аутсорсинг предполагает, что одна из частей производственного или бизнес-процесса выполняется сторонней независимой фирмой, которая может быть расположена в своей стране (аутсорсинг) или за рубежом (международный или оффшорный аутсорсинг). Исследование аутсорсинга осуществляется с позиций институциональных и классических теорий международной торговли, позволяющих оценить общие выгоды от данного вида деятельности и связанные с ней проблемы. В своей эволюции международный аутсорсинг прошел три этапа, каждый из которых отличался мотивами, движущими силами, географическим охватом и составом участников. Современный этап развития аутсорсинговых отношений характеризуется формированием мирового рынка аутсорсинга, дальнейшее изучение которого приобретает особую актуальность.

Литература

1. *Chen, L.* The emergence of International Fragmentation and Global Outsourcing of Production: Theories and Empirical Evidence / L. Chen // United Nations University: CRIS, 2005.
2. *Володин, Ю.В.* Россия на международном рынке аутсорсинга услуг в сфере информационных технологий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Ю.В. Володин; Рос. ун-т дружбы народов. — М., 2010. — 23 с.
3. *Мезинова, И.А.* Международный аутсорсинг и его роль в повышении конкурентоспособности российских компаний в мирохозяйственной среде: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / И.А. Мезинова; ГОУВПО «Ростов. гос. экон. ун-т «РИНХ». — Ростов н/Д., 2009. — 326 л.
4. *Минасьян, М.Р.* Использование аутсорсинга в международных экономических отношениях: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / М.Р. Минасьян; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (университет) МИД России. — М., 2009. — 370 л.
5. *Селина, М.В.* Тенденции развития и эффективность использования аутсорсинга на мировых рынках деловых услуг: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / М.В. Селина; ГОУ ВПО «Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова». — М., 2011. — 224 л.
6. *Deardorff, A.V.* Fragmentation in Simple Trade Models / A.V. Deardorff // Research Seminar in International Economics Discussion Paper. — 1998. — № 422.
7. *Dixit, A.K.* Trade and Protection with Multistage Production / A.K. Dixit, G.M. Grossman // Review of Economic Studies. — 1982. — № 4.
8. *Jones, R.* The Role of Services in Production and International Trade: A theoretical framework / R. Jones, H. Kierzkowski // The Political Economy of International Trade. — 2001. — Vol. 57, №1.
9. *Krugman, P.* Growing World Trade: Causes and Consequences / P. Krugman // Brookings Papers on Economic Activity. — 1995. — Vol. 1.
10. *Antras, P.* Global Sourcing / P. Antras, E. Helpman // Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research: NBER Working Paper. — 2003. — № 10082.
11. *Campa, J.* The Evolving External Orientation of Manufacturing Industries: Evidence from Four Countries / J. Campa, L.S. Goldberg // Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research: WP 5919, 1997.
12. *Feenstra, R.C.* Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy / R.C. Feenstra // Journal of Economic Perspectives. — 1998. — Vol. 17, № 1.
13. *Yeats, A.J.* How Just Big is Production Sharing / A.J. Yeats // The World Bank Development Research Group: WP 1871, 1998.
14. *Amiti, M.* Service Offshoring and Productivity: Evidence from the US / M. Amiti, Shang-Jin Wei // The World Economy, 2009.
15. *Gorg, H.* Services outsourcing and innovation: An empirical investigation / H. Gorg, A. Hanley // Kiel Institute of the World Economy, University of Kiel, and CEPR: WP 1417, 2008.
16. *Borga, M.* International Fragmentation of Production and the Intrafirm Trade of United States Multinational Companies / M. Borga, W.J. Zeile // The National Bureau of Economic Research: Conference on Research in Income and Wealth meeting on Firm-level Data, Trade and Foreign Direct Investment, Cambridge, Massachusetts, August 7—8 2003 / US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis: WP2004-02, 2004.
17. *Helpman, E.* A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations / E. Helpman // Journal of Political Economy. — 1984. — Vol. 92.
18. *Baldwin, R.* Trade-in-Goods and Trade-in-Tasks: an Integrating framework / R. Baldwin, F. Robert-Nicoud // The National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts: US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis: WP15882, 2010.
19. *Banarjee, I.* Knowledge Process Offshoring / I. Banarjee, J. Narandran, R. Priyadarshini // ATPI Research Report, 2008.

Статья поступила
в редакцию 17.01. 2013 г.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.
□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.