

4. *Шаститко, А.Е.* Анализ рынка в делах о нарушении антимонопольного законодательства: попытка эмпирической оценки / А.Е. Шаститко, С.Б. Авдашева: сб. науч. тр. по итогам XII Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 5–7 апр. 2011 г.: в 4 кн. / НИУ «Высш. шк. экономики»; под ред. Е.Г. Ясина. — М., 2012. — Кн. 4. — С. 187–197.

*Статья поступила
в редакцию 14.02. 2014 г.*

Е.Д. КОРЗУН

ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА НАУКОЕМКИХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ УСЛУГ

В условиях становления постиндустриальной экономики важное значение приобретают процессы деиндустриализации и сервисизации. Они выражаются в снижении объемов промышленного производства, повышении роли и удельного веса услуг в экономике. Услуги составляют около 60 % всей экономической деятельности в большинстве стран Содружества и около 70–80 % в таких странах, как Германия (68,27), Швеция (71,98), Дания (76,34), Бельгия (76,57), Франция (79,44) и др. [1]. И хотя феномен сервисизации сам по себе не является новым, тем не менее, наблюдается внутренняя структурная трансформация данного процесса в сторону повышения доли наукоемких высокотехнологичных услуг в общем объеме оказываемых услуг, а также повышение удельного веса данного вида услуг в создании добавленной стоимости готового товара. В значительной степени указанные изменения обусловлены развитием и широким распространением международного аутсорсинга.

Несмотря на то, что в Республике Беларусь на государственном уровне признается важность развития сферы услуг, включая наукоемкие и высокотехнологичные (Указ Президента Республики Беларусь от 11 апреля 2011 г. № 136 «Об утверждении программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы», постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669 «О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы», постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 мая 2011 г. № 656 «О национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы»), сама сфера услуг по-прежнему остается недостаточно развитой. К примеру, удельный вес экспорта услуг в общем объеме экспорта страны в 2008–2012 гг. составлял в среднем 16–18 % [2]. С учетом того что в ЕС доля услуг во внешнеторговом обороте намного выше и в последние годы постоянно растет (с 35,9 в 2004 г. до 39 % в 2009 г.), следует констатировать, с одной стороны, серьезное отставание в развитии этого сектора экономики Беларуси по сравнению с передовыми странами мира, а с другой — значительный потенциал для наращивания экспорта. В сложившихся условиях исследование услуг аутсорсинга приобретает особую актуальность.

Евгения Дмитриевна КОРЗУН, аспирантка кафедры мировой экономики Белорусского государственного экономического университета.

Основные сегменты мирового рынка аутсорсинга наукоемких высокотехнологических услуг. В практике международного бизнеса под аутсорсингом понимают выполнение отдельных бизнес-функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и пр.) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения [3, 11].

Аутсорсинг как услуга обладает рядом отличительных черт. Во-первых, он предполагает отказ компании от самостоятельного выполнения определенного вида деятельности и передачу его стороннему подрядчику (несмотря на то, что функция, которую организация передает на аутсорсинг, может выполняться компанией самостоятельно и за счет собственных ресурсов). Во-вторых, как правило, данная функция не является ключевой. В-третьих, при аутсорсинге предметом купли-продажи является нестандартизированный продукт. Компания — провайдер аутсорсинговой услуги осуществляет относительно-специфические инвестиции для того, чтобы предоставить товар или услугу, которые отвечают требованиям фирмы-заказчика. В-четвертых, отношения партнеров носят, как правило, долгосрочный характер.

Основными сегментами современного мирового рынка аутсорсинга являются аутсорсинг информационных технологий и аутсорсинг бизнес-процессов.

Аутсорсинг бизнес-процессов (ВРО-аутсорсинг) представляет собой передачу сторонней организации всего комплекса деятельности отдельных подразделений компании-заказчика. ВРО-аутсорсинг может включать многие корпоративные функции, такие как управление персоналом, закупки, логистику и т. п.

Аутсорсинг информационных технологий (IT-аутсорсинг) — это передача специализированной компании функций, полностью или частично, связанных с информационными технологиями, а именно: обслуживание сетевой инфраструктуры, проектирование и планирование автоматизированных бизнес-систем с последующим постоянным развитием и сопровождением, системная интеграция, оффшорное программирование [4, 4–5].

Среднегодовые темпы роста ВРО-аутсорсинга составляют 6,3 %, IT-аутсорсинга — 5,9 % (рис. 1).

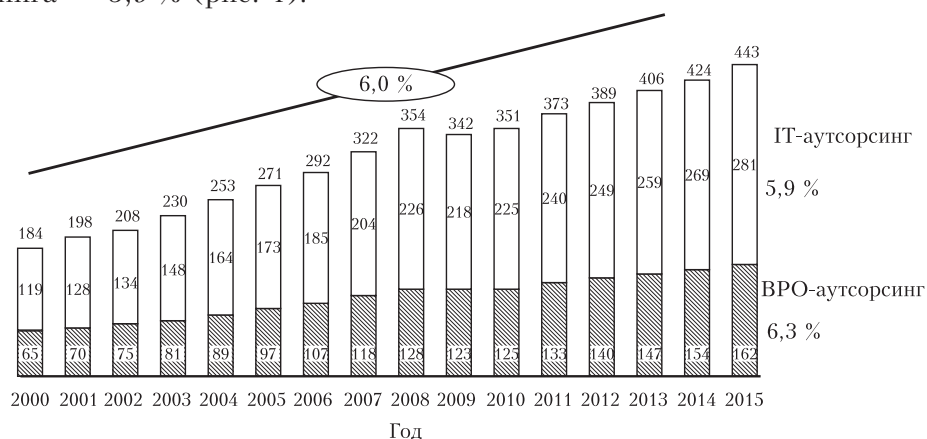


Рис. 1. Динамика основных сегментов мирового рынка аутсорсинга, млрд дол. США [5, 5]

Высокий спрос на услуги аутсорсинга в сфере высоких технологий и НИОКР обуславливает постепенную трансформацию аутсорсинга бизнес-процессов в аутсорсинг управления знаниями (Knowledge Process Outsourcing, КПО), понятие, которое включает в себя комплекс наукоемких высокотехнологических услуг (см. ниже).

Услуги аутсорсинга управления знаниями

<i>Вид услуг</i>	<i>Примеры</i>
Инженерные и дизайнерские услуги	Дизайн микросхем сверхбольшой степени интеграции Моделирование Проектирование микросхем Поддержка конструкции транспортных средств Разработка прототипов
Аутсорсинг фармацевтических исследований	Офшорная разработка лекарственных препаратов Клинические исследования
Финансовые исследования и аналитика	Инвестиционные исследования: акции, деривативы, кредитные исследования, оценка и учет Финансовое моделирование Подготовка отчетов о деятельности компаний, отраслей и секторов Управление кредитными рисками Приведение отчетности в соответствие с международными стандартами бухгалтерского учета Оценка стоимости компаний Анализ фондовых рынков
Бизнес- и маркетинговые исследования и аналитика	Анализ рынков: сегментация рынка, маркетинговые стимулы, оптимизация потребностей, анализ разрыва (потребностей потребителей), составление карты рынка Интеллектуальный анализ данных: анализ посредством Интернета, баз данных, сайтов компаний, подготовка аналитических докладов Подготовка отчетов: отчеты компаний и секторов, редактирование и форматирование отчетов Клиентская аналитика: исследования удовлетворенности клиентов, сегментация клиентов, чувствительность к ценам и ценовая аналитика; бенчмаркинг

Примечание: наша разработка на основе [6].

Аутсорсинг управления знаниями предполагает управление процессами, требующими глубокого изучения или серьезной аналитической обработки данных, формирования и управления базами знаний, которые в последующем могут использоваться, в том числе для поддержки принятия решений. Он направлен на создание высокой добавленной стоимости посредством привлечения более квалифицированных специалистов, обладающих глубокими знаниями в предметной области и опытом.

По мнению аналитиков, аутсорсинг управления знаниями является продолжением аутсорсинга бизнес-процессов. Однако результатом КРО в отличие от ВРО-аутсорсинга выступает производство продукции с высокой добавленной стоимостью или оказание высокотехнологичных услуг [6].

Основными отраслями, для которых характерно широкое применение аутсорсинга высокотехнологичных услуг, выступают фармацевтическая и полупроводниковая промышленность.

Тенденции развития современного мирового рынка аутсорсинга. Мировой рынок аутсорсинга высокотехнологичных наукоемких услуг — это глобальная система взаимосвязанных и взаимодействующих субъектов хозяйствования, осуществляющих сделки купли-продажи, имеющие, как правило, долгосрочный характер, предметом которых выступают интеллектуальные услуги, адаптированные к потребностям конкретного клиента.

Основными тенденциями его развития на современном этапе являются: реализация политики стимулирования аутсорсинга в развивающихся странах и непротиводействие ему в развитых; восстановление докризисных темпов роста; расширение географических масштабов; распространение новых технологий, в том числе «облачных» решений; «ритейлизация» рынка; рост инноваций.

На ранних этапах становления и развития аутсорсинговых отношений правительства развитых стран оценивали международный аутсорсинг как односторонне направленный процесс, при котором выгоды получала только принимаю-

щая страна. В связи с этим реализовывался ряд мер, направленных на создание определенных законодательных барьеров для осуществления компаниями офшоринга и международного аутсорсинга (например, принятие некоторыми штатами США законов, ограничивающих передачу государственными учреждениями бэк-офисных операций и ИТ-решений на аутсорсинг за пределы США). Изменение характера аутсорсинга, его эволюция от простых производственных функций к наукоемким высокотехнологичным услугам обуславливает пересмотр указанной позиции. Сотрудничество компаний разных стран в области НИОКР, сфере защиты прав интеллектуальной собственности, маркетинговых исследований и финансовой аналитики позволяет компенсировать нехватку собственных специалистов, сэкономить денежные средства и время, а также направить высвободившиеся финансовые и трудовые ресурсы в более высокотехнологичные отрасли и обеспечить долгосрочный экономический рост [7, 8].

Аналитики прогнозируют увеличение объемов мирового рынка аутсорсинга наукоемких высокотехнологичных услуг до 16–18 млрд дол. США в 2013–2014 гг. при среднегодовых темпах роста рынка 24 % (рис. 2).

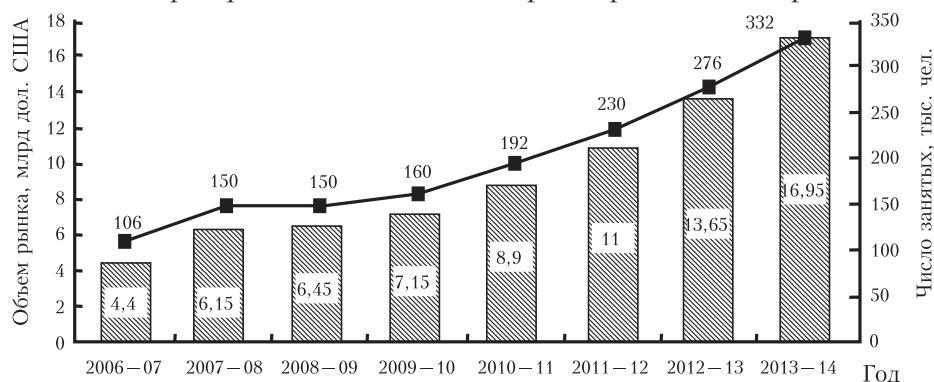


Рис. 2. Динамика мирового рынка аутсорсинга наукоемких высокотехнологичных услуг, 2006–2014 гг.:
 ■ объем рынка; ■— число занятых [8, 5]

Лидером по оказанию услуг выступает Индия, занимая примерно 70 % рынка, что во многом обусловлено активной государственной поддержкой отрасли (рис. 3).

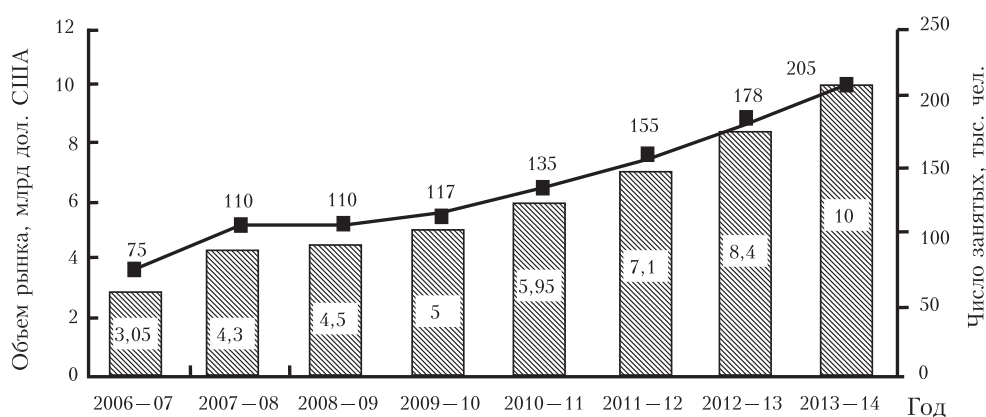


Рис. 3. Динамика рынка аутсорсинга наукоемких высокотехнологичных услуг Индии, 2006–2014 гг.:
 ■ объем рынка; ■— число занятых [8, 6]

Влияние мирового финансово-экономического кризиса на глобальный рынок аутсорсинга не может рассматриваться однозначно. Несмотря на некото-

рое снижение темпов роста рынка аутсорсинга (на 2–3 %), компании в условиях кризиса продолжали искать пути сокращения издержек, в том числе используя стратегию аутсорсинга. По прогнозам аналитиков Международной ассоциации профессионалов в сфере аутсорсинга, посткризисное восстановление экономики повлечет за собой возвращение на рынок наряду с крупными компаниями, небольших компаний (малых и средних предприятий), предъявляющих спрос на услуги аутсорсинга. Соответственно увеличится число контрактов и их стоимость [9].

Согласно данным компании ТиПиАй, основным спросом на рынке пользуются услуги по поиску, интеграции и управлению данными, фармацевтический и биотехнологический аутсорсинг, инженерные и дизайнерские услуги (рис. 4).

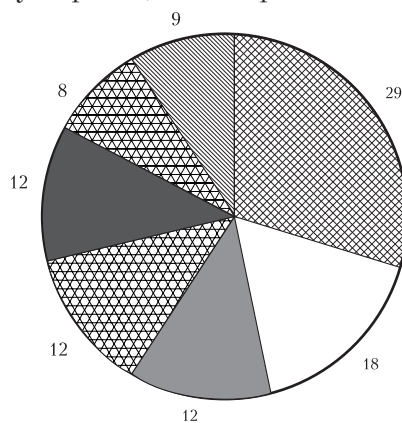


Рис. 4. Основные виды услуг аутсорсинга управления знаниями, 2011–2012 гг., %: ☒ — поиск, интеграция и управление данными; □ — биотехнологический и фармацевтический аутсорсинг; ■ — инженерные услуги и дизайн; ☒ — НИОКР (исключая био- и фармаутсорсинг); ■ — дистанционное образование; ☒ — услуги анимации и моделирования (включая аналитику); ☒ — рыночные исследования и интеллектуальная собственность [6, 5]

Основными покупателями на рынке выступают США, Великобритания, страны Западной Европы, в меньшей степени склонны прибегать к аутсорсингу наукоемких высокотехнологичных услуг компании Японии и Австралии. Индия, Китай, страны Восточной Европы продолжают доминировать на рынке в качестве основных поставщиков услуг. Тем не менее в будущем им могут составить серьезную конкуренцию Филиппины, Россия, Украина, Польша, страны Южной Африки, Мексика, Коста-Рика, Сингапур, Ирландия, Канада, Уэльс [9].

Провайдеры услуг на мировом рынке могут быть условно разделены на две категории. К первой относятся дочерние компании, основным мотивом создания которых выступает возможность передачи сложной наукоемкой работы высококвалифицированным специалистам из стран с более низкой заработной платой. Во вторую категорию целесообразно включить сторонних поставщиков, которые оказывают аналогичные услуги, однако являются независимыми юридическими единицами. В последнее время популярность на рынке приобретает использование смешанной гибридной модели, которая предполагает использование преимуществ работы как с дочерней компанией, так и со сторонней организацией, либо стратегии мультисорсинга, когда дочернее предприятие управляет взаимоотношениями с независимым поставщиком [10, 16].

Спрос на услуги аутсорсинга также зависит от отрасли. Отрасль финансовых услуг, производство и телекоммуникации выступают лидерами по использованию аутсорсинга (рис. 5).

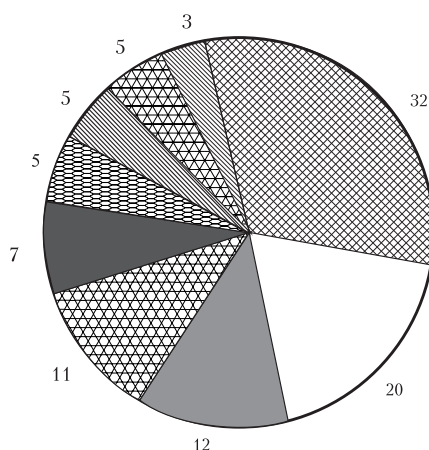


Рис. 5. Участие отраслей в мировом рынке аутсорсинга, %: ☒ — финансовые услуги; □ — производство; ■ — телекоммуникации; ☒ — энергетика; ■ — транспорт; ☒ — розничная торговля; ☒ — здравоохранение; ☒ — деловые услуги; ☒ — медиа [11, 28]

В 2012 г. проявилась тенденция использования передовых технологий, методов и инструментов управления для повышения гибкости и увеличения ценности и производительности. Одной из таких технологий выступают «облачные» решения (от англ. cloud-based solutions), спрос на которые будет увеличиваться на мировом рынке аутсорсинга. Однако по-прежнему остаются актуальными вопросы конфиденциальности данных и информационной безопасности в «облаке». Клиенты требуют, чтобы услуги безопасности были по умолчанию включены в «облачные» услуги, а рынок, в свою очередь, выступает движущей силой появления безопасных и надежных услуг подобного рода. На смену общественным «облакам» (от англ. public clouds) приходят частные «облака» (от англ. private clouds).

Одной из современных тенденций развития рынка услуг аутсорсинга выступает его «ритейлизация» (от англ. retailization). Провайдеры услуг могут быть классифицированы на три основные категории подобно магазинам: «гипермаркеты» — крупные компании, предлагающие широкий спектр услуг и сокращение издержек, которое возможно за счет эффекта масштаба (значительного числа клиентуры); «бутики» — компании, обладающие эксклюзивным набором услуг, позволяющих заказчику реализовать свои самые требовательные запросы, однако по более высокой цене; «универмаги» — надежные компании с ограниченным, но доступным для широких масс набором услуг [12, 5–6].

Инновации затронули мировой рынок аутсорсинговых услуг по двум направлениям. Во-первых, организации рассматривают аутсорсинг не только в качестве стратегии снижения издержек, но и возможности повышения своей инновационности. Во-вторых, провайдеры консолидируются и формируют партнерства для создания совместными усилиями более инновационных решений. Происходит непрерывная борьба за «таланты» в мировом масштабе [13].

В Республике Беларусь созданы благоприятные условия для развития отрасли экспортно-ориентированного программирования и иных экспортных производств, основанных на новых и высоких технологиях, а также для концентрации кадрового, научно-производственного и инвестиционно-финансового потенциала. Благодаря сбалансированной государственной политике, отрасль аутсорсинга информационных технологий демонстрирует высокие показатели роста. С 2000 по 2011 гг. объемы экспорта услуг аутсорсинга информационных технологий увеличились более чем в 50 раз [2]. Тем не менее

экспорт деловых, профессиональных и технических услуг растет более низкими темпами. В связи с этим важное значение приобретает стимулирование развития сферы наукоемких высокотехнологичных услуг, что позволит не только диверсифицировать белорусский экспорт услуг, но будет стимулировать развитие собственных высокотехнологичных производств.

Таким образом, мировой рынок аутсорсинга наукоемких высокотехнологичных услуг представляет собой глобальный механизм, обеспечивающий взаимодействие субъектов хозяйствования по осуществлению сделок, предметом которых выступают интеллектуальные услуги. Основными его сегментами являются аутсорсинг информационных технологий и аутсорсинг бизнес-процессов. Высокий спрос на услуги в сфере высоких технологий и НИОКР обуславливает постепенную трансформацию аутсорсинга бизнес-процессов в аутсорсинг управления знаниями, который включает в себя комплекс наукоемких высокотехнологичных услуг. К числу основных тенденций развития рынка можно отнести динамичный рост, усиление и ужесточение конкуренции, вовлечение новых стран и регионов, появление новых участников рынка, а также повышение спроса на наукоемкие услуги. В сложившихся условиях особую актуальность для Республики Беларусь приобретает поиск наиболее оптимальных путей интеграции в мировой рынок наукоемких высокотехнологичных услуг аутсорсинга, что будет способствовать обеспечению устойчивого экономического роста и экспортной выручки, дальнейшей интеграции экономики страны в систему мирохозяйственных связей, углублению специализации и кооперации, росту производительности труда и увеличению благосостояния населения.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. OECD Stat. Extracts // OECD Stat. Extracts [Electronic resource]. — 2012. — Mode of access: <http://stats.oecd.org/>. — Date of access: 11.10. 2012.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь; редкол. В.А. Кулешевич [и др.]. — Минск: Ивстат, 2011.
3. *Календжан, С.О.* Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С.О. Календжан. — М.: Дело, 2007.
4. *Селина, М.В.* Тенденции развития и эффективность использования аутсорсинга на мировых рынках деловых услуг: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / М.В. Селина. — М., 2011 — 224 л.
5. *Volek, T.* Global Offshoring and Outsourcing Market Dynamics/ T. Volek [Electronic resource]. — 2012. — Mode of access: http://www.softec.sk/files/Softecon/softecon2012/prednasky/4-softecon_2012_volek.pdf. — Date of access: 16.10. 2012.
6. *Banarjee, I.* Knowledge Process Offshoring / I. Banarjee, J. Narendran, R. Priyadarshini // A TPI Research Report. — 2008.
7. International Association of Outsourcing Professionals Outsourcing trends 2011 / International Association of Outsourcing Professionals // TC World: Magazine for International Information Management. — 2012. — № 1.
8. *Aggarwal, A.* KPO Industry Growth Impacted by the Great Recession / A. Aggarwal // Evalueserve, 2010.
9. Global Outsourcing: Opportunities and Risks // International Business Times: 2011 Special report, 2011.
10. *Zarella, E.* Knowledge Process Outsourcing: Unlocking top-line growth by outsourcing «the core» / E. Zarella, P. Udhas. — Mumbai, India: KPMG, 2008.
11. *Gereffly, G.* The Offshore Services Global Value Chain / G. Gereffly, K. Fernandez-Stark. — Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2010.
12. *Maughan, A.* Global Sourcing Trends 2011 / A. Maughan, C. Ford. — London: Morrison and Foester Global Sourcing Group, 2011.
13. *Görg, H.* Services outsourcing and innovation: An empirical investigation / H. Görg, A. Hanley. — Kiel: Kiel Institute of the World Economy: University of Kiel, and CEPR: WP 1417, 2008.

Статья поступила
в редакцию 17.01. 2013 г.

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