



Раскрытие «тайны» аутсорсинга

Данные не подтверждают беспокойство по поводу потери рабочих мест

Мэри Амита и Шан-жин Вей

В ПОСЛЕДНИЕ месяцы тема аутсорсинга услуг чрезвычайно широко обсуждалась в средствах массовой информации и политических кругах, в основном в связи с тем, что сообщения в прессе, по-видимому, ставят знак равенства между аутсорсингом и потерей рабочих мест. Всего за пять месяцев, с января по май 2004 года, в американских газетах было опубликовано 2634 сообщения об аутсорсинге, в основном посвященных опасениям по поводу потери рабочих мест. Однако, по-видимому, немногие понимают суть аутсорсинга, не говоря уже о его последствиях. В словаре этот термин определяется как «закупки услуг или продукции ... у внешнего поставщика или производителя с целью снижения затрат». Однако неясно, что в данном

случае означает слово «внешний». Некоторые истолковывают его как находящийся вне конкретной фирмы, другие же — как находящийся за рубежом. Средства массовой информации и политические круги, как представляется, сосредоточили внимание в основном на международном аутсорсинге, хотя аутсорсинг внутри страны также широко распространен. Фирмы из промышленно развитых стран, использующие аутсорсинг услуг, обвиняются в «экспорте рабочих мест» в развивающиеся страны; наиболее часто приводят примеры телефонных центров и компьютерных услуг в Индии.

Многие могли бы сказать, что аутсорсинг является обычной составной частью международной торговли уже в течение десятилетий — и они были бы правы. Расширение

На фотографии показаны работники телефонного центра в городе Бангалоре в южной части Индии.

«Аутсорсинг не ведет к потере рабочих мест. Наши результаты скорее свидетельствуют о том, что если рассмотреть секторы с высокой степенью дезагрегирования, обнаружится, что лишь небольшое количество рабочих мест теряется в результате аутсорсинга услуг».

аутсорсинга услуг в промышленно развитых странах является просто отражением выгод от большего разделения труда и торговли, которым характеризовалось производство продукции обрабатывающей промышленности со времен Адама Смита и Давида Рикардо. Определение того, что может быть предметом внешней торговли, зависит от развития технологии, и технический прогресс (особенно в обработке информации, связи и транспорте) создает все более широкие возможности для торговли услугами, которая ранее была связана с чрезмерно высокими затратами. В типичной промышленно развитой стране объем международного аутсорсинга материальных ресурсов все еще намного превышает аутсорсинг услуг, однако наблюдаемый всплеск беспокойства в основном связан с услугами.

В прошлом сфера услуг в основном считалась недоступной для международной конкуренции. Например, бухгалтеры могли пользоваться преимуществами открытой торговли, покупая импортную продукцию обрабатывающей промышленности по более низким ценам, и при этом не опасаться, что кто-либо за рубежом перехватит их высокооплачиваемую работу. По этой причине специалисты сферы услуг вполне могли быть убежденными сторонниками открытой торговли. В результате совершенствования технологий связи, таких как Интернет, услуги могут пересекать политические границы. Как следствие, по-видимому, значительно возрастает риск потери рабочих мест в различных сферах, от архитектуры до радиологии. Фирмы и в прошлом могли перемещаться в другую страну, но для этого им приходилось от чего-то отказываться — например, от близости к важным рынкам. Благодаря новым технологиям они могут сохранить эти связи и в то же время получить доступ к дешевой, но квалифицированной рабочей силе.

В итоге представляется, что политика свободной торговли стала пользоваться меньшей поддержкой, особенно среди служащих. Исследование, проведенное Мэрилендским университетом, позволило установить, что в Соединенных Штатах среди лиц с уровнем дохода более 100 тысяч долларов доля активно поддерживающих свободную торговлю снизилась с 57 процентов в 1999 году до 28 процентов в январе 2004 года. Кроме того, в некоторых промышленно развитых странах — например, в Соединенных Штатах и Австралии — выдвигаются требования принять законодательство, устанавливающее ограничения на аутсорсинг для фирм, имеющих контракты с государственными органами. Учитывая небольшой объем эмпирических исследований, в которых фактические данные об аутсорсинге отделялись бы от преувеличенных утверждений, мы сочли полезным рассмотреть тенденции в этой области и выяснить, действительно ли аутсорсинг означает потерю рабочих мест. В целом следует ожидать роста благосостояния, но при этом положение некоторых групп населения может ухудшиться. Чем более детальным является дезагрегирование данных в анализе, тем вероятнее, что он позволит выявить «выигравших» и «проигравших». Исходя из опыта Соединенных Штатов и Соединенного Королевства, можно сказать, что в целом аутсорсинг,

по-видимому, не ведет к потере рабочих мест в чистом выражении — то есть, потери рабочих мест в одной отрасли часто компенсируются созданием рабочих мест в других растущих отраслях.

Торговля услугами

Насколько распространен аутсорсинг услуг? Шумиха в прессе наводит на мысль о том, что аутсорсинг услуг взрывообразно растет. Однако имеющиеся данные показывают, что хотя аутсорсинг услуг постоянно возрастает в мировом масштабе, в промышленно развитых странах, таких как Соединенные Штаты, его уровни все еще очень низки.

МВФ в своей статистике платежного баланса отражает импорт услуг, включающий категории, наиболее тесно связанные с аутсорсингом, — «прочие деловые услуги» и «компьютерные и информационные услуги». Прочие деловые услуги включают бухгалтерский учет, управленческое консультирование, телефонные центры и другие операции бэк-офиса. К компьютерным и информационным услугам относятся консультирование по аппаратным средствам, внедрение программного обеспечения и обработка данных. Согласно этой статистике, импорт деловых услуг в США как доля ВВП приблизительно удваивался за каждое из нескольких прошедших десятилетий, с 0,1 процента в 1983 году до 0,2 процента в 1993 году и 0,4 процента в 2003 году (см. рис. 1). В Соединенном Королевстве эта доля составляет порядка одного процента ВВП. Индия, на которую, по имеющимся сведениям, приходится значительный объем аутсорсинга, сама передает на сторону большое количество услуг. Ее сектор деловых услуг увеличился с 0,5 процента ВВП в 1983 году до почти 2,5 процента ВВП в 2003 году.

В стоимостном выражении Соединенные Штаты являются крупнейшим импортером деловых услуг, однако относительно ВВП их объем торговли деловыми услугами, как и торговли товарами, невелик по сравнению с остальными странами

Рисунок 1

Какие страны участвуют в аутсорсинге?

Индия, известная как один из крупнейших получателей аутсорсинга, является также одним из крупных поставщиков деловых услуг по аутсорсингу.

(Импорт деловых услуг в процентах ВВП)



Источник: МВФ, «Ежегодник статистики платежного баланса», 2003 год.

Страны с наиболее высоким уровнем аутсорсинга

Малые страны нередко передают по аутсорсингу больше деловых, компьютерных и информационных услуг по отношению к объему своего ВВП (2003 год).

Деловые услуги		Компьютерные и информац. услуги	
Страна	Доля ВВП (в процентах)	Страна	Доля ВВП (в процентах)
Ангола	44,50	Люксембург	1,06
Мозамбик	34,74	Гайана	0,91
Республика Конго	21,55	Бельгия	0,43
Мали	21,35	Хорватия	0,43
Вануату	17,32	Швеция	0,42
Ирландия	13,90	Ирландия	0,39
Сейшельские Острова	11,78	Словения	0,36
Сингапур	10,68	Кабо-Верде	0,34
Азербайджан	8,57	Намбия	0,32
Люксембург	8,03	Венгрия	0,29

Источник: МВФ, «Ежегодник статистики платежного баланса», 2003 год.

мира. В менее крупных странах торговля, как правило, составляет более значительную долю ВВП. К числу 10 крупнейших заказчиков деловых услуг по аутсорсингу относятся малые развивающиеся страны, такие как Ангола, Вануату, Республика Конго и Мозамбик (см. таблицу). Аналогичная закономерность наблюдается и в отношении импорта компьютерных и информационных услуг. В число лидеров по объему аутсорсинга в этой категории входят Гайана и Намибия, а также небольшие развитые страны, такие как Бельгия и Швеция. Этому не следует удивляться, поскольку промышленно развитые страны имеют возможности для внутреннего производства большей части необходимых им услуг, тогда как многие развивающиеся страны не располагают таким потенциалом.

Двусторонний характер торговли

Как и торговля товарами, торговля услугами представляет собой двусторонний процесс. Соединенные Штаты являются не только крупным импортером, но и крупным экспортером услуг. США имеют положительное чистое сальдо по всем услугам, в отличие от торговли товарами, где они имеют чистый дефицит. Действительно, Соединенное Королевство и Соединенные Штаты имеют крупнейшие положительные чистые сальдо торговли деловыми услугами (см. рис. 2), и потому они понесли бы наибольшие потери с точки зрения долларовой стоимости такой торговли, если бы другие страны сократили аутсорсинг услуг.

Однако это наблюдение не распространяется на все промышленно развитые страны. Имеющиеся данные не указывают на какую-либо однозначную закономерность, согласно которой развивающиеся страны были бы нетто-экспортерами, а промышленно развитые страны — нетто-импортерами услуг, или наоборот. Например, не только Соединенное Королевство и Соединенные Штаты, но и Индия имеет положительное чистое сальдо торговли деловыми услугами. Индонезия имеет крупный чистый дефицит по торговле деловыми услугами, но это же можно сказать о Германии и Ирландии.

Кто с кем торгует? Вопреки распространенному представлению, большая часть торговли услугами США фактически приходится на другие промышленно развитые страны, а не на развивающиеся страны. Используя статистические данные Бюро экономического анализа США, мы установили, что импорт «частных услуг» из развивающихся стран в Соединенные Штаты составляет небольшую долю общего объема. (Категория «частные услуги» включает образование, финан-

совые услуги, страхование, телекоммуникации, деловые, профессиональные и технические услуги, а также прочие услуги). В 1992 году всего 28 процентов импорта частных услуг в США поступало из развивающихся стран. Эта доля возросла в период с 1992 по 2002 год, но все еще остается весьма низкой (32 процента); 68 процентов импорта этих услуг исходит из других промышленно развитых стран. Примечательно, что лишь очень небольшая часть поступает из Индии. В 1992 году импорт частных услуг из Индии составлял всего 1/2 процента общего объема импорта частных услуг в США. В 2002 году импорт частных услуг из Индии в Соединенные Штаты увеличился до почти одного процента общего импорта этих услуг. Более существенно возрос импорт из Индии в США деловых услуг — подкатегории частных услуг, — и этот вопрос оказался в центре внимания средств массовой информации. Объем этого импорта увеличился с 0,45 процента в 1992 году до почти двух процентов общего импорта деловых услуг в 2002 году. При этом крупнейшим поставщиком частных услуг в Соединенные Штаты в действительности является Канада.

Большая часть экспорта США также направляется в промышленно развитые страны. На развивающиеся страны приходится только 39 процентов общего экспорта частных услуг из США. Эта доля оставалась относительно неизменной с 1992 по 2002 год.

Реальная ситуация в США и Соединенном Королевстве

Приводит ли аутсорсинг к потере большего числа рабочих мест, чем он создает? Чтобы получить некоторое представление об этом вопросе, мы проанализировали влияние передачи услуг в другие страны на занятость и производительность труда в отраслях экономики США с 1992 по 2001 год. Мы использовали выборку из 100 услуг, включая все услуги обрабатывающей промышленности и пять отраслей сферы услуг.

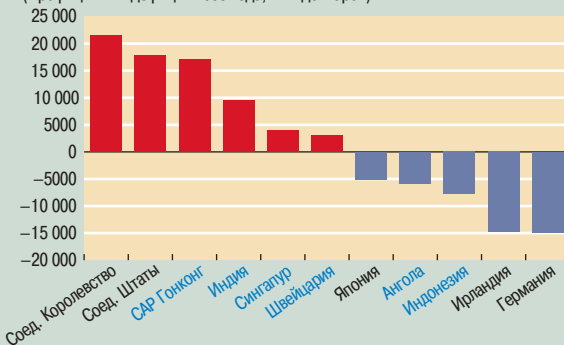
Полученные нами результаты показывают, что рост аутсорсинга услуг в обрабатывающей промышленности и секторе услуг США сопровождается повышением производительности труда. Чем можно это объяснить? Вероятно, это обусловлено тем, что фирмы переводят наименее эффективные

Рисунок 2

Двусторонняя торговля

Объем аутсорсинга в Соединенные Штаты и Соединенное Королевство из остального мира больше, чем в обратном направлении.

(Профицит или дефицит 2000 года, млн долларов)



Источник: МВФ, «Ежегодник статистики платежного баланса», 2003 год.

Примечание. Синим цветом выделены названия стран или территорий, данные по которым представляют собой прогнозы, основанные на данных предыдущего года.

«Соединенное Королевство и Соединенные Штаты имеют крупнейшие положительные чистые сальдо торговли деловыми услугами, и потому они понесли бы наибольшие потери с точки зрения долларовой стоимости такой торговли, если бы другие страны сократили аутсорсинг услуг».

компоненты своего производства в регионы с меньшим уровнем издержек. Для фирм обрабатывающей промышленности крупнейшей категорией услуг, передаваемых на сторону, действительно являются деловые услуги. Даже если аутсорсинг приводит к некоторому сокращению штатов, повышение эффективности может обеспечить рост производства и увеличение занятости в других видах деятельности. Например, фирма может сократить часть штатов благодаря импорту информационно-технологических услуг, но при этом по мере роста эффективности ее работы она может принять решение расширить свой департамент НИОКР, создавая тем самым новые рабочие места.

Когда рабочие места в одном секторе передаются на сторону, это может затронуть и другие секторы. В результате повышения эффективности фирмы, осуществляющие аутсорсинг, производят продукцию с меньшими затратами и, следовательно, могут поставлять производственные ресурсы другим секторам по более низким ценам. Это, в свою очередь, уменьшает издержки других фирм и приводит к снижению их цен и росту спроса на их продукцию. Этот дополнительный спрос может удовлетворяться за счет повышения производительности существующего персонала или, если рост спроса достаточно значителен, это может привести к созданию новых рабочих мест, которые, в принципе, могли бы компенсировать прямые потери рабочих мест в результате использования аутсорсинга. Разумеется, при этом возможно изменение квалификационной структуры рабочих мест.

В конечном итоге, аутсорсинг не ведет к потере рабочих мест. Наши результаты скорее свидетельствуют о том, что если рассмотреть секторы с высокой степенью дезагрегирования, обнаружится, что лишь небольшое количество рабочих мест теряется в результате аутсорсинга услуг. Например, при разбивке экономики США на 450 отраслей отмечается небольшое отрицательное воздействие на занятость. Однако при укрупнении разбивки до 100 секторов потерь рабочих мест, связанных с аутсорсингом услуг, не наблюдалось. Это означает, что работник может потерять работу вследствие аутсорсинга, но затем он или какой-либо безработный может найти работу в другой фирме в рамках более широкой отраслевой классификации. Таким образом, агрегированные данные указывают на то, что в чистом выражении потери рабочих мест отсутствуют, если в других секторах создается достаточное количество рабочих мест, что, по-видимому, и происходит в действительности.

Применимы ли эти выводы к европейским и другим странам с развитой экономикой? Чтобы ответить на этот вопрос, мы провели исследование на примере Соединенного Королевства, рассмотрев данные по 78 секторам (69 в обрабатывающей промышленности и 9 в сфере услуг) за период с 1995 по 2001 год, которые были наиболее дезагрегированными из всех имеющихся данных. В этом случае мы также не нашли подтверждения идеи о том, что секторы с более высокими темпами роста аутсорсинга услуг характеризуются более медленным ростом количества рабочих мест. Более того, не было выявлено какого-либо единообразного соотношения

между аутсорсингом услуг и ростом занятости. Например, в секторе «прочее транспортное оборудование» (включающий производство велосипедов и железнодорожных путей) темпы роста занятости были на втором месте по высоте, а темпы роста аутсорсинга услуг — одними из самых высоких, однако сектор «подготовка и прядение текстильных волокон» в этот период характеризовался отрицательным ростом занятости и при этом считался одним из первых секторов по уровню аутсорсинга. С другой стороны, рост занятости значительно замедлился как в секторе «искусственные волокна», так и в секторе «металлорежущие станки», однако в секторе «искусственные волокна» наблюдался быстрый рост аутсорсинга

услуг, а в секторе «металлорежущие станки» происходило быстрое сокращение такого аутсорсинга.

Полученные нами результаты исследований по США и Соединенному Королевству свидетельствуют о том, что аутсорсинг услуг не только не вызывает снижения общего уровня занятости, но и способен в достаточной степени повысить эффективность фирм и секторов, что приводит к созданию достаточного количества рабочих мест в тех же секторах в широком определении, чтобы компенсировать рабочие места, потерянные вследствие аутсорсинга.

Аутсорсинг не равнозначен потере рабочих мест

Объем аутсорсинга услуг быстро растет, однако он все еще составляет лишь небольшую долю ВВП промышленно развитых стран. При этом в нем не преобладает несимметричный, односторонний аутсорсинг из развитых стран в развивающиеся. В действительности большинство промышленно развитых стран осуществляет аутсорсинг не в большем объеме (с поправкой на масштабы экономики), чем многие развивающиеся страны. Например, Соединенные Штаты, будучи крупным импортером деловых услуг, являются также крупным экспортером этих услуг и, как было отмечено, имеет растущее чистое положительное сальдо в торговле деловыми услугами.

Что касается опасений относительно потери рабочих мест, то наши исследования показывают, что аутсорсинг не ведет к экспорту рабочих мест в чистом выражении из промышленно развитых стран в развивающиеся. В действительности имеющиеся данные позволяют сделать вывод о том, что сокращение числа рабочих мест в одной отрасли, часто компенсируется созданием рабочих мест в других растущих отраслях. ■

Мэри Амити — экономист, а Шан-жин Вей — руководитель подразделения во вопросам торговли Исследовательского департамента МВФ.

Литература:

Amiti, Mary, and Shang-Jin Wei, 2004, "Fear of Outsourcing: Is it Justified?" IMF Working Paper 04/186 (Washington: International Monetary Fund).

———, forthcoming, "Service Outsourcing, Productivity and Employment Growth: Evidence from the USA," *IMF Working Paper (Washington: International Monetary Fund).*