

ФРАГМЕНТАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ПОСЛУГ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

Заблоцький А.В., аспірант кафедри міжнародного бізнесу
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

За останнє десятиліття галузь офшорингових послуг пережила значне зростання, виступивши у ролі динамічного глобального сектора, який включає в себе як країни з розвинутою економікою, так і країни, що розвиваються. Послуги відіграють провідну роль та складають більш ніж 25% експорту розвинутих країн.

Початкова інтеграція в глобальних ланцюгах доданої вартості (з англ. Global Value Chains, надалі – GVCs), як правило призводить до збільшення продуктивності праці від сільського господарства до виробництва та сфери послуг. Країни з більш сприятливою діловим середовищем та низькими тарифами активніше беруть участь в GVCs.

Сфера офшорингових послуг, що включає торгівлю послугами, створених в одній країні, а споживаних в іншій, трансформувала спосіб ведення бізнесу, дозволивши поділ виробництва і споживання послуг.

Те, що починалося з аутсорсингу послуг базових інформаційних технологій (ІТ- від англ. “Information technology”) зовнішнім фірмам, сьогодні включає в себе широкий спектр заходів, відомих як: аутсорсинг бізнес-процесів (від англ. “Business Process Outsourcing - BPO”), а також інших передових заходів в ланцюгу створення вартості - таких як науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (від англ. “Research and Development -R&D”), які раніше розглядалися у якості основних функцій компаній’.

В результаті переваг вартісного арбітражу, країни, що розвиваються, є лідерами в багатьох з цих офшорингових послуг, і ця галузь стала важливим джерелом зайнятості і економічного зростання. Первинні учасники ринку швидко почали спеціалізуватися в тих областях сервісу, в яких вони мають конкурентну перевагу. Коли вони підвищили рівень надання послуг для більш високої доданої вартості, нові країни приєдналися до даної індустрії в нижніх точках ланцюга створення вартості. Цей зсув забезпечує країнам з економікою, що розвивається, можливість утримувати рівень стійкого зростання за рахунок розширення “економіки знань” і відходити від своєї традиційної залежності від виробництва і галузей, пов’язаних із природними ресурсами.

Економічна криза підкреслила слабкі сторони економік, що базуються на товарному виробництві, давши значний поштовх до структурних змін в цілях досягнення розвитку [1].

На відміну від багатьох інших галузей промисловості, сфера офшорингових послуг, як правило, має структуру прямих економічних відносин “підприємство-підприємство” (від англ. “Business-to-business”) і має за основу багаторічні контракти, які в певній мірі амортизують (страхують) сектор

від різкого спаду споживчого попиту і супутніх негативних макроекономічних факторів. Це в цілому затримує вплив економічної кризи на сферу офшорингових послуг. Для країн, що розвиваються, це стійке зростання є першочерговим засобом для захисту їх досягнень та розвитку.

Економічна криза має два ключових ефекти впливу на індустрію офшорингових послуг. По-перше, під час економічного спаду, бізнес сповільнюється, в результаті чого виникає «ефект попиту» - скорочення попиту на послуги від існуючих клієнтів. Цей ефект призводить до значного зниження темпів зростання сфери офшорингових послуг. По-друге, у той же час економіка переживає «ефект заміщення», що полягає у заміщенні низько вартісних послуг (наприклад, тих підприємств, що зв'язані контрактами в Індії) на послуги із вищою ціною, що спочатку здійснювались усередині компаній в країнах з розвинутою економікою. "Ефект заміщення" пом'якшує негативний вплив скорочення попиту, так як нові клієнти починають адаптуватися до практики використання контрагентів з інших країн з метою зниження витрат і підвищення ефективності. У відповідь, постачальники офшорингових послуг диверсифікуються, в тому числі центри обслуговування, клієнтські бази, оптимізуються витрати та забезпечуються інноваційні рішення. Кінцевим результатом наприклад під час кризи 2008-2009 років було те, що в той час, як попит на офшорингові послуги сфокусувався у пошуках відповіді на кризову ситуацію, темпи зростання залишалися вище 15 відсотків у великих країнах-постачальниках, що розвиваються, таких як Індія і Філіппіни.

Фрагментація виробництва офшорингових послуг є досить структурованою, проте так звана «гнучка» класифікація галузі виникла з використанням моделі глобального ланцюга створення вартості [2]. Така модель використовує аналіз на рівні фірм для визначення різних етапів виробництва товару або послуг і вартості кожного компонента [3]. Для виробної і добувної промисловості на основі товарів, додана вартість визначається різницею між вартістю вкладень і витрат на кожному етапі ланцюга. У випадку сфери офшорних послуг, вимірювання цінності ускладнюється відсутністю надійних даних на рівні компанії і торгової статистики щодо послуг [4].

Щоб частково вирішити цю проблему, вартість різних послуг може бути пов'язана з рівнем освіти працівників і досвідом роботи [2]. Вказуючи на людський капітал, необхідний на різних рівнях офшорингових послуг ланцюга створення вартості, ця класифікаційна система надає компаніям, які приймають рішення в країнах, що розвиваються, інструмент для визначення, де вони можуть бути найкраще підходити для вступу до такого ланцюга для того, щоб досягти бажаних результатів.

Система класифікації працює наступним чином. Перший підрозділ – це послуги, які можуть бути надані в усіх галузях (горизонтальна діяльність), в тому числі аутсорсинг інформаційних технологій (ІТО), аутсорсинг бізнес-процесів (ВРО), а також аутсорсинг знань (КРО). Другий підрозділ відноситься до послуг, які є специфічними (вертикальні види діяльності). Фірми, що працюють в «горизонтальних» послугах, як правило, є фахівцями процесу, в

той час як в «вертикальних» ланцюгах повинні бути конкретні фахівці із досвідом, і їхні послуги можуть мати обмежену придатність в інших галузях. У «горизонтальних» послугах всі види діяльності, пов'язані з підтримкою модельованих бізнес-функцій, таких як управління мережею, прикладна інтеграція, нарахування заробітної плати, кол-центри, облік та управління людськими ресурсами. Крім того, вони включають в себе більш цінні послуги, такі як бізнес-аналітика та юридичні послуги (КРО).

У «горизонтальних» послугах аутсорсинг технологій (ІТО) містить повний спектр з низькою, середньою і високою доданою вартістю діяльності в мережі офшорингових послуг; діяльність ВРО знаходиться в низьких і середніх сегментах, в той час як діяльність КПО в сегменті найвищого значення ланцюга. Цінність кожного виду діяльності співвідноситься з людським капіталом (рівень освіти), тобто, більш низькі послуги з доданою вартістю виконуються людьми з меншою кількістю років загальної освіти. Робота у кол-центрах або у рутинній діяльності ВРО, наприклад, може бути виконана співробітниками з дипломом середньої школи. Дослідження кон'юнктури ринку та бізнес-аналітика, як правило, здійснюється співробітниками як мінімум із ступенем бакалавра, в той час як дослідження і аналіз вищого рівня здійснюється співробітниками, що мають спеціалізовані ступеня магістра або доктора філософії.

Ця класифікація може надати установам з питань розвитку інструмент для виходу на ринок на основі поточного освітнього рівня своєї робочої сили. Вона також забезпечує початковий план для стратегії економічної модернізації в рамках діяльності промисловості. Країни, що розвиваються, які спрямовані на надання послуг в певних сегментах ланцюга створення вартості, повинні оцінити свої стратегії розвитку трудових ресурсів і реалізації політики, спрямованої на розвиток людського капіталу для цих сегментів, будь то мовні навички для кол-центру або підтримка докторської програми або курси підвищення кваліфікації для R&D в конкретній галузі.

Світова економічна криза у 2008-2009 роках мала величезний негативний вплив в світі, проте, він виявився менш серйозним для індустрії офшорингових послуг. Було помічено два протилежних ефекти: деякі компанії заморозили офшорні контракти, в той час як інші компанії почали використовувати офшоринг для обслуговування додаткових послуг для того, щоб зберегти конкурентоспроможність за рахунок зниження їх вартості. Найбільш значно попит сповільнився в установах, що надають фінансові послуги, ключового клієнта офшорингової галузі, вимагаючи від постачальників зниження витрат і підвищення ефективності, щоб підтримати продажі.

Крім того, економічна криза торкнулася різних сегментів ланцюга створення вартості у різній мірі. У «горизонтальній» діяльності, інформаційні технології і послуги ВРО постраждали більше, ніж послуги КРО. «Вертикальні» ж заходи відображають пропорційний рівень впливу економічної кризи в своїх галузях.

Література

1. Bárcena, Alicia. (2009). Competitividad: Visión de Organismos Regionales. Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Conference: Foro de Competitividad de las Américas III, Santiago, Chile., September 28–29.;
2. Gary Gereffi and Karina Fernandez-Stark, (2010). “The Offshore Services Industry: A Global Value Chain Approach” Report for the Chilean Agency for Economic Development. Center on Globalization Governance and Competitiveness, Duke University, Durham, NC.;
3. Gary Gereffi, John Humphrey, Raphael Kaplinsky, and Timothy J. Sturgeon. (2001). “Introduction: Globalisation, Value Chains and Development.” IDS Bulletin 32 (3): pages 1–8.;
4. Sturgeon, Timothy, and Gary Gereffi. (2009). “Measuring Success in the Global Economy: International Trade, Industrial Upgrading, and Business Function Outsourcing in Global Value Chains.” Transnational Corporations 18 (2): pages 1–35.;
5. Olivier Cattaneo, Gary Gereffi and Cornelia Staritz (2010), “Global Value Chains in Port Crisis World: A development perspective”, The World Bank edition, Washington D.C., Chapter 9;