

## Смена микроэкономических структур: кластеры и аутсорсинг

© 2012 Н.Н. Думная

доктор экономических наук, профессор,  
заслуженный работник высшей школы Российской Федерации,  
лауреат премии Правительства Российской Федерации  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва  
E-mail: OET2004@yandex.ru

Статья посвящена кардинальной смене микроэкономических структур, переходу к кластерной форме организации экономики, а также широкому применению аутсорсинга как новой формы организации бизнеса.

*Ключевые слова:* новая экономика, кластер, аутсорсинг, “рассеянные знания”.

Характерными чертами микроэкономики в современных условиях, на наш взгляд, являются следующие моменты:

- во-первых, структурная перестройка рыночной экономики в плане формирования кластерной “кустовой” организации экономического пространства;
- во-вторых, распространение аутсорсинга, т.е. экстернализации хозяйственных процессов фирм в противовес вековой традиции их интернализации - вовлечения этих процессов во внутренние структуры фирм.

Имеются, конечно, и другие моменты, но перечисленные кажутся нам не только наиболее весомыми в смысле последствий для экономической динамики, но и наиболее революционизирующими факторами как для фирм, так и для рынков.

### Экономические кластеры

Отличные результаты в ряде стран дала **кластерная форма организации экономики**. Общеизвестным “отцом” кластерной теории является американский экономист и звезда бизнес-консультирования Майкл Портер (Гарвардская школа бизнеса). Часто сразу несколько крупнейших компаний (или даже все они) базируются в одной и той же стране, а порой и в одном единственном ее регионе. Именно кластеры представляются, по выражению того же Портера, “бриллиантами” экономической системы страны и обеспечивают экономический рост и ее конкурентные позиции.

В экономике кластеры - группа географически соседствующих взаимодействующих компаний и связанных с ними организаций, функционирующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга<sup>1</sup>. Это - сеть независимых компаний, расположенных в достаточной

географической близости и взаимодействующих в рамках единого процесса создания стоимости.

Какими бы мирными ни выглядели извне ведущие компании, составляющие кластер, между ними сохраняются конкурентные отношения. **Кластер - особым образом организованный фрагмент рынка**. Этим кластер отличается от картеля или финансово-промышленной группы (ФПГ). Кластеры чаще всего формируются вокруг “ядер” - университетов, НИИ.

Входящие в него фирмы объединяют не сговор и не общие владельцы, а взаимоувязанные конкурентные преимущества. Напротив, основные марки производителей персональных компьютеров “ИБМ”, “Делл”, “Компак”, “Эппл” десятилетиями ожесточенно соперничают друг с другом.

В мире имеются примеры очень успешных кластеров: информационных технологий в Силиконовой долине (США), автомобильный (Северный Рейн-Вестфалия, Германия), парфюмерный в Грасе (Франция), химический (Сингапур), биотехнологический (Швеция), продуктовый (Аризона, США), кластер телекоммуникаций (Италия) и др.

Кластеры успешно развиваются в Финляндии, где в 1995 и в 2001 гг. были проведены исследования на эту тему<sup>2</sup>. Выявлено, в частности, что кластер информационных и телекоммуникационных технологий за последние десять лет эволюционировал из категории потенциальных в сильные кластеры. Хотя подавляющая часть его продукции производится одной (!) компанией *Nokia*, для его развития создана сеть связанных производств и услуг, образования, инновационная система и т.д. Прогнозируемые темпы развития этого кластера до 2015 г. составят 8,1 % в год, что более чем в 2,5 раза превысит ожидаемые темпы развития экономики в целом (3,2 %)<sup>3</sup>.

На наш взгляд, именно в кластере наиболее полно используются “**рассеянные знания**”

(Ф. Хайек), или распыленная по множеству индивидов информация. Конкурентные отношения внутри кластера наиболее эффективным и коротким путем стимулируют отбор лучших индивидуальных решений участников кластера. То есть кластер является удобной ареной для проведения процедуры открытия нового<sup>4</sup>.

Каждый участник хозяйственной деятельности в своих действиях и решениях использует разрозненные, фрагментарные, весьма индивидуальные и конкретные сведения экономического характера. Именно эту распыленную по множеству индивидов информацию Хайек называет “рассеянным знанием”, причем рассеянность этого знания представляет собой его сущностную характеристику, и его невозможно собрать вместе и вручить властям, вменив им в обязанность создание “продуманного порядка”. Наибольших успехов достигает та система, которая наиболее полно использует эти рассеянные в обществе знания. Именно в использовании “рассеянных знаний” и состоит главное преимущество рыночной экономики перед другими способами координации хозяйственной деятельности<sup>5</sup>.

Правительства активно способствуют формированию кластеров. Например, в Германии действует программа создания биотехнологических кластеров Bio Regio с 1995 г. В Великобритании правительство определило районы вокруг Эдинбурга, Оксфорда и Юго-Восточной Англии как основные регионы размещения биотехнологических фирм. В Норвегии правительство стимулирует сотрудничество между фирмами в кластере “морское хозяйство”. Кластерная стратегия практикуется также в Дании, Нидерландах, Канаде, ЮАР, Франции, Италии.

Заметим, что выигрывает от успешного развития кластера не только его ближнее окружение. *Кластеры выполняют функции “точек роста” внутреннего рынка и базы международной экспансии для всей национальной экономики.* Высокая конкурентоспособность страны держится именно на сильных позициях отдельных кластеров. Напротив, за их пределами даже самая развитая экономика может давать посредственные результаты. Именно в этом кроется объяснение уже упомянутого факта, что та же Япония, имея мощные автомобильные, электротехнические, электронные фирмы, существенно отстает в химическом и фармацевтическом секторах и уж совсем слаба в аэрокосмической сфере.

По зарубежным меркам, “готовых” кластеров в России пока, видимо, просто нет. Но началось их становление. Это - пищевые кластеры в Москве, Санкт-Петербурге и Белгородской области (кондитерский, пивоваренный, молочной

продукции и соков и др.), информационно-телекоммуникационный кластер в Москве, авиакосмические кластеры в Москве и Самаре, судостроительный кластер в Санкт-Петербурге, а также фармацевтический, кластер оборудования для нефтегазовой отрасли и банковский.

Чтобы способствовать формированию кластеров в России, необходимо поощрять развитие связей между крупными предприятиями, с одной стороны, и малым и средним предпринимательством - с другой.

### Аутсорсинг

В последнее время аутсорсинг стал одной из наиболее успешных моделей хозяйствования, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ<sup>6</sup>. Он имеет несколько аспектов.

Во-первых, это использование компаний внешних ресурсов вместо использования собственных внутренних ресурсов.

Во-вторых, это еще и эффективная модель хозяйствования, которая заключается в следующем: на все виды деятельности, которые не являются доминирующими в данной компании, заключаются договоры субподряда с компаниями, которые на них специализируются.

В-третьих, данная практика сводится к выделению некоторых организационных элементов компании сторонним компаниям, которые за соответствующее вознаграждение осуществляют управление этими элементами и выполняют специально оговоренные задания<sup>7</sup>.

Иными словами, аутсорсинг - это передача сторонней компании различных элементов деятельности, которая ранее осуществлялась в рамках данной компании.

На Западе, особенно в США, аутсорсинг стал привычным явлением. Этому способствовали, в первую очередь, развитие ИТ-аутсорсинга и популярность офшорного программирования. Штат Коннектикут заключил аутсорсинговый контракт на обслуживание всех своих информационных систем. В США даже федеральные налоги собираются с помощью аутсорсинга.

Аутсорсинг широко применяется и в Европе. Правительство Великобритании передало информационные системы налоговых ведомств на аутсорсинговое обслуживание. В ФРГ аутсорсинг развивается и эволюционирует. В большинстве случаев одни фирмы передавали другим те функции, которые не имели отношения к основным сферам их деятельности или мало их касались. Речь идет, в частности, об управлении зданиями, о логистике, о столовых и т.п.

Наиболее активно используют аутсорсинг крупные компании с численностью персонала

более тысячи человек. Обычно это компании, работающие в инновационных секторах (ИТ, телеком), или зрелые компании “традиционной” экономики, работающие на конкурентных рынках - в финансовом секторе, в сфере обслуживания. Основной мотив для крупных компаний - концентрация на основном бизнесе. И аутсорсинг дает больший эффект, чем постоянные реорганизации и сокращения появляющихся, как грибы, новых отделений и департаментов.

Аутсорсинг для средних по размеру компаний (до тысячи человек) - это, прежде всего, снижение расходов и повышение эффективности за счет использования опыта профессионалов. Зачастую компании передают некоторые бизнес-процессы внешним исполнителям, поскольку просто не в состоянии быстро найти специалистов необходимой квалификации и эффективно осуществлять эти процессы самостоятельно.

Вместе с тем применение аутсорсинга предприятиями малого и среднего бизнеса пока ограничено, так как они не могут позволить себе тратить значительную часть бюджета, например, на ИТ: покупку компьютеров, прокладку более производительных сетей, установку новых серверов и т.п.

При заключении с аутсорсерами контракта необходимо позаботиться, чтобы он максимально снижал риски аутсорсинга. Имеется группа рисков, которая обусловлена вероятностью остановки сервиса, если вдруг фирма, его предоставляющая, исчезнет с рынка. Другая группа связана с обеспечением конфиденциальности данных, которые передаются сторонней фирме. Однако здесь стоит сравнить риск утечки данных через персонал компании-аутсорсера и через собственных сотрудников. Мировой опыт свидетельствует, что во втором случае риски выше. Самое главное - партнер должен быть очень надежным.

Экономическая целесообразность аутсорсинга вполне может перевесить такие проблемы, как передача некоторых критически важных бизнес-функций стороннему исполнителю. Различные исследования утверждают, что сократить издержки производства при аутсорсинге можно на 30-50 %, хотя при этом появляются другие расходы, связанные, например, с поиском исполнителей и поставщиков услуг аренды приложений, доставкой продукции и т.п. Но их величина, как правило, несопоставима с расходами на реализацию задач собственными силами.

Компания-аутсорсер должна обеспечить выгодность применения аутсорсинга и выиграть в конкуренции с другими подобными компаниями. Аутсорсер должен обеспечить снижение себестоимости функций, которые берет на аутсор-

синг. В данной связи он обязан осуществлять порученные ему функции дешевле и качественнее. Для этого есть определенные возможности вследствие: специализации в узкой области; эффекта масштаба, достигаемого при выполнении однотипных операций одновременно для множества клиентов; использования новейших технологий; высокой квалификации персонала.

Компания-заказчик на развитом рынке аутсорсинга имеет возможность выбрать именно тех аутсорсеров, которые обладают наибольшим опытом в данной области. То есть на рынке аутсорсинга имеется конкуренция. И компания-аутсорсер должна обеспечить ряд условий для привлечения заказчиков: профессионализм, надежность, снижение стоимости своих услуг и пр.

Контракт должен быть выполнен любой ценой. Например, одна из тенденций заключается в том, что крупные ИТ-компании выступают одновременно и как поставщики, и как заказчики ИТ-услуг, т.е. аутсорсинг ресурсов и аутсорсинг задач переплетаются между собой<sup>8</sup>. Поставщику зачастую не хватает собственных ресурсов для выполнения большого и сложного заказа, поэтому и привлекаются небольшие группы разработчиков.

Как оценить потенциал экономического роста компаний, заложенный в аутсорсинге?

Во-первых, следует отметить те преимущества, которые получают компании, применяющие аутсорсинг. Это - снижение себестоимости ряда функций, более высокий профессионализм привлеченных специалистов, доступ к новым технологиям и неявным знаниям, которыми компания не обладает. Данные преимущества лежат, что называется, на поверхности.

Во-вторых, компания может сосредоточиться на основных бизнес-процессах, совершенствовать их, повышать производительность, эффективность и т.п. Разделение труда складывается на уровне компаний сообразно возможностям современных технологий, меняются в прогрессивной направленности отраслевая структура и структура рынков товаров и услуг.

В-третьих, при длительных контрактных отношениях между аутсорсером и аутсорсинговой компанией начинает работать синергетический мультипликационный эффект сложения усилий. Особенно он важен для компаний среднего и малого бизнеса, которые, оставаясь в своей отраслевой “нише” и своей “страте” по размеру и экономическому потенциалу, не выходя на поле конкурентной борьбы с крупными компаниями (куда они зачастую и не могут попасть в силу высоких барьеров входа на рынки), изначально имеют дополнительные конкурентные преимущества.

В-четвертых, крупные фирмы получают в свое распоряжение две стратегии: интернализации и экстернализации бизнес-процессов - в их крайне выраженной форме. Фирма теперь имеет широкий спектр возможностей для принятия решений, какие организационные процессы, стадии производства, стадии реализации она будет "втягивать" внутрь себя, создавая вертикально или горизонтально интегрированные структуры, или же выталкивать вовне - на аутсорсинг, создавая сети контрактов. Это - новая степень свободы выбора стратегий для фирмы.

Таким образом, на наших глазах начинают меняться привычные микроэкономические структуры, что ведет к созданию новой экономики.

<sup>1</sup> Портер М. Конкуренция. М., 2002. С. 207.

<sup>2</sup> См.: Кластеры конкурентоспособности // Эксперт Северо-Запад. 2003. 17 нояб. (□ 43 (152)). URL: [www.expert.ru](http://www.expert.ru); Россия стоит перед серьезным вызовом URL: [http://www.hse.ru/temp/2006/10\\_04\\_porter.shtml](http://www.hse.ru/temp/2006/10_04_porter.shtml); Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003. □ 5. URL: <http://www.subcontract.ru/>

[Docum/DocumShow\\_DocumID\\_168.html](http://Docum/DocumShow_DocumID_168.html); Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров. URL: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html>.

<sup>3</sup> URL: [http://subcontract.ru/Docum/DocumShow\\_DocumID\\_105.html](http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_105.html).

<sup>4</sup> См.: Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. М., 2000; Его же. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма М., 1992.

<sup>5</sup> Подробнее см.: Думная Н.Н. Новая рыночная экономика : монография. М., 2009.

<sup>6</sup> Подробнее см.: Думная Н.Н., Черемисин Д.В. Аутсорсинг как новая форма организации бизнеса // Финансы, деньги, инвестиции. 2006. □ 4.

<sup>7</sup> С помощью ИКТ часть функций может выполняться дистанционно. На этой базе развиваются различные формы дистанционной занятости (см.: Кветной Л.М. Развитие дистанционных форм занятости в современной мировой экономике. М., 2008; Кузнецова О.В. Концептуальные основы формирования кластеров на примере рыбоводческих организаций в Удмуртской Республике // Экон. науки. 2012. □ 1 (86)).

<sup>8</sup> Скоробогатов А.А. Так ли необходим аутсорсинг?.. // Сетевой журн. URL: <http://www.silicontaiga.ru/home.asp?artId=3362>.

Поступила в редакцию 03.04.2012 г.