

Что касается внутренних затрат на научные исследования, то они составляют большую величину по сравнению с расходами республиканского бюджета, более чем в 2,77 раза, а их доля во внутреннем валовом продукте с 0,72% в 2000 возросла до 0,97% в 2007 году.

Внутренние затраты на научные исследования и разработки были направлены на осуществление фундаментальных и прикладных исследований, но большая часть их была вложена в разработки (более 60%).

Увеличение всех средств на разработки и научные исследования способствовало росту их, что сказалось на количестве поданных заявок на патентование изобретений в 2007 году. Их число достигло 1662 единицы. Выдано патентов на изобретения в данный год 1379. В 2007 году действовало патентов 4007 единиц, что в 2 раза выше чем в 2000 году.

В 2007 году увеличилось число передовых производственных технологий (375 против 370 в 2005 году), в том числе новые технологии за рубежом возросли до 76 единиц против 35 в 2005 году, возросло в 2 раза и количество принципиально новых производственных технологий. В настоящее время функционируют в стране 19256 технологий, а число изобретений в использовавшихся технологиях – 560.

Наша страна осуществляет покупку и реализацию новых технологий. Так, количество проданных технологий достигло 1119 единиц на сумму 96029,6 тыс. долларов, в том числе продано странам СНГ – 602 технологии, из них России – 507, странам ОЭСР – 361, другим – 156. В то же время куплено 1150 технологий на 181799,8 тыс. долларов, в том числе в странах СНГ – 790, из них в России – 593, в странах ОЭСР – 269, других странах – 91.

В то же время следует отметить, что инновационная деятельность во всех сферах не находится на должном уровне, этому препятствуют различные факторы.

Так, факторами, препятствующими инновационной деятельности организаций промышленного производства, в 2007 году явились:

- экономические – недостаток собственных денежных средств, слабая поддержка со стороны государства, низкий платежеспособный спрос на новые продукты, высокая стоимость нововведений, высокий экономический риск;

- производственные факторы – низкий инновационный потенциал организации, недостаток квалифицированных кадров, недостаток информации о новых технологиях и рынках сбыта, невосприимчивость к нововведениям;

- другие факторы – низкий спрос со стороны потребителей, недостаток законодательных и нормативных актов, неразвитость инновационной инфраструктуры.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010 годы: утв. указом Президента Респ. Беларусь от 26 марта 2007г. № 136. — М., 2007. — 228 с.
2. Об инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2007 году: стат. сборник / М-во стат. и анализа РБ. — Мн.: М-во стат. и анализа РБ., 2008. — 108 с.
3. Мясникович, М.В. Инновационное развитие \*\*\* становления новой экономики в Республике Беларусь / М.В. Мясникович // Проблемы управления. — 2008. — №2. — С.4-11.
4. Степаненко, Д. Особенности инновационной деятельности в промышленности Белоруссии / Д. Степаненко // Экономист. — 2008. — №10. — С. 57-62.
5. Инновации и новейшие технологии – залог повышения конкурентоспособности отечественной продукции. Энергоэффективность. — 2008. — №6. — С.10-11.

**КОНОНОВИЧ О.П.**

*Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск*

#### МЕЖДУНАРОДНЫЙ АУТСОРСИНГ: К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТАННОСТИ КАТЕГОРИАЛЬНО-ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА

Аутсорсинг информационно-технических услуг является одной из наиболее перспективных и интенсивно развивающихся инновационных форм международной торговли. Представляя собой одну из характерных тенденций развития международных экономических отношений, он вызывает значительный интерес и у научного сообщества, выступая в качестве объекта исследований, как отдельных ученых, так и научно-исследовательских коллективов во всем мире [1].

В то же время в Беларуси, являющейся страной с экспортоориентированной экономикой, даже несмотря на успешное использование отдельными предприятиями аутсорсинговой и оффшоринговой схем (так, например, по данным журнала "Forbes", по доходам от экспорта информационно-технических услуг на душу населения Беларусь находится в одной группе с Индией и опережает Россию, а белорусские компании входят в число крупнейших поставщиков услуг оффшорного программирования в Восточной Европе [2]), проведение системного исследования аутсорсинга – темы, до недавнего времени недостаточно разработанной в отечественной экономической науке, – по-прежнему является весьма актуальным.

Особую практическую значимость проведение подобного исследования приобретает в контексте реализации Национальной программы развития экспорта Республики Беларусь на 2006-2010 гг., согласно которой увеличение в общем объеме экспорта доли наукоемких и характеризующихся высокой долей добавленной стоимости услуг представляет собой один из стратегических ориентиров развития отечественной экономики.

Наконец, следует отметить, что анализ понятийной и терминологической разработанности аутсорсинга и смежных с ним понятий представляет собственно научный интерес, поскольку формализация и становление категориально-понятийного аппарата является неотъемлемым этапом эволюции научного знания, а появление и последующая институционализация новых для экономической науки категорий не столько фиксирует сам факт появления новых единиц научного языка, сколько свидетельствует о значимости нового явления для приращения научного знания в целом.

Предваряя изложение основных результатов проведенного нами анализа, отметим, что феномен аутсорсинга вызвал к жизни значительное количество попыток терминологически закрепить данный феномен: "международный сорсинг", "производственная фрагментация", "делокализация", "оффшоринг", "оффшорный аутсорсинг", "вертикальная специализация", собственно аутсорсинг: "международный", "зарубежный", "внешний", "внутренний" и "квази-"; а также "инсорсинг" и "ниашоринг" – таковы лишь некоторые из понятий, которыми оперируют исследователи данной проблематики.

Впрочем, мы не склонны рассматривать данный факт как подтверждение зрелости сложившихся научных представлений о проблеме. Наличие единой общепризнанной терминологии, как известно, является одним из главных условий формирования, закрепления и последующей ретрансляции научных представлений, а – пользуясь терминологией Л. Ридла – очевидное на примере объекта нашего исследования "отсутствие продуктивной понятийной системы" [3, с. 6] значительно затрудняет научный поиск.

Более того, как показал проведенный нами анализ смежного с аутсорсингом понятия "оффшоринг", означающего передачу предприятием на исполнение отдельных видов деятельности за рубеж, в различных источниках данный термин приобретает различное содержательное наполнение, что свидетельствует о контекстной подвижности его значения и несоответствии нормативному требованию точности, сформулированному основоположником русской терминологической школы Д.С. Лотте [4].

Так, в различных источниках задаваемые термином ограничения касательно географического местоположения исполнителя услуг по оффшорингу в зависимости от местоположения заказчика устанавливаются от вполне определенного "за пределами стран" [5, с. 3] до "за пределами страны, исключая страны, граничащие с государством фирмы-заказчика" [6, с. 57] и даже "за пределами континента" [7, с. 62]. Некоторые предлагаемые определения термина сами нуждаются в дополнительном уточнении: примерами задаваемых ими терминологических ограничений являются "страны с низкими издержками, расположенные от рассматриваемой страны на отдаленном расстоянии" [8, с. 72], "страны, не относящиеся к странам первого мира" [9, с. 6] либо – применительно к IT-оффшорингу – "страны, отличные от тех, которые традиционно доминировали в индустрии разработки программного обеспечения" [8, с. 165]. Очевидно, что последние две из представленных выше дефиниций являются также чрезвычайно подвижными во временной перспективе, а также в высокой степени контекстно зависимыми, что свидетельствует о неудовлетворении ими требований фиксированного содержания.

Недостаточно продуктивными оказываются и попытки пересмотра и уточнения терминологического аппарата. Так, например, термин "оффшоринг" для обозначения схемы, при которой взаимодействующие предприятия: заказчик и исполнитель – расположены в разных странах и встречаются на международном рынке – используется в настоящее время достаточно широко, в то время как понятие "ниашоринг", которым предполагалось обозначать схему, при которой заказчик и исполнитель расположены в граничащих друг с другом странах, ввиду несущественности порождаемых при его использовании преимуществ, остается по-прежнему маргинальным.

Предлагаемые нами соотношения данных понятий могут быть представлены следующим образом:

✓ оффшоринг – передача на исполнение отдельных видов деятельности по производству продукции, работ, услуг за рубежом на исполнение организацией, вне зависимости от того, является она сторонней, либо на нее распространяются права собственности со стороны предприятия-заказчика;

✓ аутсорсинг – передача на исполнение отдельных видов деятельности по производству продукции, работ, услуг сторонней организацией, вне зависимости от того, находится она за рубежом либо на территории страны предприятия-заказчика;

✓ оффшорный аутсорсинг – передача на исполнение отдельных видов деятельности по производству продукции, работ, услуг сторонней организацией за рубежом.

Таким образом, являясь подмножеством понятий аутсорсинга и оффшоринга, оффшорный аутсорсинг представляет, с одной стороны, лишь такую передачу услуг на оффшоринг, когда исполняющая организация не находится с предприятием-заказчиком в отношениях собственности, а с другой – лишь такую передачу услуг на аутсорсинг, когда исполняющая организация находится на внешнем по отношению к стране базирования предприятия-заказчика рынке.

Следует отметить, что, несмотря на то, что в ряде работ, в том числе опубликованных в таких авторитетных в научном сообществе журналах, как "Journal of World Trade" либо "Journal of International Management", продолжают встречаться некорректные терминологические сочетания вроде "международный оффшоринг" [10, с. 7], являющееся ввиду того, что понятие "оффшоринг" уже несет в себе международный аспект, плеонастичным, либо очевидно ошибочные определения, сводящие понятие "оффшорного аутсорсинга" к понятию исключительно оффшоринга [11, с. 2] либо подмену аутсорсинга оффшорингом [12, с. 342], и наоборот [13], предложенная понятийная схема используется исследователями все чаще [14], что подтверждает ее целесообразность.

Как показывают результаты анализа научных статей, опубликованных в журналах, учитываемых при расчете индекса цитирования научных работ "Science Citation Index", в 1988–2005 гг., лишь в каждой десятой статье, посвященной данной проблеме, аутсорсинг рассматривается с собственно теоретической точки зрения [1, с. 825]. В этой связи мы вынуждены согласиться с утверждением Р. Рамамурти, утверждающим, что как самостоятельный объект исследования в современной мировой экономической науке аутсорсинг "продолжает находиться на этапе становления" [15, с. 278], и глубокое теоретическое осмысление данной проблемы, очевидно, еще предстоит.

Таким образом, в результате проведенного исследования степени категориальной разработанности аутсорсинга нами были установлены: высокая контекстная подвижность данного понятия, несоответствие его нормативному требованию точности по Д. С. Лотте, высокая степень контекстной зависимости ряда предлагаемых для описания его содержания дефиниций, наличие значительного количества синонимичных и плеонастичных оборотов. Выявленные особенности, как правило, свойственны этапу зарождения основ будущего научного знания, когда в научном сообществе еще не произошел естественный (и сознательный) отбор лучшего термина, что подтверждает начальный характер текущего этапа формирования научных представлений о проблеме. В то же время наблюдаемая тенденция постепенного увеличения количества исследований собственно теоретического характера, в противоположность исследованиям, сводящимся к подготовке практических рекомендаций исключительно по технологии организации работы с использованием механизма аутсорсинга, преваляровавших в научном дискурсе до недавнего времени, свидетельствуют о том, что аутсорсинг как самостоятельный объект исследования постепенно находит свое место в мировой экономической науке.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Information Systems Outsourcing: A Literature Analysis / R. Gonzalez [et al.] // Information & Management. – 2006. – №43. – P.821–834.
2. Дорохов, Р. Цифровая Пуца / Р. Дорохов // Forbes. – 2009. – №8. – С.52–54.
3. Riedl, R. Begriffliche Grundlagen des Business Process Outsourcing / R. Riedl // Information Management & Consulting. – 2003. – № 3 (18). – P. 6–10.
4. Лотте, Д. С. Как работать над терминологией. Основы и методы / Д.С. Лотте. – М. : Наука, 1968. – 76 с. – 25000 экз.
5. Lowson, H. Offshore Sourcing—an Optimal Operational Strategy? / H. Lowson // Business Horizons. – 2001. – №44. – P.61–66.

6. Offshore outsourcing: current and future effects on American IT industry / L. Pfannenstien [et al.] // Information Systems Management. – 2004. – №21. – P.72–80.
7. Information systems outsourcing: a survey and analysis of the literature / J. Dibbern [et al.] // The Data Base for Advances in Information Systems. – 2004. – №35. – P.6–102.
8. Offshore outsourcing of software development and maintenance: a framework for issues / M. Smith [et al.] // Information & Management. – 1996. – №31. – P.165–175.
9. Potential Offshoring of ICT-Intensive Using Occupations / D. Van Welsum [et al.] // Organization for Economic Co-operation and Development. – Paris, 2005. – 30 p.
10. International Offshoring of Services: A Parity Study / K. Bunyaratavej [et al.] // J. of International Management. – 2007. – №13. – P.7–21.
11. Bardhan, A.D. On Intra-Firm Trade and Multinationals: Foreign Outsourcing and Offshoring in Manufacturing / A.D. Bardhan, D. Jaffee. – Haas School of Business, University of California. – Berkeley, 2004. – Mode of access: <http://faculty.haas.berkeley.edu/Jaffee/Papers/ForeignDirectJaffeeBardhan.pdf>. – Date of access: 13.04.2009.
12. Lapid, K. Outsourcing and Offshoring under the GATS / K. Lapid // J. of World Trade. – 2006. – Vol. 40, №2. – P. 341–364.
13. Motive, Erfolge und Risiken des Outsourcings – Befunde und Defizite der empirischen Outsourcingforschung / W. Matiaske [et al.] // Zeitschrift für Betriebswirtschaft. – 2002. – №72. – P.641–659.
14. Trade in Services and Development Implications. United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva, 2005. – 20 p.
15. Ramamurti, R. Developing countries and MNEs: extending and enriching the research agenda / R. Ramamurti // J. of International Business Studies. – 2004. – №35. – P.277–283.

**ЛЕБЕДЕВА В.К., к.э.н., доцент**

*Национальная металлургическая академия Украины, г. Днепрпетровск*

### ГУМАНИЗАЦИЯ ТРУДА И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Концепция гуманизации труда возникла в 70-х XX века и утверждала, что во взаимодействии материальных и человеческих ресурсов акцент все больше смещается в сторону человека. Гуманизация труда, с одной стороны, рассматривается как результат научно-технической революции, с другой стороны - как предпосылка реализации и развития ее достижений. Это многоаспектный развивающийся процесс. Традиционные программы гуманизации труда, как правило, включают следующие основные элементы:

- обогащение содержания труда на основе совмещения функций производства, контроля и организации труда;

- развитие коллективных форм организации труда;
- демократизация управления;
- привлечение работников к управлению производством;
- улучшение условий труда;
- рационализация режимов труда и отдыха.

В разных странах широко используются многообразные формы привлечения работников к управлению: участие в управлении трудом и качеством продукции на уровне участка или цеха, создание рабочих советов, общих комитетов рабочих и управленцев; участие работников в прибылях, привлечение представителей рабочих в советы директоров компаний и др.

Важным элементом гуманизации труда выступает внедрение групповых форм организации труда. Так, шведский автомобильный концерн «Вольво» отказался от конвейерной организации труда в пользу так называемой стендовой сборки, при которой отсутствует однозначное закрепление работника за определенной технологической операцией и бригада осуществляет сборку автомобиля на основе трудовой ротации, ориентируясь на конечный результат.

Развитию креативной составляющей труда, чувства сопричастия к общему делу способствуют «кружки качества», получившие особое распространение в японских компаниях. Участники кружков представляют свои рационализаторские предложения по всем аспектам производства и управления. Фирма «Тойота» выплачивает премии за каждое предложение, даже если оно не будет внедрено, чтобы поддержать креативную активность персонала.