

## Факторы развития аутсорсинга в информационной экономике

Тагаров Б.Ж.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Байкальский государственный университет, Иркутск, Россия

### АННОТАЦИЯ:

Автор анализирует подходы к определению понятия «аутсорсинг» и определяет его особенности. В качестве основных специфических черт аутсорсинга автор выделяет долгосрочность отношений сторон и необходимость инвестиций в специфические активы. Рассматривается влияние информатизации экономики на развитие аутсорсинга. Выделяются факторы, благодаря которым, организация получает стимул перенести бизнес-процессы во внешнюю среду. Автор показывает, что в условиях информационной экономики на развитие аутсорсинга влияют снижение транзакционных издержек, стандартизация бизнес-процессов и продукции, ускорение изменений во внешней среде и повышение информационноёмкости товаров и услуг. Произведен анализ воздействия данных факторов.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** аутсорсинг, информационная экономика, транзакционные издержки, специфические активы, адаптивность фирмы.

## Outsourcing development factors in the information economy

Tagarov B.Zh.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Baikal State University, Russia

### Введение

Аутсорсинг является одним из наиболее бурно развивающихся направлений повышения эффективности деятельности компаний во всем мире. Одной из причин данного процесса является переход экономик развитых стран к информационному типу развития. Массовое внедрение информационных технологий и рост информационноёмкости продукции способствует дальнейшему углублению процесса разделения труда в экономике. В частности, в России с 2010 по 2016 годы доля организаций, использующих широкополосный Интернет, увеличилась с 56,7% до 81,8%, а доля домохозяйств, имеющих персональный компьютер – с 54,5% до 74,3% [1]. На начало 2017 года Россия находилась на втором месте в мире по доступности сотовой связи и десятое место по стоимости Интернет [2] (Chzhan, 2017). Количество фрилансеров в России, работающих через Интернет, к началу 2016 года достигло 1,5 млн человек [3] (Sajfiyeva, Bykadorov, 2006).

*Цель статьи:* Определение факторов, влияющих на аутсорсинг, в условиях информационной экономики и проведение анализа их воздействия на перенос бизнес-процессов к сторонним исполнителям.

*Научная гипотеза:* Становление информационной экономики способствует развитию аутсорсинга благодаря тому, что у фирмы повышаются стимулы к переносу вспомогательных бизнес-процессов во внешнюю среду.

*Научная новизна:* Выделены факторы, влияющие на аутсорсинг, и проведен анализ специфики их воздействия. Кроме того, автор выявил факторы, затрудняющие перенос бизнес-процессов во внешнюю среду и усиливающие монопольную власть поставщика, а также показал, что в ходе становления информационной экономике данная власть уменьшается.

Автор уточнил понятие аутсорсинг, определив его специфические черты, и показал особенности его развития в условиях информационной экономики.

## Понятие аутсорсинга

В понятие «аутсорсинг» вкладывается смысл несколько отличный от обычных суб-подрядных отношений. Поэтому данная услуга выделяется учеными и предпринимателями в отдельный вид хозяйственной деятельности. В 1993 году в США была основана профессиональная ассоциация «Институт аутсоринга», имеющая целью накопление знаний в этой сфере и развитие лучших практик аутсоринга. В 2003 году международная организация по стандартизации ISO выпустила «Руководство по применению процессов аутсорсинга». В 2005 году начала свою работу международная аутсорсинговая ассоци-

### ABSTRACT:

The author analyzes approaches to definition of "outsourcing" and defines its specific characteristics. The author identifies long-term relationships between the parties and the need for investment in particular assets as the basic specific features of outsourcing. The influence of informatization of economy on the outsourcing development is examined. Factors that encourage organisation to receive a motivation to transfer business processes to the external environment are identified. The author shows that in the information economy the outsourcing development is influenced by reduction of transaction costs, standardization of business processes and products, rapid changes in the external environment and increase in the information capacity of goods and services. The impact of these factors is analysed.

**KEYWORDS:** outsourcing, information economy, transaction costs, specific assets, firm adaptability

**JEL Classification:** D22, D23, D83

**Received:** 22.10.2018 / **Published:** 31.01.2019

© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers  
For correspondence: Tagarov B.Zh. (batot@rambler.ru)

### CITATION:

Tagarov B.Zh. [2019] Faktory razvitiya autsorsinga v informatsionnoy ekonomike [Outsourcing development factors in the information economy]. Rossiyskoe predprinimatelstvo. 20. (1). – 357-368. doi: 10.18334/rp.20.1.39759

ация IAOP (International Association of Outsourcing Professionals). Одним результатов работы ассоциации является регулярный выпуск и обновление документации ОРВОК (Outsourcing Professional Body of Knowledge), представляющей собой набор рекомендаций в сфере аутсорсинга и фактически ставшей стандартом для бизнеса. В 2008 году в России открылась Ассоциация стратегического аутсорсинга «Астра», ставшая в 2010 году официальным партнером IAOP. Как следствие, в Москве было организовано подразделение IAOP – IAOP Russia Chapter. Несмотря на признание профессиональным сообществом, дать точное определение аутсорсингу довольно не просто, о чем свидетельствует наличие разных его вариантов, встречающихся в научных работах.

Для уточнения понятия аутсорсинга выделим его специфические черты, отличающие данную деятельность от простой покупки услуг и товаров на рынке. В самом широком смысле аутсорсинг представляет собой вынос бизнес-процессов из внутренней среды во внешнюю. В частности, Аникин А.Б. определяет аутсорсинг, как передачу функций, реализуемых организацией самостоятельно, внешним исполнителям [4] (Anikin, 2003). Подобное понимание аутсорсинга не позволяет точно определить его специфику. Например, некоторые авторы считают, что аутсорсинг не является особым видом деятельности и данный термин несет в себе тот же самый смысл, что и организация подрядных и субподрядных работ [5].

Ассоциация «Астра» понимает под аутсорсингом «долгосрочное, ориентированное на результат сотрудничество с внешним поставщиком услуг в части деятельности обычно выполняемых внутри организации» [6]. Практически такое же определение используется и в ОРВОК: «аутсорсинг является долгосрочным, ориентированным на результат бизнес сотрудничеством с определенным поставщиком услуг» [7]. Данное определение указывает на длительность взаимоотношений между заказчиком и исполнителем, возникающих в процессе аутсорсинга. Эта черта уже является специфической, поскольку долгосрочный характер отношений накладывает свой отпечаток, как на условия сделки, закрепленные в контракте, так и на мотивацию сторон.

В статье Сайфиевой С.Н. и Быкадорова М.А. сделан акцент на наличие передачи ответственности стороннему подрядчику за выполнение переданного в ходе аутсорсинга бизнес-процесса [8] (Sajfiyeva, Bykadorov, 2006). По их мнению, это делает необходимым использование некоего механизма управления подобными контрактными соглашениями.

#### **ОБ АВТОРЕ:**

*Тагаров Бато Жаргалович*, доцент кафедры экономической теории и институциональной экономики (batot@rambler.ru)

#### **ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:**

Тагаров Б.Ж. Факторы развития аутсорсинга в информационной экономике // Российское предпринимательство. – 2019. – Том 20. – № 1. – С. 357-368. doi: [10.18334/rp.20.1.39759](https://doi.org/10.18334/rp.20.1.39759)

Вышеприведенные определения позволяют выделить три специфические черты аутсорсинга:

1. Аутсорсинг – это не просто получение услуг от внешнего контрагента, а процесс получения услуги, которая заменяет бизнес-процесс, выполняемый ранее самостоятельно.

2. Аутсорсинг предполагает долговременные отношения, то есть заключаемый контракт не предполагает полной замены внутренних иерархических отношений на внешние рыночные.

3. Организация, выполняющая выведенную из организационной структуры заказчика услугу, несет полную ответственность за ее результат.

### Факторы, влияющие на развития аутсорсинга в условиях информационной экономики

#### *1. Снижение транзакционных издержек.*

Р. Коуз, в своей классической статье «Природа фирмы» [9] (Coase, 1995), показал, что принятие решения о том, переносить какой-либо бизнес-процесс во внешнюю среду или выполнять его самостоятельно, главным образом зависит от соотношения издержек рыночных трансакций с издержками внутренних трансакций. Другими словами, если внутренние управленческие издержки, связанные с производством какого-либо продукта или услуги будут выше, чем внешние транзакционные издержки, возникающие при получении подобного блага от стороннего субъекта, то организация будет иметь стимул отказаться от его самостоятельного создания.

Передача бизнес-функций на аутсорсинг несколько отличается от замены планового механизма управления, основанного на вертикальном взаимодействии, на рыночный механизм, при котором координация распределения ресурсов осуществляется с помощью гибких цен. Рыночный механизм в его идеальном виде предполагает, что сделки между продавцами и покупателями имеют форму классического контракта [10] (Uilyamson, 1996), чертами которого является обезличенность и разовость отношений, а также стандартность и полная определенность параметров сделки. Отношения, возникающие между «провайдером» услуг, выносимых на аутсорсинг, и заказчиком, имеют долгосрочный характер и являются довольно «тесными». Исполнитель здесь является для заказчика не просто обезличенным продавцом, а стратегическим партнером, многие из договоренностей с которым имеют неформальный характер. Согласно классификации, используемой Я. Макнейлом [11] (Macneil, 1974), контракт, с помощью которого оформляются подобные отношения, называется неоклассическим. Подобный контракт подразумевает высокую степень неопределенности, поскольку все нюансы, возникающие в ходе долгосрочных отношений, в контракте описать невозможно. Кроме того, неоклассический контракт делает отношения между заказчиком и исполнителем не совсем рыночными, поскольку его специфика делает цены негибкими, а издержки смены контрагента весьма высокими. Бисикало Е.Э. даже считает,

что устойчивые сети контрактов можно рассматривать как особую форму организации [12] (Bisikalo, 2017).

Поэтому, рассматривать аутсорсинг через призму чисто коузианского подхода будет некорректно. Тем не менее, можно утверждать, что желание передать бизнес-процесс на аутсорсинг зависит от величины внешних транзакционных издержек контроля качества работы провайдера и потерь от его оппортунистического поведения. При этом, в отличие от классической теории Коуза, данные транзакционные издержки будут связаны с управлением долгосрочными отношениями. Это может увеличить вероятность риска недобросовестности из-за монопольной власти поставщика услуг, вынесенных на аутсорсинг. Рассмотрим причины ее возникновения.

Покупая товары и услуги на совершенно конкурентном рынке, покупатель приобретает их по рыночной цене на наилучших для себя условиях, которые продавец может ему предоставить при существующей ситуации. Спрос здесь является абсолютно эластичным и любое ухудшение в параметрах сделки для покупателя приведет к его переходу к другому продавцу. Ситуация меняется, если покупатель не обладает полной информацией о ценах и качестве предлагаемых товаров. В этом случае, согласно работам Дж. Стиглера [13] (Stigler, 2000) и П. Даймонда [14] (Diamond, 1971), продавец получает определенную монопольную власть над покупателем, то есть спрос становится неэластичным. Не имея информации о ценах, покупатель вынужден нести издержки, чтобы найти нового продавца. Поэтому, принимая решение о поиске, он сопоставляет между собой связанные с ним предельные издержки и предельные выгоды. В какой-то момент покупатель может посчитать, что цена продавца является конкурентной и инвестировать в дальнейший поиск информации бессмысленно. Тогда продавец, понимая, что покупатель не хочет тратить свои ресурсы на изучение рынка, получает мотив установить монопольно высокую цену.

Если отношения продавца и покупателя являются долгосрочными и отчасти доверительными, а предмет сделки относительно сложным (как в случае с аутсорсингом), то переход покупателя к другому поставщику может быть для него весьма болезненным и связанным с высокими издержками. Дело в том, что при длительной работе с одним продавцом, покупатель не имеет мотива постоянно изучать весь рынок, поэтому смена поставщика потребует еще больших информационных затрат.

Аутсорсинг требует не только снижения стоимости и повышения качества передачи и получения информации, но и развития институциональных механизмов, препятствующих оппортунистическому поведению поставщиков, в частности, мешающих построению барьеров для ухода от них заказчиков. Тем не менее, развитие информационных технологий позволяет снизить издержки координации взаимодействия субъектов аутсорсинга, что, в конечном итоге, положительно влияет на решение об упрощении структуры организации и передаче бизнес-процессов контрагентам. Уровень современных информационно-коммуникационных систем делает независимым качество взаимодействия с подрядчиком от его местоположения.

## *2. Стандартизация продукции и бизнес-процессов.*

Также необходимо отметить, что при аутсорсинге покупатель и продавец инвестируют свои деньги и время в разработку контракта, который может быть весьма сложным, изучение возможности передачи бизнес-процесса, передачу необходимой информации, построение неформальных отношений и систему контроля. Построение подобной системы отношений с поставщиком является инвестициями в специфические активы, то есть в активы, которые имеют ценность в рамках данной сделки гораздо более высокую, чем вне ее. Анализ подобных активов, впервые был осуществлен Г. Беккером применительно к человеческому капиталу [15] (Becker, 1962). Подробный анализ специфичности ресурсов произвел О. Уильямсон, выделивший проблему «фундаментальной трансформации» отношений [10] (Uilyamson, 1996). Суть «трансформации» по отношению к процессу аутсорсинга заключается в том, что до инвестиций в специфичные ресурсы смена поставщика может осуществиться относительно легко. После того, как расходы на создание данных активов были произведены, переход к другому поставщику будет связан с потерей их стоимости. Это увеличивает монопольную власть продавца, который имеет мотив пересмотреть условия контракта в свою пользу и допускать в некоторых случаях недобросовестное поведение, чтобы получить часть излишка, создаваемого специфическим ресурсом.

С этой точки зрения, положительным фактором развития аутсорсинга в информационной экономике является снижение специфичности активов, создание которых необходимо заказчику и поставщику для переноса бизнес-процесса.

Специфичность активов в информационной экономике снижается благодаря стандартизации информационных технологий. Это приводит к тому, что с одной стороны, в обществе «третьей волны»<sup>1</sup> труд становится более разнообразным и творческим, с другой, – иерархические связи заменяются горизонтальными. Единый «язык» взаимодействия, который обеспечивается доминирующими стандартами в ИКТ, позволяет снизить издержки на аутсорсинг.

Как отмечает Былков В.Г., важным фактором развития современной экономики является мобильность работников [16] (Bylkov, 2015). Типизация бизнес-процессов увеличивает ее, поскольку специфичность рабочей силы уменьшается. Это упрощает процедуру аутсорсинга, поскольку снижаются издержки на обучение и, что особенно важно, на переход работников к поставщику.

Ярким примером данного процесса является развитие аутсорсинга в сфере бухгалтерского учета. В странах Европы развитие бухгалтерского аутсорсинга позволило 86% компаний отказаться от услуг штатного бухгалтера, а в США этот показатель составил 92% [17] (Zolotareva, 2017). По информации агентства рейтингового агентства «Эксперт РА», объем рынка аутсорсинга бухгалтерского и налогового учета в России в 2016 году вырос на 7% и составил 7,8 млрд рублей [18] (Nомutova, 2017). В 2016

<sup>1</sup> Термин, введенный Э. Тоффлером.

году рост составил 6%. Одним из главных факторов роста популярности аутсорсинга учетных функций, является превращение бухгалтерских программных продуктов компании 1С<sup>1</sup> в некий стандарт для малого и среднего бизнеса и, соответственно, для профессионального сообщества. Внедрение бухгалтерских программ 1С и ведение с их помощью бухгалтерского учета постепенно превратились в стандартные процедуры. Кроме того, в стандартную процедуру превратился перенос бухгалтерских баз 1С и управление бухгалтерской программой 1С с помощью удаленного доступа. Поскольку для современного российского бухгалтера знание продуктов 1С стало необходимым требованием, то издержки на их обучение при аутсорсинге сводятся к минимуму.

### *3. Ускорения изменений в экономике.*

Ускорение изменений в современной информационной экономике, выражающееся в сокращении жизненного цикла товаров, все более быстрой сменой предпочтений потребителей, росте темпов внедрения инноваций и снижении рыночных барьеров входа/выхода, делают важнейшим фактором конкурентоспособности степень гибкости организации. Гибкость или адаптивность фирмы выходит на первый план, поскольку в условиях постоянно меняющейся внешней среды, выживают только те, кто успевает к ней приспособиться. Степень адаптивности фирмы, отражающая скорость ее реакции на изменения в окружающей среде зависит от двух главных факторов:

1. Качество информационной системы. Информационная система фирмы является аналогом нервной системы человека. Она отвечает за поиск и получение информации из внешней среды, ее анализ, качество принятия управленческих решений на ее основе и передачу приказов исполнителям внутри фирмы.

2. Гибкость структуры фирмы. Гибкость структуры определяет скорость перестройки производственного процесса фирмы при получении необходимых сигналов с помощью информационной системы. Здесь речь идет не просто об адаптивности организационной структуры, но и адаптивности производственной системы.

Как считают некоторые авторы, на сегодняшний день в рамках фирмы дробление труда уже достигло своего максимума [19] (Анохов, 2016). Поэтому только аутсорсинг бизнес-процессов позволяет «разгрузить» структуру фирмы, сделав ее проще. Отношения между заказчиком и подрядчиком в рамках аутсорсинга являются более формальными, чем отношения внутри фирмы и, что самое главное, не требуют значительных инвестиций в основной капитал. В результате перестройка внешних отношений, например, смена подрядчика или отказ от использования какого-либо вида услуг, может быть осуществлена гораздо быстрее и с меньшими издержками, чем обновление или ликвидация собственного подразделения.

Важным моментом также является тот факт, компания по отношению к испол-

---

<sup>1</sup> «1С» – российская компания, специализирующаяся на дистрибуции, поддержке и разработке компьютерных программ и баз данных делового и домашнего назначения.

нителям из внутренней среды является работодателем, а по отношению к сторонним исполнителям – клиентом. С точки зрения законодательства большинства стран мира (в том числе и России) изменения в отношениях с поставщиком проходят безболезненнее, чем со своим работником, поскольку последний защищен государством и обществом<sup>1</sup> значительно сильнее.

Все это повышает мотивацию фирмы передать все вспомогательные бизнес-процессы во внешнюю среду и сконцентрировать свои ресурсы на ключевом бизнес-процессе, от которого зависит конкурентоспособность компании. Причем, чем больших инвестиций и больших управленческих расходов требует организация бизнес-процесса, тем эта мотивации выше.

#### *4. Рост информационноемкости товаров и услуг.*

Одной из главных тенденций информационной экономики является повышение информационноемкости товаров и услуг и, как следствие, рост информационного сектора экономики. Товары становятся все более нематериальными, что является причиной важных для развития аутсорсинга последствий:

1. Покупка и потребление информационного товара или услуги не зависят от географического местоположения производителя и потребителя. А именно производство подобных благ требуется выносить на аутсорсинг при создании информационного продукта. Это означает, что возможности для аутсорсинга производства информационных благ не ограничиваются местными исполнителями и, вообще, не зависят от национальных границ. Например, компания, специализирующаяся на создании веб-сайтов, может поручить дизайнерские работы специалистам из одной страны, программирование – из другой, а сама сосредоточиться только на продажах. С другой стороны, данная сетевая структура вызывает проблемы контроля работы подрядчиков [20] (Suhodolov, Kolpakova, Spasennikov, 2017). Подобное расширение выбора исполнителей у компании, собирающейся упростить свою структуру, приводит к усилению конкуренции между поставщиками, а значит к уменьшению их монопольной власти и росту качества их работы. К тому же снижение информационного неравенства между центром и периферией, как в России, так и в мире в целом, позволяет работать с поставщиками информационных услуг из регионов с более низким уровнем оплаты труда [21] (Tagarov, 2018).

2. Чем более информационноемким является товар, тем с большей положительной отдачей от масштаба связано его производство. Суммарные издержки производства информационных продуктов каждой фирмы по отдельности будут значительно выше, нежели производство этих продуктов одной специализированной компанией. То есть, если информационный продукт, который фирма производит самостоятельно, является близким к типовому, то ее выгода от передачи его на аутсорсинг будет весьма

<sup>1</sup> Имеется в виду деятельность профсоюзов.

ощутимой. Поэтому, например, одним из наиболее активно развивающихся направлений аутсорсинга является аутсорсинг информационных систем (ИТ-аутсорсинг). В 2015 году рост мирового рынка данного вида аутсорсинга составил 4,5%, а в 2016 году ИТ-аутсорсинг в России вырос на 4% [22]<sup>1</sup>. А поскольку, из-за процесса глобализации в информационной экономике процессы стандартизации товаров и бизнес-процессов ускоряются, то спрос на услуги аутсорсинга информационного производства будет расти все быстрее.

В целом, можно сказать, что информатизация экономики влияет на развитие аутсорсинга весьма положительно. Но не стоит полностью отождествлять стремление фирмы к плоской сетевой структуре и процесс аутсорсинга, поскольку последний требует определенного уровня спецификации ресурсов. Иначе бы строить долгосрочные отношения с поставщиком не имело бы смысла. По этой причине аутсорсинг развивается медленнее, чем передача во внешнюю среду процесса производства абсолютно стандартных продуктов.

## Заключение

1. Специфическими чертами аутсорсинга являются: 1) имеет место перенос бизнес-процесса, осуществляемого ранее самостоятельно; 2) долговременность отношений, вызванная специфичностью ресурсов, вовлекаемых в сделку; 3) поставщик берет на себя полную ответственность за результат.

2. Рассматривать аутсорсинг, как замену внутренних иерархических отношений на горизонтальные рыночные некорректно. Аутсорсинг предполагает заключение контракта неоклассического типа, что обуславливает необходимость инвестиций в специфичные активы и наличие монопольной власти у продавца.

3. Снижение транзакционных издержек в ходе становления информационной экономики способствует аутсорсингу. Но, следует учесть, что аутсорсинг также требует развития механизмов, ограничивающих оппортунизм исполнителей.

4. Стандартизация бизнес-процессов в информационной экономике уменьшает потребность в инвестициях в специфичные активы, что упрощает процесс аутсорсинга.

5. Ускорение изменений в современной экономике заставляет фирмы стать гибче, что дает им стимул упрощать свою структуру и избавляться от вспомогательных бизнес-процессов, передавая их на аутсорсинг.

6. Рост информационноемкости товаров и услуг приводят к расширению возможностей для аутсорсинга, поскольку покупка и потребление информационного продукта не зависят от географического местоположения производителя и потребителя.

<sup>1</sup> Изучая статистику рынка ИТ-аутсорсинга необходимо учесть, что его объем измеряется в денежном выражении, а уровень цен на информационные услуги постоянно снижается, благодаря увеличению мощности вычислительных систем и развитию коммуникационных технологий [23] (Kazarina, 2018).

7. Производство информационных продуктов связано с экономией на масштабе. Поэтому, фирмам выгоднее приобретать их у стороннего поставщика, нежели производить самостоятельно.

## ИСТОЧНИКИ:

1. Федеральная служба государственной статистики: Информационное общество. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/science\\_and\\_innovations/it\\_technology](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/it_technology).
2. Чжан Д. Современное состояние цифровой экономики в Китае и перспективы сотрудничества между Китаем и Россией в области цифровой экономики // *Власть*. – 2017. – № 9. – с. 37-43.
3. Нанимать фрилансеров компаниям выгодно и вот почему. *Habr.com*. [Электронный ресурс]. URL: <https://habr.com/company/polyglot/blog/299884>.
4. Аникин Б.А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. / Монография. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 192 с.
5. Аутсорсинг. Что это значит?. *Iteam.ru*. [Электронный ресурс]. URL: [https://iteam.ru/publications/it/section\\_91/article\\_2026](https://iteam.ru/publications/it/section_91/article_2026).
6. Глоссарий аутсорсинга бизнес процессов. *Stra-partners.ru*. [Электронный ресурс]. URL: [http://astra-partners.ru/images/docs/Glossariy\\_uslug\\_BPO.pdf](http://astra-partners.ru/images/docs/Glossariy_uslug_BPO.pdf).
7. ИТ-аутсорсинг. *Tadviser.ru*. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ИТ-аутсорсинг..>
8. Сайфиева С.Н., Быкадоров М.А. Теоретические основы и эволюция развития аутсорсинга // *Журнал экономической теории*. – 2006. – № 3. – с. 77-91.
9. Коуз Р. Природа фирмы. / глава в книге: *Теория фирмы*. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 11-32 с.
10. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
11. Macneil I.R. Reflections on Relational Contract // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 1974. – № 41. – p. 541-546.
12. Бисикало Е.Э. Организационные факторы конкурентоспособности фирмы // *Известия Байкальского государственного университета*. – 2017. – № 4. – с. 488-496. – doi: 10.17150/2500-2759.2017.27(4).488-496.
13. Стиглер Дж. Экономическая теория информации. / глава в книге: *Вехи экономической мысли. Том 2. Теория фирмы*. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – 507-529 с.
14. Diamond P.A. Model of Price Adjustment // *Journal of Economic Theory*. – 1971. – № 2. – p. 156-168.
15. Becker G.S Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis // *Journal of Political Economy*. – 1962. – № 5. – p. 9-49. – doi: 10.1086/258724.
16. Былков В.Г. Закономерные трансформации спроса на рынке труда // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. – 2015. – № 3. – с. 416-425. – doi: 10.17150/1993-3541.2015.25(3).416-425.

17. Золотарева С.Е. Перспективы развития предпринимательства в сфере финансового аутсорсинга в условиях глобализации // Российское предпринимательство. – 2017. – № 18. – с. 2653-2664. – doi: 10.18334/гп.18.18.38307.
18. Хомутова О.О. Динамика развития аутсорсинга учетных функций в России // Экономическая среда. – 2017. – № 3(21). – с. 20-24.
19. Анохов И В. Фирма как идеальная система // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2016. – № 4. – с. 541-549. – doi: 10.17150/2500-2759.2016(4).541-549.
20. Суходолов А.П., Колпакова Л.А., Спасенников Б.А. Проблемы противодействия преступности в сфере цифровой экономики // Всероссийский криминологический журнал. – 2017. – № 2. – с. 258-267. – doi: 10.17150/2500-4255.2017.11(2).258-267.
21. Тагаров Б.Ж., Тагаров Ж.З. Особенности информационного неравенства в современной экономике // Креативная экономика. – 2018. – № 5. – с. 543-554. – doi: 10.18334/се.12.5.39106.
22. ИТ-аутсорсинг в мире и в России. Bit.samag.ru. [Электронный ресурс]. URL: <http://bit.samag.ru/archive/article/1707>.
23. Казарина Л.А. Аутсорсинг функций как инструмент повышения конкурентоспособности фирмы // Baikal Research Journal. – 2018. – № 1. – с. 9. – doi: 10.17150/2411-6262.2018.9(1).9.

## REFERENCES:

- Anikin B.A. (2003). *Autsorsing: sozdanie vysokoeffektivnyh i konkurentosposobnyh organizatsiy* [Outsourcing: creation of highly efficient and competitive organizations] М.: INFRA-М. (in Russian).
- Anokhov I V. (2016). *Firma kak idealnaya sistema* [Company as a perfect system]. *News of the Irkutsk State Economic Academy (Scientific Journal of Baikal State University)*. 26 (4). 541-549. (in Russian). doi: 10.17150/2500-2759.2016(4).541-549.
- Becker G.S (1962). *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis* *Journal of Political Economy*. 70 (5). 9-49. doi: 10.1086/258724.
- Bisikalo E.E. (2017). *Organizatsionnye faktory konkurentosposobnosti firmy* [Organizational Factors of Enterprise Competitiveness]. *Bulletin of Baikal State University*. 27 (4). 488-496. (in Russian). doi: 10.17150/2500-2759.2017.27(4).488-496.
- Bylkov V.G. (2015). *Zakonomernye transformatsii sprosa na rynke truda* [Legitimate transformation of demand in the labor market]. *News of the Irkutsk State Economic Academy (Scientific Journal of Baikal State University)*. 25 (3). 416-425. (in Russian). doi: 10.17150/1993-3541.2015.25(3).416-425.
- Chzhan D. (2017). *Sovremennoe sostoyanie tsifrovoy ekonomiki v Kitae i perspektivy sotrudnichestva mezhdru Kitaem i Rossiey v oblasti tsifrovoy ekonomiki* [The current situation in china's digital economy development and the prospects of sino-russian cooperation in digital economy]. *Power*. 25 (9). 37-43. (in Russian).

- Diamond P.A. (1971). *Model of Price Adjustment Journal of Economic Theory*. 3 (2). 156-168.
- Kazarina L.A. (2018). *Autsorsing funktsiy kak instrument povysheniya konkurentosposobnosti firmy*[Outsourcing of Functions as a Tool of Increasing Company's Competitiveness]. *Baikal Research Journal*. 9 (1). 9. (in Russian). doi: 10.17150/2411-6262.2018.9(1).9.
- Khomutova O.O. (2017). *Dinamika razvitiya autsorsinga uchetykh funktsiy v Rossii* [Development dynamics of accounting functions outsourcing in russia]. *Ekonomicheskaya sreda*. (3(21)). 20-24. (in Russian).
- Kouz R. (1995). *Priroda firmy* [The nature of the firm] SPb.: Ekonomicheskaya shkola. (in Russian).
- Macneil I.R. (1974). *Reflections on Relational Contract Journal of Institutional and Theoretical Economics*. (41). 541-546.
- Sayfiyeva S.N., Bykadorov M.A. (2006). *Teoreticheskie osnovy i evolyutsiya razvitiya autsorsinga* [Theoretical bases and evolution of outsourcing]. *Journal of Economic Theory*. (3). 77-91. (in Russian).
- Stigler Dzh. (2000). *Ekonomicheskaya teoriya informatsii* [Economic information theory] SPb.: Ekonomicheskaya shkola. (in Russian).
- Sukhodolov A.P., Kolpakova L.A., Spasennikov B.A. (2017). *Problemy protivodeystviya prestupnosti v sfere tsifrovoy ekonomiki* [Issues of Counteracting Crimes in the Sphere of Digital Economy]. *Vserossiyskiy kriminologicheskiy zhurnal*. 11 (2). 258-267. (in Russian). doi: 10.17150/2500-4255.2017.11(2).258-267.
- Tagarov B.Zh., Tagarov Zh.Z. (2018). *Osobennosti informatsionnogo neravenstva v sovremennoy ekonomike*[Specific features of an information inequality in a modern economy]. *Creative economy*. 12 (5). 543-554. (in Russian). doi: 10.18334/ce.12.5.39106.
- Uilyamson O. (1996). *Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya*[Economic institutions of capitalism: Firms, markets, "relational" contracting] SPb.: Lenizdat; CEV Press. (in Russian).
- Zolotareva S.E. (2017). *Perspektivy razvitiya predprinimatelstva v sfere finansovogo autsorsinga v usloviyakh globalizatsii* [Prospects for the development of business in financial outsourcing in the context of globalization]. *Russian Journal of Entrepreneurship*. 18 (18). 2653-2664. (in Russian). doi: 10.18334/rp.18.18.38307.