

简析美国离岸外包对其就业市场的影响

陈 静 朱宏杰

摘 要:在经济全球化的大环境下,外包为何会在作为推动自由贸易发展主力的美国引起轩然大波,吸引政府、民众和媒体的广泛注意,确实是值得我们思考的问题。本文从外包概念的兴起及发展出发,讨论近年来以美国为代表的外包业务发展特点和趋势,分析离岸外包对美国就业市场的影响。

关键词: 离岸外包; 职位外移; 工作外包; 国际产业调整

中图分类号: F415 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-1894(2005)06-0053-04

美国高科技咨询机构——Forrester Research的报告称:“美国服务经济领域在经过了30多年的持续扩张后,离岸外包将成为美国从追求发展速度向追求效率转变的一种催化剂。”

2004年6月10日,联邦劳工部宣布,2004年第一季度,美国因业务外包而损失的就业机会比例为2.5%。约有2/3的职位流动源自制造业,在第一季度的失业者中,制造业工人占1/4。这是该部门首次对外包所导致的就业机会损失量做出评估。

外包近来在美国引起的争议还远不止这些,究竟是什么原因使美国政府、民众和媒体对外包产生如此强烈的反应呢?本文尝试从外包概念的兴起,其近年来在美国的发展特点和趋势,来分析它对美国就业市场乃至整个经济的影响。

根据法院解释,如果当某项事实存在争议,且该争议会影响案件结果时,则该事实属于重要事实。如果当“理性的陪审团会针对非申请方做出一项裁决”,则该争点才属于真正的争点。

由于法院的解释极其宽泛和抽象,实践中要达到重要事实不存在真正争点的标准非常困难。因此,在提出即决判决要求之前,必须慎之又慎,以防被法院驳回诉请,提高诉讼成本。

(作者单位:复旦大学)

注释:

- ① 案件判决书: No. 03-4165-JAR。
- ② 在14份销售合同中,除了一份合同文件只有盖章而无买方签字外,ACI公司主席Chris Davis与广东公司的法人代表在其余每一份合同上签字并盖章。
- ③ 3d Cir.2003。

一、外包概念的兴起与离岸外包的发展

企业总是根据市场需求、竞争环境的变化来调整其组织的构造和边界。在上个世纪30年代,由福特汽车公司所倡导的“垂直一体化”战略所带来的所有权优势、规模效应、对供应链和市场的控制力,随着科技和通讯技术的发展、顾客需求的多样化和市场竞争的白热化而逐渐黯淡。由C. K. Prahalad和Gary Hamel于1990年在《哈佛商业评论》上发表的《企业的核心竞争力》中第一次提出的“外包”(Outsourcing)概念在过去的15年间一跃成为最有代表性的企业经营趋势。

所谓“外包”,指的是在内部资源有限的情况下,企业专注于其核心业务,并借助企业外部的专业机构的资源完成企业内部非核心的、次要的或辅助性的功能或业务,以达到降低成本,提高效率,提升企业核心竞争力的一种经营方式。其实质在于强调企业必须把有限的资源集中在有助于培育企业核心竞争力的业务上,而把那些不具有比较优势的业务交给外部专业的服务供应商,获得成本和效率优势。

作为一种经营手段,外包的历史可追溯到200年前,但它在80年代开始才得以广泛应用,并从无价值增值的辅助性功能(如清洁、保安、餐饮供应),发展到关键的支持和增值性功能(如人力资源管理、审计、IT技术、制造、营销、物流),甚至延伸至研究与开发等领域。

伴随着更经济的运输方式的出现,信息科技的高速发展和通讯技术的变革,企业信息传递的成本降低,效率和质量得以显著提高,外部交易成本的降低使得在此之上建立的企业组织形式可以更加灵活地在市场和企业自身,在网络和一体化组织之间进行选择,从而使跨国界的离岸外包成为可能。

二、美国外包业务发展的特点和趋势

就规模而言,外包从一种企业控制成本的手段,发展成为一种普遍的业务模式只不过经历了短短二十几年的时间。邓百氏公司在《1998年全球业务外包研究报告》中称:相比1997年23%的升幅,1998年全球年营业额5 000万美元以上的公司中,业务外包的支出上升了27%,1998年全球业务外包的总支出增加至2 350亿美元。米切尔·F·卡伯特联合有限公司于2002年6月发表的《2002年全球外包市场》的调查报告中指出,2001年全球企业对14.8%的日常运营业务进行了外包;全球外包业务正在以每年19.6%的速度增长,美国占到了全球外包市场的2/3,其特点和趋势表现为:

1. 大公司首当其冲,中小企业紧随其后 从主体而言,外包已经成为众多企业,特别是跨国公司,取得竞争优势、配合全球化资源配置而采取的经营战略。外包市场的2/3由大公司消费构成,1996年,美国年销售额5 000万美元以上的大公司中有25%选择了外包。2000年,年销售额1 000~5 000万美元的中小企业也很快加入到外包行列,选择外包的中小企业数量与1999年相比增长了约25%。外包不是企业能力弱的标志,相反,它为中小企业创造机遇,使其得以利用外包商在某一方面的专业化优势和规模效应,配合发挥自身的核心竞争力。位于美国中西部的IT企业就早大公司一步,率先将部分业务外包至印度。

2. 离岸外包服务的领域不断拓展 从外包活动实施的地域而言,当今的信息技术环

境最大限度地拓展了企业寻求最佳外部资源的可能性,外包突破国界、地域的限制从本土扩展到海外,尤其是发展中国家。据美国葛特纳机构的估计,2004年,有超过80%的美国企业考虑离岸外包美国的IT工作,其中40%的美国企业将完成某些类型的外包,或者从非美国本土的服务供应商那里获得IT服务。

在制造业,离岸外包已经从单纯的劳动密集型产品(如手工制品、纺织品、轻工和化工产品),发展到技术密集型的工业制成品(如汽车、飞机的重要零部件)。

离岸外包逐渐向价值链的上、下游拓展。为了节约研发成本,规避研发风险,处于价值链前端的研究与开发方面的技术离岸外包逐渐兴起。据美国EIU(The Economic Intelligence Unit)1993年对50多家世界级大企业的调查报告显示:大多数企业承认,它们在90年代,接近或超过一半的技术竞争力来源于企业外部。外包的技术也从企业的非核心技术、容易购买的成熟技术、标准化技术转变为决定企业未来技术竞争优势的研发项目外包。另外,欧美很多企业将客户服务中心或售后服务的电话支持系统转移到了印度,又创造了售后服务外包的可能性,如AT&T就将电话交换中心搬到了印度。

三、离岸外包对美国就业市场的影响分析

在纽约大学经济学教授爱德华·沃尔夫和另外两位经济学家合作的《减员在美国:现实、起源和后果》中归纳了20世纪90年代美国的就业市场:减员不是什么新鲜事,而新创造的职位数目长期而言远远高于失去的旧职位数目。据统计,在20世纪90年代,美国新创造的职位达到2400万个,同期失去的旧职位只有800万个。外包所引发的美国就业机会流失,特别是近来由高技术和服务为主的外包所导致的情况与90年代相比存在显著的差异。

首先,虽然长期而言新创造的职位仍将远远超过失去的旧职位,然而短期来看,外包在过去几年新创造的职位并不比失去的旧职位多多少。按照美国经济研究机构的估算,2001年11月,美国经济应开始由低谷回升,而到2003年底,就业机会却减少了大约70多万个,形成了与90年代高增长、高就业率相对应的“失业型复苏”。而且,由于产业结构的升级,失去岗位的员工为了适应新的工作所需要的技能和知识更为复杂,其间所经历的过渡期必然更为困难。

其次,外包为美国创造了新的工作机会。必须指出的是,即便是美国信息技术产业员工也从外包中获得了利益。制造电器和电子产品的德国西门子公司在美国雇佣了6.5万名员工。仅在新泽西州,索尼公司就雇佣了2000人。全球主要图像公司之一、比利时的Agfa-Gevaert集团也在美国雇佣了5000人。西班牙Terra Lycos公司也在美国雇佣了418人,这仅仅是一些例子。拥有微软、IBM等美国IT大厂会员的美国信息技术协会在最新的报告中指出,公司业务外包可以降低成本、增加利润,因此能创造出更多的工作机会。报告说,去年美国净增加了9万份工作。报告预测,到2008年,公司通过业务外包将在美国创造出317000份新的工作机会。

第三,白领工作蓝领化,美国知识型服务岗位向具有智力劳动力成本优势的国家转移已成定局。加州大学伯克利分校最近的调查表明,占全美白领工作11%的大约140万个工作机会,面临“外包”的威胁。那些无需与客户进行面对面交流且与信息密切相关的工作首当其冲,像电脑编程、软件开发、医嘱转录、会计和税务、技术写手、建筑绘图、初级法律和投资研究、保险索赔处理等。同样的工作,一个中国工程师每月工资大约为500美

元, 印度为 700 美元, 美国则是 4 000 美元。劳动力成本优势和劳动力素质的结合, 使得美国外包至发展中国家的工作机会, 从制造业向技术含量提高的软件设计和售后服务发展。虽然劳动力成本同美国达到同一水平的时间可能比预期的要短, 但外包使美国以较低的成本获得国际人力资源已经是不争的事实。

第四, 外包带来的岗位流失, 从本质上必须依靠自身优势, 通过创新制造出新的就业机会来解决。Forrester Research 最近的报告预言, 在外国设有分公司的美国高科技企业雇用的外国工作人员将从目前的 40 万人增加到 2015 年的 330 万人。而在未来的 12 年中, 美国的高科技公司将把 300 多万个工作迁移到其他国家去, 其中包括中国、印度和菲律宾。另一家咨询机构加特纳资讯科技服务公司的资料表明, 300 万个工作机会占全美工作机会的 2%。分析人士指出, 这些工作机会一旦被外包到国外, 几乎再也不可能回到美国国内。多余劳动力转向相应的高增长行业的难度也增加了。因此, 通过再培训等方式的继续教育, 帮助失业人员再就业的同时, 必须利用美国企业的优势制造新的就业机会。70 年代制造业大举向国外转移引发的反对声浪, 就是通过新兴的高科技产业带来的新的就业机会化解的。用同样的方法, 也可以补偿现在 in 高端制造业和软件开发业务上流失的工作机会。需要指出的是, 据美国商务部门统计, 目前美国信息技术人才短缺 34.6 万名, 到 2008 年, 缺口还会扩大到 130 万名。尽管美国大学毕业生逐年增加, 但每年毕业的有充分劳动技能的工人还是不足, 应当引起美国教育系统的反思。

第五, 就业市场疲软不能完全归咎于外包, 后者对就业市场的冲击影响范围有限。美国信息技术协会报告承认, 在美国总共失去的 372 000 个高科技工作中, 由于外包使美国流失的大约只有 104 000 个。美国失业率上升除了外包, 还与经济不景气、网络泡沫消失以及企业劳动生产率提高等因素相关。美国当前的失业率是 5.7%, 相比一些欧洲国家要低得多。

近年来, 无论是外包低技术、低附加值、劳动力密集型的蓝领工作, 还是标准化或初级技术为主的白领工作。高附加值、技术密集型的产品, 特别是高级咨询、高层管理工作仍然留在了美国。外包的工作机会是那些美国企业根本无法同国外同行业竞争的岗位, 符合国际贸易寻求比较利益的原则。

外包对某些行业的美国企业冲击比较大, 但就整体而言, 不会造成太大冲击。目前全美非农业就业机会是 1.3 亿个。在过去 10 年里, 即便有过经济衰退, 每年增加的就业机会也平均在 300 万个左右。而 70% 的美国经济根本不会因外包而受影响, 比如像饭馆、商店、医疗和其他服务行业等。在教育、医疗、法律、科技, 甚至是制造业中的高端专业领域的岗位仍无法被外包替代。

(作者单位: 复旦大学)

参考文献:

- [1] C. K. Prahalad & Gary Hamel: The Core Competence of the Corporation, Harvard Business Review, May/Jun90, Vol. 68, Issue 3, pp79.
- [2] Ian McCarthy, Angela Anagnostou: The impact of outsourcing on the transaction costs and boundaries of manufacturing, International Journal of Production Economics 88 (2004) 61-71.
- [3] John Hendry: Culture, Community and Networks: The Hidden Cost of Outsourcing, European Management Journal, Vol. 13, No. 2, June 1995, pp193-195.
- [4] Robert Reich, The Work of Nations, New York: Simon & Schuster, 1991.
- [5] Silicon Valley unions protest outsourcing, The Advanced Semiconductor Magazine Vol 16. No 8, November 2003.