

Umiejdzynarodowienie sektora usług

Outsourcing i delokalizacja produkcji w sektorze przemysłowym zarówno w obrębie gospodarki krajowej, jak i w przestrzeni międzynarodowej mają miejsce od kilku dziesięcioleci. Przedsiębiorstwa wykorzystują zmieniające się otoczenie gospodarcze w celu takiego ukształtowania łańcucha wartości dodanej tworzonej w przedsiębiorstwie, które wzmocni ich przewagę konkurencyjną nad innymi firmami. Włączenie się w procesy globalizacyjne i postępujący rozwój gospodarczy krajów środkowowschodniej Azji, a później krajów EŚW pozwoliły na szersze umiejdzynarodowienie tego procesu. Obecnie internacjonalizacja produkcji w przemyśle jest fenomenem powszechnym.

Produkcja usług jednakże, do niedawna, nie podlegała procesowi internacjonalizacji. Globalizacja w usługach oznaczała międzynarodową ekspansję przedsiębiorstwa usługowego, które inwestując na rynku lokalnym zarówno wytwarza, jak i świadczy tam usługi. Ale w ostatnich latach, dzięki rozwojowi i wykorzystaniu technologii informacyjnych i komunikacyjnych (IKT)¹, a w szczególności Internetu, niektóre usługi stały się – podobnie do dóbr przemysłowych – „handlowe” (ang. *tradeable*), to znaczy możliwe stało się ich magazynowanie i transport transgraniczny. Od kilku lat pogłębia się proces optymalizacji działalności produkcyjnej, gdzie poprzez offshoring² usług – delokalizację produkcji usług – przedsiębiorstwa dzielą produkcję usług na poszczególne etapy i zadania, i wykonują je w krajach, które posiadają przewagę komparatywną w danej dziedzinie. Proces ten jest kolejnym etapem internacjonalizacji gospodarki światowej. Wyłania się z niego, można zaryzykować tezę, nowy międzynarodowy podział pracy, tym razem w produkcji usług.

* Autor jest doktorantem w Instytucie Europeistyki Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie. Artykuł wpłynął do redakcji w czerwcu 2007 r. Autor wyraża serdeczne podziękowanie dla dr hab. J. Zombirt, prof. UJ, za wnikliwe uwagi do pierwszej wersji tego artykułu.

¹ Na przykład, według [UNCTAD, 2004, s. 178], koszt przesłania jednego biliona (1012) bitów danych spadł ze 150 tys. USD w 1970 r. do 12 centów USD w 1999 r.; wszystkie zbiory Biblioteki Kongresu Stanów Zjednoczonych mogą być obecnie przesłane poza USA za 40 USD, a wkrótce ich zawartość będzie można przechowywać na jednym układzie scalonym (ang. *chip*) komputera osobistego [tamże].

² „Offshoring” jest terminem wywodzącym się ze Stanów Zjednoczonych i odnoszącym się do procesu delokalizacji produkcji „za morze”. Komentatorzy europejscy określają ten proces także jako „międzynarodowa”, „międzykontynentalna”, „przygraniczna” czy „globalna” delokalizacja produkcji (zob.: [Huws i in., 2004, s. 3]). W niniejszym opracowaniu posługujemy się terminem offshoring usług, rozumianym jako „delokalizacja/przenoszenie produkcji usług za granicę”. Dalej w tekście używać będziemy terminu „delokalizacja/przenoszenie produkcji (usług)”, zamiennie z terminem „offshoring (usług)”.

Celem artykułu jest zaprezentowanie procesu delokalizacji produkcji usług, skupiając się na aspektach makroekonomicznych i międzynarodowych. Chodzi zwłaszcza o ustalenie: przyczyn i zakresu działań określanych jako offshoring usług (delokalizacja/przenoszenie produkcji usług), motywów jakimi kierują się przedsiębiorstwa przenosząc produkcję usług za granicę, kierunków tych działań oraz skali tego procesu. Ocenione zostaną skutki offshoringu usług dla gospodarek uczestniczących w tym procesie oraz szanse Polski jako kraju przyjmującego inwestycje i świadczącego usługi offshoringowe.

Umiejdzynarodowienie produkcji dóbr i usług

Korporacje transnarodowe (KTN) były i są głównym uczestnikiem i promotorem procesu globalizacji gospodarczej³. W początkowych latach ekspansji, KTN inwestowały za granicą w celu zabezpieczenia dopływu surowców naturalnych, niezbędnych w procesie produkcyjnym. Lata 60. ubiegłego stulecia to silna ekspansja korporacji międzynarodowych (poprzez zakładanie filii zagranicznych), w której dominowały KTN z krajów wysoko rozwiniętych Ameryki Północnej (Stany Zjednoczone i Kanada) oraz Europy Zachodniej. Filie KTN wykorzystywały technologie i doświadczenie przedsiębiorstw macierzystych, produkując i zaopatrując lokalne rynki filii koncernu. W tym okresie, rynkami dla KTN były, w przeważającej większości, inne gospodarki rozwinięte. Włączenie się w procesy globalizacyjne w latach 80. XX wieku i postępujący rozwój gospodarczy krajów śródkowoschodniej Azji, a później krajów EŚW, dały możliwość przeniesienia części produkcji przemysłowej (internacjonalizacji produkcji w przemyśle) przez KTN do krajów o niższych kosztach wytwarzania. W ten sposób zagraniczne filie KTN, ale także i niezależne firmy w krajach rozwijających się (poprzez outsourcing niektórych działań produkcyjnych koncernów międzynarodowych), zostały włączone w proces tworzenia wartości dodanej w łańcuchu produkcyjnym KTN⁴.

Podczas gdy delokalizacja procesów produkcyjnych KTN w latach 80. i 90. ubiegłego stulecia związana była głównie z sektorem przemysłowym, połowa lat 90. przyniosła nowe możliwości optymalizacji procesów produkcyjnych, tym razem w sektorze usług. „Trzecia rewolucja przemysłowa” [Blinder, 2005, s. 7] – gwałtowny rozwój IKT w ostatnich latach – stała u podstaw kolejnego etapu w procesie globalizacji gospodarczej. Już nie tylko proces produkcyjny dóbr przemysłowych, ale także produkcja usług może zostać podzielona na

³ Potwierdzają tę tezę dane statystyczne: w 2002 r. udział KTN w handlu międzynarodowym wyniósł 70% obrotu światowego [Steger, 2003, s. 49]. Np. w przypadku USA, udział KTN (amerykańskich i zagranicznych, działających na terytorium USA) w eksporcie wynosił 75%, 80% w przypadku Wielkiej Brytanii, 90% w przypadku Singapuru, a 40% w przypadku Brazylii (wszystkie dane dla 2002 r.) [Andreff, 2003, s. 68]; w 2000 r. 85% światowych zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) było udziałem KTN [Andreff, 2003, s. 63]; w 1998 roku KTN zatrudniały 86 mln pracowników, z czego 36 mln w filiach zagranicznych [Andreff, 2003, s. 42].

⁴ Szerzej na temat ewolucji działalności KTN zobacz np.: [Vernon, 1992] lub [Zorska, 1995]. Obszerna dyskusja na temat KTN zob. np.: [Andreff, 2003].

poszczególne etapy czy zadania i wykonywana w krajach o nizszych kosztach wytwarzania. Koniec lat 90. i poczatek XX wieku to gwałtowny rozwój zarówno internacjonalizacji procesów produkcyjnych w sektorze uslug, jak i związanego z nim, offshoringu produkcji uslug. Offshoring uslug jest procesem, który obrazuje kolejny etap globalizacji produkcji i rodzący się międzynarodowy podział pracy w wytwarzaniu uslug [UNCTAD, 2004, s. xxiv].

Zwiększający się udział uslug w handlu międzynarodowym

W krajach rozwiniętych systematycznie zwiększa się udział sektora uslug zarówno w PKB, jak i w ogólnym zatrudnieniu. Na przestrzeni lat 1993-2003 udział sektora uslug w tworzeniu dochodu narodowego w krajach OECD wzrósł średnio o 5 punktów procentowych z 64% do 69%⁵. W tym samym okresie udział przemysłu w PKB krajów OECD spadł średnio o jeden punkt procentowy z 30% do 29% [OECD, 2005b, s. 22-23]. Jeżeli chodzi o ogólne zatrudnienie, w latach 1994-2004 udział sektora uslug wzrósł w krajach OECD średnio z 63% do 69%⁶. Równocześnie udział sektora przemysłowego w ogólnym zatrudnieniu krajów OECD spadł z 26% do 22% [OECD, 2005b, s. 16-17].

W ostatnim dziesięcioleciu (do 2005 r.) wzrosło także znaczenie, a szczególnie wartość uslug w handlu międzynarodowym. Ewolucję wymiany międzynarodowej uslug komercyjnych (wszystkich rodzajów uslug poza uslugami publicznymi) przedstawia wykres 1. Jak widzimy wielkość wymiany handlowej sektora uslug systematycznie rośnie, a udział tego sektora w ogólnej wymianie handlowej w 2005 roku wyniósł blisko 20% [WTO, 2006, s. 3]. Jest to niski odsetek w porównaniu z udziałem uslug w PKB poszczególnych gospodarek wysoko rozwiniętych⁷, jednakże istnieją przesłanki ku temu, by sądzić, że ich udział będzie znacząco wzrastał w przyszłości⁸. Powody te to między innymi:

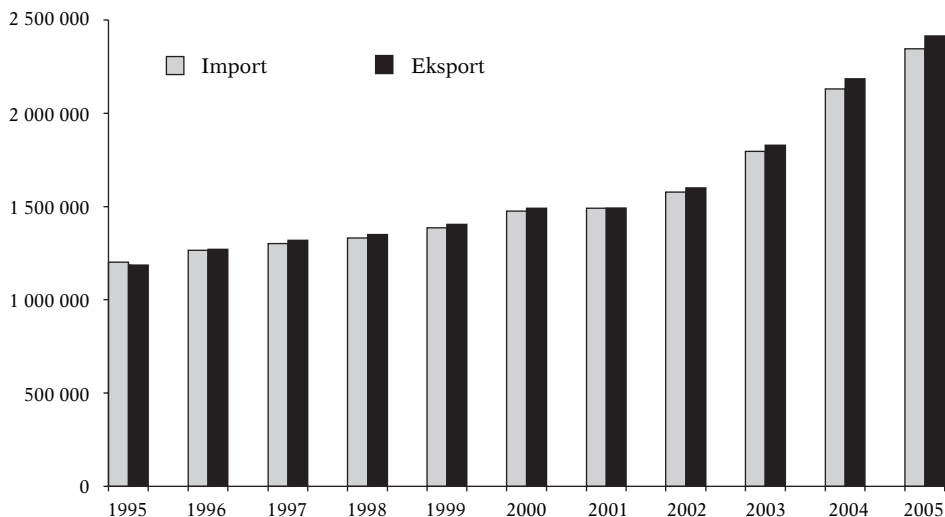
⁵ Widoczne są tutaj różnice pomiędzy poszczególnymi krajami członkami OECD: np. udział uslug w PKB Luksemburga w roku 2003 wynosił 78,8%, w przypadku USA było to 76,5%, natomiast tylko 56,2% w przypadku Irlandii, i 57,2% w przypadku Korei Płd. Jednakże trend wzrostowy udziału uslug w PKB jest widoczny dla wszystkich, poza Irlandią, Kanadą i Norwegią, członków OECD.

⁶ Ponownie, jak w przypadku udziału uslug w PKB, mamy tutaj do czynienia z różnicami w poszczególnych krajach. W 2004 roku, udział sektora uslug w zatrudnieniu USA wynosił 78,4%, natomiast Polski – najbardziej „zindustrializowanego” kraju OECD – tylko 53,2%. Jednakże we wszystkich krajach członkach OECD odnotowuje się trend wzrostowy udziału sektora uslug w zatrudnieniu.

⁷ Szerzej na temat powodów tego stanu zob.: [Kuźnar, 2004, s. 48-50] i [Nielson i Taglioni, 2004, s. 18-19].

⁸ Jak przewiduje [Riddle, 2000] (cyt. za: [Kuźnar, 2004, s. 51]), dzięki dynamicznemu rozwojowi nowoczesnych uslug (finansowych, informatycznych, telekomunikacyjnych), do 2020 r. uslugi mogą stanowić ponad 50% ogólnej wartości wymiany handlowej.

Wykres 1. Usługi – ewolucja rozmiarów wymiany międzynarodowej w latach 1995-2005 (w mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie [WTO, 2006, s. 194]

- 1) rozwój technologii, szczególnie tych komputerowych, telekomunikacyjnych i transportowych, oraz coraz powszechniej wykorzystywany Internet, spowodowały po pierwsze, łatwiejszą wymiennność (ang. *tradeability*) usług (możliwość ich magazynowania i transportu); po drugie, powstanie „nowych” usług w wymianie międzynarodowej [van Welsum, 2003, s. 2]. W ostatnich latach kategoria „inne usługi” BOP MFW⁹ była najbardziej dynamicznie rozwijającą się grupą usług w obrocie międzynarodowym. Na przykład, na przestrzeni jednego roku (1997-1998) „inne usługi” zanotowały wzrost obrotów o 30% – wzrost o ponad 1% światowego PKB, prawie 450 mld USD w cenach z roku 2005 [Havik i McMarrow, 2006, s. 15],
- 2) postępująca liberalizacja wymiany międzynarodowej w sektorze usług – proces rozpoczęty przez GATS w 1995 roku i kontynuowany w ramach negocjacji GATS 2000, które prowadzone są od lutego 2000 roku [van Welsum, 2003, s. 2],
- 3) zmieniająca się struktura globalnych ZIB – podczas gdy w początkach lat 70. XX wieku jedna czwarta światowych ZIB była lokowana w przedsiębiorstwach działających w sektorze usług, w 1990 roku udział ZIB w usługach wynosił 50%, a w roku 2002 – 60% światowych inwestycji bezpośrednich [van Gorp i in., 2006, s. 8],

⁹ BOP MFW (statystyka bilansu płatniczego MFW) dzieli ogólną wymianę handlową w usługach na trzy kategorie przedmiotowe: 1) transport, 2) podróże i turystyka oraz 3) inne usługi (lub pozostałe usługi). Z kolei „inne usługi” podzielone są na 9 subkategorii: 1) usługi łącznościowe (telekomunikacyjne, pocztowe, kurierskie), 2) usługi budowlane, 3) usługi ubezpieczeniowe, 4) usługi finansowe, 5) usługi informatyczne i informacyjne, 6) prawa autorskie, patenty, opłaty licencyjne, 7) pozostałe usługi na rzecz przedsiębiorstw (pozostałe usługi biznesowe), 8) usługi dla ludności, kulturalne, rekreacyjne, 9) usługi rządowe, świadczone przez administrację publiczną. Por.: [Kuźnar, 2004, s. 44].

4) dzięki nowym technologiom coraz łatwiej jest podzielić dobro czy usługę na pojedyncze zadania. Tym samym handel międzynarodowy w coraz większym stopniu obejmuje nie tylko wymianę usług finalnych, lecz także indywidualnych komponentów¹⁰, będących częścią innych dóbr i usług. To w konsekwencji pozwala przedsiębiorstwom wykorzystywać różnice w kosztach czynników produkcji i zasobach wiedzy pomiędzy krajami, potęgując w rezultacie korzyści ze specjalizacji [Grossman, Rossi-Hansberg, 2006a, s. 4-5].

Te same co wyżej wymienione przyczyny wzrostu udziału usług w handlu międzynarodowym, są także czynnikami wpływającymi na pogłębianie się internacjonalizacji procesów produkcyjnych i offshoringu w usługach. Zanim przejdziemy do próby określenia motywów, kierunków oraz skali tego procesu określimy jego zakres przedmiotowy.

Definicja offshoringu

W literaturze ekonomicznej nie znajdziemy jednej powszechnie przyjętej definicji offshoringu¹¹. Najczęściej jednak offshoring rozumie się jako zmianę źródła pochodzenia nabywanych przez przedsiębiorstwo usług – ze źródła krajowego na źródło zagraniczne [GAO, 2004, s. 55] lub – delokalizację produkcji usług poza granicę kraju [van Gorp i in., 2006, s. 3]¹². Tym samym offshoring związany jest zarówno z przenoszeniem produkcji za granicę, jak i likwidacją zatrudnienia w kraju.

W opracowaniach na temat delokalizacji produkcji usług termin offshoring używany jest czasami zamiennie z terminem outsourcing. Nie są to jednak terminy równoznaczne¹³. Outsourcing oznacza nabywanie usług, wcześniej wytwarzanych w ramach danego przedsiębiorstwa, od niezależnych kontrahentów – inaczej mówiąc jest to zlecenie podwykonawstwa. Firmy te mogą mieścić się w kraju bądź za granicą. Offshoring natomiast jest pojęciem szerszym, obejmującym zarówno outsourcing międzynarodowy (ang. *offshore outsourcing*), czyli nabywanie usług, dotychczas wykonywanych w przedsiębiorstwie, od niezależnych kontrahentów zagranicznych; jak i delokalizację produkcji usług, dotychczas wykonywanych w przedsiębiorstwie w kraju, do filii zagranicznej

¹⁰ [Grossman, Rossi-Hansberg, 2006b, s. 2] nazywają to „handel zajęciami” (ang. *trade in tasks*).

¹¹ Taką opinię wyrażają autorzy wielu opracowań. Zob. np.: [GAO, 2004], [Trefler, 2005] czy [van Welsum, Reif, 2005].

¹² Tak sformułowaną definicję offshoringu znajdziemy także np. w: [Jensen i in., 2006, s. 4].

¹³ [Grossman, Rossi-Hansber, 2006a, s. 1] w przypisie 1. wyjaśniają, dlaczego skłaniają się ku terminowi offshoring (odwołując się do procesu delokalizacji produkcji za granicę), a nie bardziej popularnemu terminowi outsourcing. Podają tam różnicę pomiędzy outsourcingiem i offshoringiem: gdzie „ten pierwszy odnosi się do sytuacji, kiedy czynności produkcyjne wykonywane wcześniej w przedsiębiorstwie zlecane i nabywane są teraz u niezależnych kontrahentów; natomiast ten drugi oznacza, że czynności produkcyjne wykonywane wcześniej w przedsiębiorstwie w jednym kraju, są teraz wykonywane za granicą” [tamże].

i import wytwarzanych tam usług (ang. *offshore in-house sourcing*)¹⁴. W tym drugim przypadku usługi świadczone przez filię zagraniczną przedsiębiorstwa nie mogą zostać uznane jako outsourcing, ponieważ to przedsiębiorstwo jest właścicielem (lub ma udziały) w tejże zagranicznej filii [GAO, 2004, s. 58]. Uogólniając, offshoring i outsourcing to dwa różne typy decyzji przedsiębiorstwa dotyczące produkcji: offshoring odnosi się do lokalizacji produkcji, a outsourcing – jej sposobu [Markusen, 2005, s. 20]. Rysunek 1 prezentuje różnicę pomiędzy offshoringiem i outsourcingiem, gdzie działania związane z tym pierwszym zawierają się w polach prawej kolumny.

Rysunek 1. Offshoring versus outsourcing

		Lokalizacja	
		Krajowa	Międzynarodowa
Sposób produkcji	Obcy	<p>Krajowy outsourcing</p> <p>Przykład: Przedsiębiorstwo nabywa usługi produkowane przez inną firmę krajową</p>	<p>Międzynarodowy outsourcing</p> <p>Przykład: Przedsiębiorstwo nabywa usługi produkowane przez inną firmę zagraniczną</p>
	Własny	<p>Produkcja w przedsiębiorstwie</p> <p>Przykład: Przedsiębiorstwo produkuje usługi we własnej lokalizacji</p>	<p>Delokalizacja produkcji i import</p> <p>Przykład: Przedsiębiorstwo importuje usługi produkowane przez filię zagraniczną przedsiębiorstwa</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie [OECD, 2005a, s. 5] i [GAO, 2004, s. 58]

Podsumowując, offshoring usług rozumieć należy jako proces przenoszenia produkcji usług za granicę, który może być realizowany na dwa sposoby, poprzez: 1) delokalizację produkcji usług do filii zagranicznej przedsiębiorstwa i następnie import tych usług; 2) międzynarodowy outsourcing – nabywanie wytwarzanych uprzednio usług od niezależnych firm zagranicznych [UNCTAD,

¹⁴ Identyczne nazewnictwo stosują autorzy opracowania [Aspray i in., 2006, s. 19]. Autorzy opracowania [UNCTAD, 2004] także w ten sam sposób klasyfikują działania, które zawierają się w procesie jakim jest offshoring usług. Używają jednak innych terminów – działania związane z delokalizacją produkcji do filii zagranicznej przedsiębiorstwa określają jako *captive (intra-firm) offshoring*, a nabywanie usług (dotychczas wytwarzanych wewnątrz przedsiębiorstwa) od niezależnych przedsiębiorstw zagranicznych – *outsourcing* [UNCTAD, 2004, s. 148]. Podobną klasyfikację działań, wchodzących w skład offshoringu, stosują autorzy opracowania OECD. Zaliczają oni do offshoringu: 1) *international outsourcing* (ujęty w tekście powyżej jako międzynarodowy outsourcing – nabywanie wytwarzanych uprzednio usług od niezależnych firm zagranicznych) oraz 2) *international insourcing* (delokalizacja produkcji usług do filii zagranicznej przedsiębiorstwa i import tych usług) [van Welsun i Reif, 2005, s. 5].

2004, s. xxiv]^{15,16}. Proces offshoringu nalezy wiec rozpatrywac w kategoriach zarowno handlu uslugami, jak i zagranicznych inwestycji bezposrednich [van Welsum, Reif, 2006, s. 6].

Motywy i kierunki offshoringu uslug

W perspektywie historycznej przenoszenie produkcji uslug miało swój początek w latach 80. XX wieku, a było związane z delokalizacją produkcji uslug informatycznych przez przedsiebiorstwa amerykanske do Indii (firmy amerykanske przenosily produkcje oprogramowania komputerowego do Indii, zakladajac tam filie badz zlecajac podwykonawstwo firmom lokalnym). Jednak dopiero w latach 90. XX wieku proces ten nabral tempa. Bylo to zwiazane najpierw z tak zwaną bombą milenijną YK2¹⁷, a później z dobrą koniunkturą firm internetowych i dużym zapotrzebowaniem na produkty i uslugi tej branzy [Aspray i in., 2006, s. 49]. Głównym motywem delokalizacji produkcji w tym początkowym okresie było poszukiwanie źródeł dla zaspokojenia gwałtownego wzrostu popytu na te uslugi [UNCTAD, 2004, s. 153]. Natomiast z początkiem XXI wieku offshoring rozszerzył się na inne uslugi i stal się metodą na obniżenie kosztów działalności przedsiebiorstw (por.: [Aspray i in., 2006, s. 49]).

Jak wskazują wyniki badań przeprowadzone przez UNCTAD, strategie korporacyjne w przypadku offshoringu uslug odpowiadają tym, które były realizowane przez firmy restrukturyzujące procesy produkcyjne w sektorze przemysłowym. Postęp technologiczny wraz z liberalizacją inwestycji i handlu w sektorze uslugowym sklonil przedsiebiorstwa do restrukturyzacji – fragmentacji i internacjonalizacji – ich działalności produkcyjnej. Celem oczywiście jest zwiększenie siły konkurencyjnej przedsiebiorstwa na rynku globalnym [UNCTAD, 2004, s. 164], a środkiem może być taka racjonalizacja produkcji uslug w skali globu, która minimalizuje jej koszty¹⁸. Dlatego większość badań przeprowadzonych w ostatnim okresie dowodzi, że głównym powodem delokalizacji produkcji

¹⁵ Lub kombinacja tych dwóch sposobów. Na przykład: przedsiebiorstwo decyduje się zdelokalizować produkcję uslug do Indii na dwa różne sposoby: 1) zleca produkcję i następnie nabywa uslugę od niezależnego lokalnego dostawcy (np. tworzenie oprogramowania komputerowego); i dodatkowo 2) produkuje inną uslugę lub inne uslugi (np. operacje księgowy) w zagranicznej filii i następnie ją lub je importuje [UNCTAD, 2004, s. 156].

¹⁶ Na temat propozycji szerszego zdefiniowania procesu offshoringu zob.: [GAO, 2004, s. 57].

¹⁷ YK2 jest akronimem angielskiego wyrażenia *Year 2000*. Pod koniec 1999 r. wiele komputerów wymagało uaktualnienia oprogramowania w związku ze zmianą roku z „99” na „00”.

¹⁸ Różnice w kosztach produkcji niektórych uslug mogą być bardzo znaczące. Jak podają [Dossani i Kenney, 2003, s. 16] dyplomowany i wykwalifikowany księgowy (ang. *CPA*) zarabia w USA 75 tys. USD rocznie. W Indiach księgowy z podobnymi kwalifikacjami zarabia rocznie 15 tys. USD. Różnice są jeszcze większe dla prac, gdzie nie wymagane są wysokie kwalifikacje. Np. całkowity koszt zatrudnienia jednego pracownika telefonicznego biura obsługi klienta (ang. *call centre*) w Indiach wynosi 10 354 USD, a 55 598 USD w Stanach Zjednoczonych [tamże]. Zdaniem [Farrell, 2005a, s. 676] przedsiebiorstwa amerykanske zaoszczędzają 58 centów na każdym dolarze wydanym na produkcję uslug zdelokalizowaną do Indii. Więcej przykładów zob.: tablica 1.

usług za granicę jest redukcja jej kosztów¹⁹. Na przykład, zdaniem autorów opracowania [UNCTAD, 2004, s. xxv], 70-80% badanych przedsiębiorstw, jako główny motyw delokalizacji produkcji usług, wskazało właśnie redukcję kosztów²⁰. Podobne wyniki otrzymali autorzy dwóch studiów przypadku – [van Gorp i in., 2006]²¹ oraz [Jensen i in., 2006]²². W obu badaniach najczęściej wymienianym motywem offshoringu jest redukcja kosztów produkcji.

Motyw kosztowy jest istotnie najważniejszym czynnikiem offshoringu, ale rzadko jest on jedynym bodźcem [Jensen i in., 2006, s. 11]. Koszty stają się zaledwie czynnikiem, który z kolei pozwala wykorzystać inne możliwości, jakie daje delokalizacja produkcji [UNCTAD, 2004, s. xxv]. Jak ujmują to [Maskell i in., 2005], offshoring²³ jest procesem uczenia się. Przedsiębiorstwa początkowo delokalizują produkcję, aby zaoszczędzić, ale kiedy dostrzegają one nowe możliwości (np. dostępne na rynku lokalnym wiedzę i doświadczenie), motywy zmieniają się i zakres offshoringu poszerza się²⁴.

[Aspray i in., 2006, s. 57-60] klasyfikują motywy offshoringu w dziewięciu kategoriach. W poniższej tablicy (tablica 1) zaprezentowane zostało pięć, zdaniem autora, głównych grup motywów offshoringu.

Charakterystyczne jest także to, że firmy delokalizujące produkcję usług pozytywnie oceniają efekty przedsięwzięcia. Według badań przeprowadzonych przez [RBSC i UNCTAD, 2004, s. 1], 80% przedsiębiorstw jest zadowolonych z rezultatów offshoringu. Jak podają [van Gorp i in., 2006, s. 20], blisko 90% przedsiębiorstw holenderskich i amerykańskich nie planuje wycofywać się z podjętych wcześniej działań związanych z delokalizacją produkcji usług. Co więcej, jak podają [Maskell i in., 2005, s. 12-14], większość firm uczestniczą-

¹⁹ [Trefler, 2005, s. 18] nie zgadza się z tą opinią. Przywołuje on badania firmy Accenture, międzynarodowej firmy konsultingowej, która redukcję kosztów klasyfikuje na trzecim miejscu wśród głównych czynników wpływających na decyzję o wyborze partnera w outsourcingu międzynarodowym. Jak sam autor podaje, badanie dotyczyło tylko jednej z form offshoringu – międzynarodowego outsourcingu (nabycie usług od niezależnego przedsiębiorstwa zagranicznego). Wyników nie można więc odnosić do ogólnej populacji offshoringu, ponieważ: po pierwsze, międzynarodowy outsourcing wykorzystywany jest znacznie rzadziej aniżeli druga forma offshoringu – delokalizacja produkcji do filii zagranicznej (zob. np.: [van Gorp i in., 2006, s. 17] lub [UNCTAD, 2004, s. 156]); po drugie, przy wyborze kontrahenta w outsourcingu międzynarodowym, jakość i doświadczenie odgrywają większe znaczenie, aniżeli koszty (dyskusja na ten temat zob. np.: [van Gorp i in., 2006, s. 7-8] lub [UNCTAD, 2004, s. 156-157]).

²⁰ [GAO, 2004, s. 11] przytacza podobne wyniki, powołując się na badania biznesowe.

²¹ Badanie przeprowadzone na 149 przedsiębiorstwach sektora usług na rynku holenderskim (101 firm holenderskich i 48 filii przedsiębiorstw amerykańskich).

²² Badanie przeprowadzone na 1504 przedsiębiorstwach duńskich działających w następujących sektorach: przemysł wytwórczy; przedsiębiorstwa użyteczności publicznej przemysłu energetycznego; transport; usługi biznesowe (usługi dla przedsiębiorstw). Z tej ogólnej liczby, 23% przebadanych przedsiębiorstw zdelokalizowało produkcję w ostatnich trzech latach (45% z tych przedsiębiorstw zdelokalizowało produkcję usług).

²³ Opracowanie [Maskella i in., 2005] dotyczy międzynarodowego outsourcingu.

²⁴ Obszerniejsza dyskusja, przedstawiająca ewolucję offshoringu na rynku indyjskim zob.: [Dossani, Kenney, 2003].

cych w offshoringu planuje rozszerzyć zakres delokalizacji w kolejnych latach. Według badań przeprowadzonych wspólnie przez firmę konsultingową RBSC i UNCTAD, 44% badanych firm planuje rozszerzenie inwestycji związanych z offshoringiem w kolejnych latach [UNCTAD, 2004, s. xxvi].

Tablica 1

Motywy delokalizacji produkcji usług

Redukcja kosztów	Najczęściej przytaczany motyw offshoringu. <ul style="list-style-type: none"> • programista w USA zarabia 45 tys. USD/rok, za tę samą pracę wynagrodzenie programisty indyjskiego wynosi 5 tys. USD/rok; • amerykańskie banki w latach 1999-2002 dzięki offshoringowi zaoszczędziły do 8 mld USD; • offshoring telefonicznych biur obsługi klienta z USA do Indii przynosi oszczędności rzędu 30-40%.
Dostęp do wykwalifikowanych kadr	Obecnie w krajach rozwijających się (np. Indie, Chiny, Rosja, kraje EŚW) podaż na rynku pracy (w przypadku wykwalifikowanych kadr) przewyższa popyt ²⁵ . <ul style="list-style-type: none"> • Indie mają wielu wykwalifikowanych informatyków; • Filipiny posiadają duże rezerwy siły roboczej biegle znającej język angielski.
Wykorzystanie szczególnego doświadczenia	USA i kraje zachodniej Europy delokalizują produkcję usług, w poszukiwaniu bardziej doświadczonych rynków w pewnych dziedzinach. <ul style="list-style-type: none"> • w Chinach, zastosowanie systemu operacyjnego Linux ma poparcie rządowe – prace nad rozwojem oprogramowania dla tego systemu przenoszone są więc do Chin; • niektóre kraje mają duże doświadczenie w poszczególnych dziedzinach naukowych (np. informatyka, biomedycyna).
Zapewnienie usługi 24 godziny na dobę	Firmy posiadają kilka zagranicznych lokalizacji, które zapewniają im świadczenie usług (np. biuro obsługi klienta, monitorowanie sieci) 24 godziny na dobę, bez potrzeby zatrudniania personelu (w pojedynczej lokalizacji) w systemie wieloizmianowym.
Dostęp do rynku	Poprzez offshoring globalne przedsiębiorstwa mogą być bliżej swojego klienta, dzięki temu mogą zaoferować mu bardziej spersonifikowane usługi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Aspray i in., 2006, s. 57-60] i [UNCTAD, 2004, s. 165]

Jeżeli chodzi o kierunki offshoringu, to kraje które delokalizują produkcję usług, to gospodarki wysoko rozwinięte, w których sektor usług jest na zaawansowanym poziomie. Stany Zjednoczone są państwem, które rozpoczęło proces offshoringu usług i obecnie delokalizuje najwięcej tego rodzaju produkcji.

²⁵ Jak podają [Dossani, Kenney, 2003, s. 17] firmy z sektora BPO (ang. *Business Process Outsourcing* lub *Business Process Offshoring* – wydzielanie i zlecanie niektórych działań przedsiębiorstwa innym firmom (w przypadku BPOffshoring – firmom zagranicznym), specjalizującym się w ich produkcji) w Indiach osiągnęły przychody na poziomie 2 mld 375 mln USD w roku 2003. W roku 2002 przychody te były o prawie 1 mld niższe i wyniosły 1 mld 475 mln USD. Jednakże zarówno w roku 2002, jak i 2003 przychód na jednego pracownika był na tym samym poziomie – 13 848 USD. Oznacza to, że nie wystąpił niedobór podaży na rynku pracy, mimo gwałtownego wzrostu popytu na pracę.

Kolejne gospodarki to: Wielka Brytania, Niemcy, Francja i inne kraje Europy Zachodniej (por.: [Aspray i in., 2006, s. 52]). Interesującym przykładem jednakże są Indie. Przedsiębiorstwa indyjskie, które świadczą usługi dla firm amerykańskich i zachodnioeuropejskich, w ostatnich latach zaczęły także otwierać swoje filie w Chinach i krajach EŚW [Aspray i in., 2006, s. 52].

Jeśli chodzi o kraje przyjmujące i świadczące usługi offshoringowe, to inwestycje w tym zakresie do 2001 roku były silnie skoncentrowane. 71% inwestycji było skupionych w czterech krajach: Irlandii, Indiach, Kanadzie i Izraelu (w tej kolejności) [UNCTAD, 2004, s. 159]. Jednakże w ostatnich latach widoczny jest trend przesuwania się inwestycji offshoringowych w kierunku krajów rozwijających się (włączając kraje EŚW). I tak, według [UNCTAD, 2004, s. 160], w 2002 roku 37% świadczonych usług związanych z delokalizacją produkcji usług pochodziło z tych krajów, podczas gdy w roku 2003 było to już 51%. Dalej to samo źródło podaje, że w tym samym roku na kraje rozwijające się przypadło 57% nowo powstałych miejsc pracy związanych z offshoringiem produkcji usług [tamże].

Aspray i in., [2006, s. 53-54] dzielą kraje przyjmujące offshoring na cztery grupy/kategorie (tablica 2), ze względu na rodzaj usługi i strategię przedsiębiorstwa.

Tablica 2

Kraje świadczące usługi offshoringowe

Strategia/motywy	Główne kierunki	Pozostałe możliwe kierunki
Niskie koszty i zdolności produkcyjne	Chiny Indie	Malezja
Kompetencje językowe	Filipiny Meksyk Kostaryka Indie	RPA Tunezja Maroko Senegal Madagaskar Mauritius
Bliskość geograficzna (Nearshoring)	Kanada Polska Czechy Węgry Słowacja	Ukraina Białoruś Rumunia Łotwa Chiny
Specyficzne, zaawansowane umiejętności/usługi	Izrael Irlandia Australia Stany Zjednoczone	Chiny Indie Rosja

Źródło: [Aspray i in., 2006, s. 54]

Skala offshoringu

Większość autorów opracowań dotyczących offshoringu usług jest zdania, że obecnie dostępne dane statystyczne dają ograniczone możliwości poddania gruntownej i jednoznacznej analizie skali tego procesu oraz jego efektów

makroekonomicznych dla poszczególnych gospodarek²⁶. Przyczyn jest co najmniej trzy. Po pierwsze, definicja offshoringu nie została jeszcze precyzyjnie i jednoznacznie określona [GAO, 2004, s. 55]. Po drugie, centralne instytucje statystyczne (rządów i organizacji międzyrządowych) zbierają dane, które wykorzystywane są do obserwacji bieżących zjawisk społeczno-ekonomicznych. Offshoring natomiast jest od nich na tyle różny, że dostępne źródła danych okazują się być niezbyt użyteczne [Aspray i in., 2006, s. 96]. Po trzecie, dane liczbowe i prognozy dotyczące offshoringu, pochodzące z prywatnych instytucji (najczęściej są to firmy konsultingowe, takie jak np. AT Kearney, Forrester Research, Gartner, Goldman Sachs, McKinsey), rzadko opatrzone są opisem stosowanych metod badań. Trudno zachować więc obiektywizm, posługując się tymi danymi przy opisie skali i zakresu offshoringu [tamże].

Podsumowując, do dziś nie istnieją oficjalne dane, za pomocą których można bezpośrednio dokonać miary offshoringu. Niezbędne stają się więc wykorzystanie danych pośrednich, takich jak: rozmiary wymiany handlowej usług, rozmiary bezpośrednich inwestycji zagranicznych czy zmiany w strukturze zatrudnienia [van Welsun i Reif, 2005, s. 3]. Niektóre studia posługują się także badaniem ankietowym wśród przedsiębiorstw zaangażowanych w offshoring usług²⁷.

Najczęściej cytowanym źródłem, także w opracowaniach naukowych, jest raport firmy konsultingowej Forrester Research z 2002 roku²⁸. Autorzy raportu podają, że do 2005 roku 830 tys. miejsc pracy w usługach w USA zostanie zdelokalizowanych za granicę²⁹, a w przeciągu następnych 10 lat (2006-2015) przedsiębiorstwa amerykańskie zdelokalizują kolejne 3,4 mln stanowisk pracy (cyt. za: [Mankiw, Swagel, 2005, s. 25]). Komentując te dane [Mankiw i Swagel, 2005, s. 25-26], twierdzą że ta liczba, nawet jeżeli odzwierciedla fakty, jest niewielka w stosunku do liczby 160 mln – prognozowana ogólna liczba miejsc pracy w gospodarce amerykańskiej w 2015 roku³⁰, czy do liczby 35 mln – nowe miejsca pracy³¹, które zostały utworzone w USA w okresie dziesięciolecia

²⁶ Zob. np.: [GAO, 2004], [Huws i in., 2004] lub [van Welsun, Reif, 2005]. Wymowny w tym względzie jest tytuł opracowania amerykańskiej agencji statystycznej: „Aktualne dane statystyczne dają ograniczone możliwości poddania jednoznacznej ocenie proces offshoringu usług” (por.: [GAO, 2004]).

²⁷ Zob. np.: [van Gorp i in., 2006] lub [Jensen i in., 2006].

²⁸ Raport ten został następnie uaktualniony w 2004 r. Jego prognozy zostały nieznacznie podwyższone (z 3,3 mln do 3,4 mln zdelokalizowanych amerykańskich miejsc pracy w latach 2006-2015), bo jak podają [Mankiw, Swagel, 2005, s. 25], powołując się na wypowiedź Stephanie Moore, eksperta Forrester Research, w publikacji miesięcznika „Computerworld”: „polityczna zawierucha »zwiększyła zarówno świadomość o samym procesie offshoringu, jak i jego znaczeniu i rozmiarach«. Prezentowane powyżej dane pochodzą z uaktualnionego w 2004 r. raportu i są cytowane za: [Mankiw, Swagel, 2005].

²⁹ To samo źródło podaje, że w 2003 r. w USA zdelokalizowano 315 tys. miejsc pracy w usługach (dane cyt. za: [Aspray i in., 2006, s. 82]).

³⁰ Prognoza BLS (ang. *Bureau of Labor Statistics*). BLS od 60 lat w odstępach dwuletnich, opracowuje prognozę dotyczącą rynku pracy w USA na kolejne 10 lat. Ostatnia analiza została przygotowana na lata 2004-2014. Więcej zob.: <http://www.bls.gov>.

³¹ 35 mln jest to przyrost netto – różnica pomiędzy utworzonymi i zlikwidowanymi miejscami pracy.

poprzedzającego rok 2005; czy nawet do liczby 1 mln – pracownicy amerykańscy zmieniający pracę każdego miesiąca [Farrell, 2005a, s. 680]. Należy także pamiętać, że Forrester Research postrzega problem jednostronnie. Podaje tylko możliwe straty – zlikwidowane miejsca pracy w USA. Nie porusza kwestii ewentualnych pozytywnych efektów długoterminowych dla gospodarki amerykańskiej, wynikających z offshoringu³².

Kolejnym szeroko cytowanym źródłem jest opracowanie McKinsey&Company, firmy konsultingowej, która szczegółowej analizie poddała 8 gałęzi sektora usługowego, stanowiących 15% ogólnego zatrudnienia w tym sektorze na świecie. Autorzy opracowania oszacowali potencjalną skalę offshoringu w tych gałęziach oraz w całym sektorze produkcji usług. Według nich, w roku 2008, 160 mln miejsc pracy na świecie będzie teoretycznie narażonych na offshoring [Farrell i in., 2005b, s. 34].³³ Do podobnych wyników, ale dotyczących tylko gospodarki USA, doszli naukowcy Uniwersytetu Kalifornijskiego [Bardhan, Kroll, 2003, s. 6]. Według nich 14 mln miejsc pracy (11% ogółu zatrudnionych) w sektorze usług w gospodarce amerykańskiej jest obecnie podatne na delokalizację.

Jensen i Kletzer [2005] natomiast, w swoim badaniu wyróżnili zawody usługowe (zarówno z sektora przemysłowego, jak i z sektora usług) w USA, których rezultaty pracy są „handlowe” (ang. *tradeable*) i „niehandlowe” (ang. *nontradeable*). Z ich obliczeń, wykorzystujących współczynnik Giniego³⁴ koncentracji produkcji poszczególnych usług, wynika że prawie 30% zawodów usługowych w USA, jest związanych z wytwarzaniem usług należących do kategorii „handlowe”. Miejsca pracy w tych zawodach więc podatne są na offshoring (por.: [Jensen, Kletzer, 2005, tablica 6]. Van Welsum i Reif [2006] z kolei, sklasyfikowali zawody usługowe podatne na offshoring według następujących kryteriów: 1) intensywne wykorzystywanie IKT; 2) produkt pracy (usługa) może zostać przesłany za pomocą nowoczesnych technologii; 3) produkcja charakteryzuje się dużą standaryzacją i komputeryzacją wykonywanych zadań; oraz 4) brak kontaktu osobistego z klientem. Autorzy, wykorzystując dane dla kilku krajów OECD, sugerują że około 20% ogólnego zatrudnienia w tych krajach jest podatne na offshoring³⁵. Poniżej, wykres 2 prezentuje wyniki tego badania dla czterech gospodarek – Australii, Kanady, UE15 i USA – w latach 1995-2003.

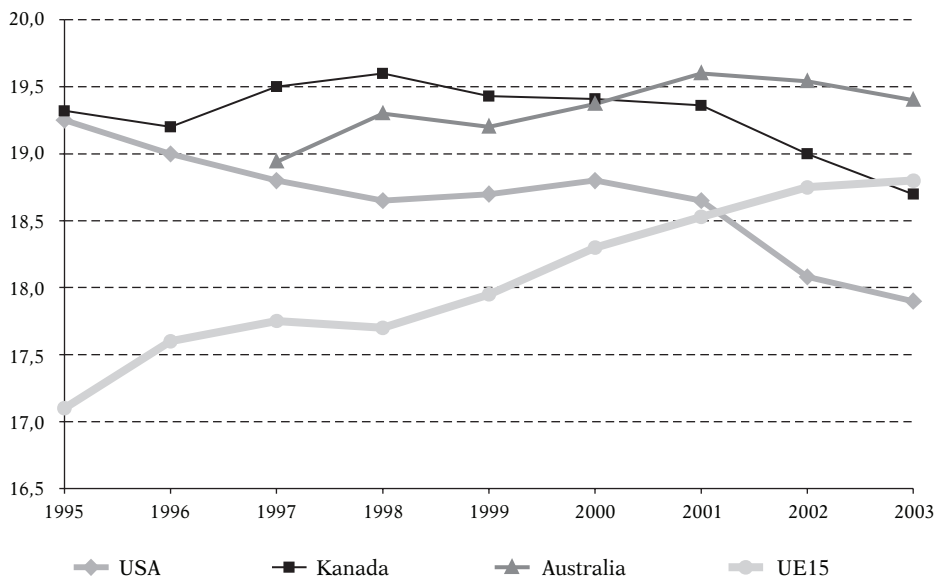
³² Rozwinięcie tego wątku w dalszej części niniejszego opracowania.

³³ Autorzy prognozują, że w skali globu w 2008 r., w sektorze usług, średnio 11% produkcji będzie mogło być teoretycznie wykonywane w każdym miejscu na globie. Ogólną liczbę miejsc pracy w sektorze usług w skali świata w 2008 r. autorzy szacują na 1 mld 460 mln (por.: [Farrell i in., 2005b, s. 34]).

³⁴ Autorzy posłużyli się koncepcją współczynnika lokalizacyjnego Giniego (ang. *locational Gini coefficient*) skonstruowanego przez Paula Krugmana. Jest on prostą modyfikacją współczynnika Giniego nierówności w rozkładzie dochodów w gospodarkach narodowych, gdzie ludzie zastąpieni są regionami geograficznymi a wagi przypisane są regionom zgodnie z ich udziałem w ogólnym zatrudnieniu w danym sektorze produkcji usług.

³⁵ Należy jednak nadmienić, że wyżej wymienione wielkości i liczby (w pracach: [Bardhan, Kroll, 2003], [Jensen, Kletzer, 2005] oraz [van Welsum, Reif, 2006]), jak zgodnie podkreślają autorzy, są jedynie hipotetycznymi wartościami, przedstawiającymi górną granicę miejsc pracy, które teoretycznie mogą być wykonywane gdziekolwiek, i teoretycznie zdelokalizowane.

Wykres 2. Udział zatrudnionych w zawodach uslugowych potencjalnie narazonych na offshoring w ogolnym zatrudnieniu gospodarek Australii, Kanady, UE15 i USA, w latach 1995-2003 (w %)



Źródło: [van Welsum, Reif, 2006, s. 10]

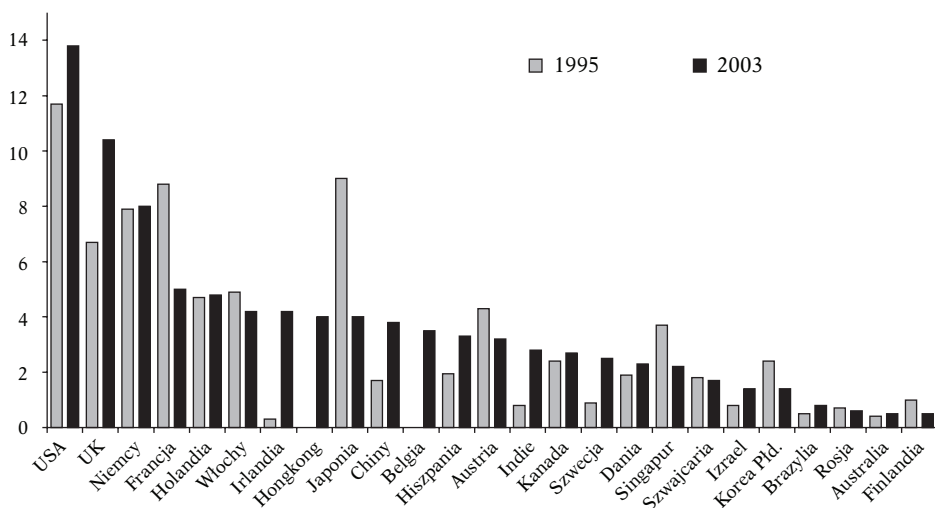
Zdaniem [van Welsum, Reif, 2006, s. 10] trudno jest wyciągać jednoznaczne wnioski z powyższych trendów (wykres 2), ponieważ wpływ na nie ma wiele czynników. Jednak ewolucja na nich widoczna jest zgodna z niektórymi spostrzeżeniami dotyczącymi trwającego procesu offshoringu usług. Na przykład, Kanada była miejscem działań związanych z offshoringiem przedsiębiorstw amerykańskich, ale w ostatnich latach stała się mniej konkurencyjna w stosunku do nowych lokalizacji, takich jak Indie czy Filipiny. Podobnie Australia, w utrzymaniu dotychczasowych lub przyciąganiu nowych inwestycji offshoringowych, musiała w ostatnim okresie odczuć silną konkurencję ze strony takich krajów, jak Indie czy Chiny. Tak więc, zmniejszający się udział zatrudnienia w zawodach podatnych na offshoring w ostatnich latach zarówno w Australii, Kanadzie, jak i USA, może być związany z procesem offshoringu usług teleinformatycznych i księgowych, choć na pewno nie odpowiada on za całokształt spadku tego udziału. Natomiast wzrastający udział zatrudnienia w tych zawodach w przypadku gospodarek UE15 jest wynikiem ciągle zwiększającego się udziału zatrudnienia w usługach (kosztem zatrudnienia w przemyśle) oraz zaobserwowanymi inwestycjami delokalizacyjnymi w obrębie krajów „15”³⁶. Ponadto, przynajmniej jeden z krajów „15”, Irlandia jest głównym kierunkiem

³⁶ Tendencja ta mogła lub może zostać odwrócona, albo przynajmniej zahamowana, wraz z ostatnim rozszerzeniem UE (z 15 do 25 krajów) i zwiększonymi inwestycjami offshoringowymi w nowych krajach członkowskich. Zobacz wyniki badań sondażowych w pracach np.: [van Gorp i in., 2006] i [Jensen i in., 2006].

działań offshoringowych przedsiębiorstw amerykańskich (por.: [van Welsum, Reif, 2006, s. 10]).

Danych na temat rozmiarów działań związanych z offshoringiem możemy poszukiwać również w statystyce handlu międzynarodowego usług. Bowiem, jeżeli mamy do czynienia z delokalizacją produkcji usług, to proces ten niewątpliwie powinien być odzwierciedlony w bilansie handlu zagranicznego krajów delokalizujących produkcję (zwiększony import) oraz krajów przyjmujących offshoring (zwiększony eksport). Należy jednak pamiętać, że nie wszystkie kategorie usług mają związek z offshoringiem. Co więcej, nie jest też możliwe zidentyfikowanie rozmiarów handlu tymi usługami, który jest rezultatem offshoringu [van Welsum, Reif, 2006, s. 11]. Możemy jednak przeanalizować dane dotyczące handlu tymi kategoriami usług, których produkcję określa się jako podatną na offshoring. Usługi te będą zawierać się w kategoriach 7 i 9 BOP MFV³⁷. Ewolucję eksportu usług informatycznych i informacyjnych oraz pozostałych usług biznesowych w latach 1995 i 2003 dla poszczególnych krajów prezentuje wykres 3. Wykres 4 natomiast przedstawia względną zmianę wartości eksportu tych usług dla niektórych krajów w latach 1995-2003.

Wykres 3. Udział usług kategorii 7 i 9 BOP MFV w eksporcie poszczególnych krajów w latach 1995 i 2003 (w % ogółu eksportu światowego tych kategorii usług)³⁸



Źródło: [van Welsum, Reif, 2006, s. 12]

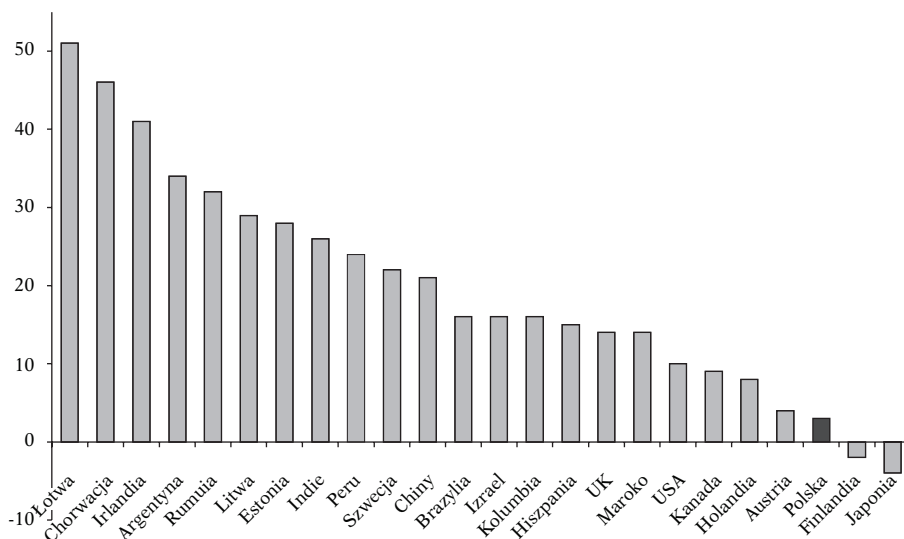
W roku 2003, 79,1% ogólnego eksportu usług informatycznych i informacyjnych oraz pozostałych usług biznesowych pochodziło z krajów OECD, choć ich udział zmalał z 80,3% w 1995 roku i 83,1% w roku 1990. W tym samym

³⁷ Kategoria 7 usług to: usługi informatyczne i informacyjne; natomiast kategoria 9 to: pozostałe usługi na rzecz przedsiębiorstw (pozostałe usługi biznesowe). Wszystkie kategorie usług BOP MFV zostały podane w przypisie 9 niniejszego opracowania.

³⁸ Dla Belgii dane za 1995 r. nie były dostępne.

okresie wzrósł natomiast udział importu tych krajów z 71,9% w 1990 roku do 75,1% w 1995 i 81,1% w roku 2003³⁹. Z drugiej strony, kraje określane jako gospodarki o niskich kosztach produkcji usług (jak Indie, Chiny, Brazylia oraz kraje EŚW) odnotowały w ostatnich latach zdecydowany wzrost eksportu omawianych usług. Wzrost udziału krajów wysoko rozwiniętych w ogólnym imporcie usług kategorii 7 i 9 BOP MFW oraz wzrost udziału krajów rozwijających w ogólnym eksporcie tych usług może być potwierdzeniem faktu, że te drugie kraje stały się w ostatnich latach kierunkiem dla delokalizacji produkcji usług [van Welsum, Reif, 2006, s. 12-13]. Irlandia i Indie potwierdzają hipotezę o znaczącym rozwoju offshoringu w tych krajach. Po pierwsze, udział tych dwóch gospodarek w ogólnym handlu usługami kategorii 7 i 9 BOP MFW zdecydowanie wzrósł. Po drugie, wzrost ten utrzymuje się na jednym z najwyższych poziomów.

Wykres 4. Średnioroczny wzrost wartości eksportu usług kategorii 7 i 9 BOP MFW dla poszczególnych krajów w latach 1995-2003 (w %)



Źródło: [van Welsum, Reif, 2006, s. 13]

Indie, które ze względu na niskie koszty i wciąż nieograniczoną podaż siły roboczej⁴⁰, były i są najważniejszym kierunkiem działań związanych z delokalizacją produkcji usług. W 1992 roku Indie miały deficyt w handlu „pozostałymi usługami” (kategorie od 3 do 9 BOP MFW⁴¹) o wartości 0,3% PKB, natomiast w roku 2002 odnotowały nadwyżkę o wartości 1,2% PKB [Havik,

³⁹ Szczegółowy rozkład udziału importu tych usług dla poszczególnych krajów w latach 1995 i 2003 zob.: [van Welsum, Reif, 2006, s. 14].

⁴⁰ Do 2020 roku, w Indiach przybędzie 47 mln osób w wieku produkcyjnym (15-59), podczas gdy wiele krajów OECD będzie zmagać się w tym czasie z dotkliwym niedoborem podaży na rynku pracy [UN, 2005] (cyt. za: [Khan, Islam, 2006, s. 9]). Zob. także przypis 25.

⁴¹ Zob. przypisy 9 i 37.

McMorrow, 2006, s. 15]. W okresie dziesięciu lat, 1994-2003, wielkość eksportu usług tego kraju znacząco wzrosła z 0,5 mld USD do 12 mld USD [UNCTAD, 2004, s. 169]. Jednocześnie rósł także udział eksportu w ogólnej produkcji tego sektora. Podczas gdy w 1996 roku 58% produkcji usług było przeznaczone na rynki zagraniczne, w 2003 roku udział eksportu wzrósł do 78%. W tym samym okresie udział usług w ogólnym eksporcie Indii wzrósł z 3% do 21% [RIS, 2004; cyt. za: UNCTAD, 2004, s. 169]. Z kolei amerykański import usług informatycznych i informacyjnych oraz pozostałych usług biznesowych z Indii, w latach 1997-2002, wzrósł o 850%, z 8 mln USD w 1997 roku do 76 mln USD w roku 2002 [GAO, 2004, s. 21].

W ostatnich latach przeprowadzone zostało kilka badań sondażowych dotyczących offshoringu. Na przykład, z tych przeprowadzonych wspólnie przez firmę konsultingową RBSC i UNCTAD wynika, że dotychczas 39% z 500 największych firm europejskich zdelokalizowało produkcję usług za granicę [UNCTAD, 2004, s. 153]. Jednakże, jak podaje [Huws i in., 2004, s. 10], powołując się na europejskie badanie przeprowadzone przez projekt EMERGENCE, tylko 5% wszystkich przedsiębiorstw z UE zdelokalizowało produkcję usług za granicę w 2000 roku⁴². W przypadku przedsiębiorstw amerykańskich odsetek ten jest zdecydowanie wyższy. Według [Aspray i in., 2006, s. 82] obecnie 20% amerykańskich przedsiębiorstw delokalizuje produkcję usług. Przewidują oni także, że udział ten znacznie wzrośnie w kolejnych latach.

Van Gorp i in., [2006, s. 4-5] w przeprowadzonym badaniu przedsiębiorstw usługowych, działających na rynku holenderskim, oszacowali że 39% tych firm zdelokalizowało produkcję usług za granicę, a 6% planuje taką działalność w kolejnych trzech latach. Natomiast [Jensen i in., 2006, s. 11] z przeprowadzonych badań w Danii, wywodzą że 23% z nich zdelokalizowało produkcję⁴³ w ciągu ostatnich trzech lat, a kolejne 16% planuje takie działania w następnych trzech latach.

Efekty gospodarcze i szanse Polski

Ówczesny etap globalizacji produkcji w sektorze usługowym oferuje duże potencjalne korzyści zarówno dla kraju przyjmującego, jak i dla kraju wysyłającego produkcję usług [UNCTAD, 2004, s. 147]. Kraje przyjmujące inwestycje offshoringowe zyskują nowe miejsca pracy, nowe umiejętności, dostęp do zagranicznych rynków i inne korzyści; natomiast kraje delokalizujące produkcję za granicę podnoszą ogólną wydajność pracy i konkurencyjność swoich gospodarek, a ich działalność produkcyjna przesuwa się w kierunku produkcji

⁴² Badanie EMERGENCE zostało przeprowadzone znacznie (biorąc pod uwagę krótką historię rozwoju procesu offshoringu – jego natężenie miało miejsce dopiero w ostatnich kilku latach) wcześniej aniżeli badanie [RBS i UNCTAD, 2004]. Interesujące byłyby wyniki powtórzonego badania projektu EMERGENCE – różnice w wynikach pomiędzy cytowanymi badaniami nie byłyby wtedy zapewne tak duże.

⁴³ W tej populacji 45% przedsiębiorstw zdelokalizowało produkcję usług, a 55% – produkcję dóbr trwałych.

dóbr i usług wysoko przetworzonych, specjalistycznych, innowacyjnych – tych o wyższej wartości dodanej.

Większość współczesnych ekonomistów, szczególnie tych zajmujących się gospodarczymi stosunkami międzynarodowymi, jest zdecydowanymi zwolennikami procesu offshoringu⁴⁴. Proces ten postrzegają, jak ujmują to [Mankiw, Swagel, 2005, s. 3], jako po prostu nową formę handlu międzynarodowego, prowadzącą, zgodnie z prawem kosztów komparatywnych, do międzynarodowej specjalizacji w produkcji usług i, w długim okresie⁴⁵, do wzrostu wydajności pracy i wzrostu dochodów w gospodarkach zaangażowanych w offshoring⁴⁶. Ponadto, jak podkreślają [van Welsun, Reif, 2006, s. 5], stworzone miejsca pracy w krajach rozwijających się – o niższych kosztach pracy – wpłyną na zwiększony popyt na dobra i usługi wytwarzane w krajach wysoko rozwiniętych (dobra niezbędne do obsługi tych miejsc pracy – zarówno sprzęt, jak i usługi

⁴⁴ Argumenty na korzyść offshoringu znajdziemy m.in. w: [Bhagwati i in., 2004], [Mankiw, Swagel, 2005], [Mann, 2003], [UNCTAD, 2004], [van Welsun, Reif, 2006]. Natomiast głos krytyczny wyraził znamienity ekonomista, laureat Nagrody Nobla, Paul A. Samuelson. W swoim artykule, gdzie do analizy offshoringu zastosował standardowy model teorii kosztów komparatywnych Davida Ricardo, stwierdza że postęp techniczny (w tym przypadku w Chinach) może przynieść negatywne, długotrwałe skutki dla gospodarki Stanów Zjednoczonych [Samuelson, 2004]. Lecz jak twierdzi [Panagariya, 2004], analiza Samuelsona nie dotyczy procesu offshoringu, tylko tradycyjnej wymiany handlowej dóbr finalnych. Jak dalej zauważa ten sam autor, kwestie poruszone przez Samuelsona w jego artykule dotyczą możliwych strat wynikających z wolnego handlu, znane są ekonomistom i są przedmiotem analizy od co najmniej lat 50. XX w. [tamże].

⁴⁵ W krótkim okresie rezultatem offshoringu będzie redukcja zatrudnienia w przedsiębiorstwach, które delokalizują produkcję usług za granicę. Choć obecnie dostępne dane statystyczne i prowadzone badania naukowe nie potwierdzają faktu, że skala problemu jest duża (jak naświetlają to media w krajach rozwiniętych), proces ten, jak zgodnie twierdzą ekonomiści, jest wciąż w początkowym stadium rozwoju i należy spodziewać się jego przyspieszenia w najbliższych latach. Więc i natężenia problemu związanego z likwidacją miejsc pracy na skutek offshoringu w krajach rozwiniętych. Jednak, jak uważają [Bhagwati i in., 2004, s. 110], przedsiębiorstwa amerykańskie delokalizują w przeważającej większości prace, które nie wymagają wysokich kwalifikacji (ang. *low-value job*). Tym samym gospodarka amerykańska będzie przekształcała się w gospodarkę specjalizującą się w produkcji tych usług, które wymagają większej wiedzy i wyższych kwalifikacji. To, z kolei, prowadzić może li tylko, w długim okresie, do ogólnego wzrostu wydajności pracy i dochodów w Stanach Zjednoczonych.

⁴⁶ Jak wynika z wyliczeń [Mann, 2003, s. 1-2], internacjonalizacja produkcji sprzętu komputerowego przyniosła redukcję cen tych urządzeń o 10% do 30%. Niższe ceny natomiast przyczyniły się do szerszego zastosowania sprzętu komputerowego w przedsiębiorstwach i, co za tym idzie, do wzrostu wydajności pracy. Konsekwencją tego procesu była akumulacja 230 mld USD w PKB USA w latach 1995-2002, co przekłada się na 0,3% średniorocznego wzrostu gospodarczego w tych samych latach [tamże]. Jak podaje dalej [Mann, 2003, s. 4], w 2001 roku w USA wydatki na oprogramowanie komputerowe były ponad dwukrotnie wyższe aniżeli wydatki na sprzęt komputerowy (296 mld USD *versus* 136 mld USD). Więc, zdaniem tej samej autorki, obecny etap globalizacji produkcji usług i związana z nim internacjonalizacja produkcji oprogramowania komputerowego mogą przynieść podobne efekty dla gospodarki USA jak w przypadku internacjonalizacji produkcji sprzętu komputerowego [tamże]. Delokalizacja produkcji oprogramowania komputerów do krajów o niższych kosztach pracy spowoduje kolejno: obniżenie jego ceny, wzrost wielkości popytu na rynku amerykańskim, szerszą komputeryzację przedsiębiorstw i w końcu, wzrost wydajności pracy [Mann, 2003, s. 10].

branży informacyjnej), a w dłuższym okresie spowodują wzrost dochodów w tych krajach, i w konsekwencji, także wzrost popytu na inne dobra i usługi produkowane w krajach wysoko rozwiniętych.

Polska jest krajem przyjmującym inwestycje i świadczącym usługi offshoringowe. W skali makro- i mikroekonomicznej Polska może czerpać duże korzyści płynące z jednej strony, z inwestycji zagranicznych związanych z przenoszeniem produkcji usług do naszego kraju, i z drugiej, z rozwoju rodzimych przedsiębiorstw usługowych specjalizujących się w usługach outsourcingu. Już dziś takie usługi świadczy w Polsce ponad tysiąc ośrodków [Zorska, 2007, s. 52]. Polska nie jest jednak graczem globalnym tego wymiaru co Indie, stanowi jednak atrakcyjne miejsce inwestycji offshoringowych dla firm zachodnioeuropejskich. Przedsiębiorstwa z Europy Zachodniej nie były dotychczas tak aktywne na tym polu jak firmy amerykańskie, więc możemy spodziewać się natężenia działań w najbliższym okresie. Jak wynika z badań przeprowadzonych na rynkach duńskim i holenderskim⁴⁷, tamtejsze przedsiębiorstwa, planując przeniesienie produkcji usług, jako kierunki tych działań wskazują w pierwszym rzędzie na rynki krajów EŚW. Firma konsultingowa McKinsey&Company ocenia, że w latach 2006-2008 inwestycje offshoringowe w krajach EŚW zwiększą się trzykrotnie, tworząc w regionie 100 tysięcy nowych miejsc pracy w usługach⁴⁸.

Niewątpliwie rynek usług związanych z offshoringiem jest w fazie wzrostu⁴⁹ i jest on szansą na przyciągnięcie inwestycji i stworzenie nowych miejsc pracy w Polsce. Jednak efektywne wykorzystanie przez nasz kraj tych zewnętrznych możliwości, będzie zależało od skutecznych wewnętrznych przekształceń gospodarczych. Obecnie konkurencyjność polskiej gospodarki oceniana jest nisko – IMD sklasyfikowało nas na pozycji 58, a WEF na 48⁵⁰. Na tle gospodarek krajów EŚW wypadamy słabo⁵¹. Co więcej, jak pisze [Zorska, 2007, s. 55], w gospodarce polskiej istnieją lub powstają poważne problemy. Należy do nich zaliczyć np.: odpływ wykształconej siły roboczej do innych krajów UE, wzrost płac, opóźnienia w rozwoju infrastruktury, słabą międzysektorową realokację zasobów, zbyt słabe wsparcie dla rozwijania nowych dziedzin biznesu (usług) i przedsiębiorczości, mankamenty polityki innowacyjnej oraz promocyjnej (dla napływu ZIB), niedostateczne środki na sferę B+R i edukację oraz inne.

⁴⁷ Dla rynku duńskiego zob.: [Jensen i in., 2006], dla rynku holenderskiego zob.: [van Gorp i in., 2006].

⁴⁸ Por.: *Time to Go East?*, McKinsey&Company, Düsseldorf-Warszawa, czerwiec 2006.

⁴⁹ Evalueserve, prywatne centrum badawcze, oszacowało globalny rynek usług związanych z offshoringiem na 6,4 mld USD w 2001 roku. Przewidują, że osiągnie on wartość 62 mld USD w 2008 roku (cyt. za: [Nielson, Taglioni, 2004, s. 29]). Jak podaje [UCTAD, 2004, s. 153] wartość samych tylko usług BPO (kontraktowane za granicą usługi biznesowe) ma wzrosnąć z poziomu 1 mld 300 mln USD w 2002 r. do poziomu 24 mld USD w 2007 r.

⁵⁰ Por.: *IMD World Competitiveness Yearbook 2006*, IMD, 2006 oraz *Global Competitiveness Report 2006-2007*, WEF, 2006.

⁵¹ W raporcie IMD Polska została sklasyfikowana daleko za Estonią (poz. 22), Litwą i Czechami (poz. 31 i 32), Słowacją i Węgrami (poz. 34 i 35), Bułgarią i Rumunią (poz. 41 i 44). W raporcie WEF, spośród krajów EŚW, gospodarka estońska została oceniona najwyżej (poz. 25), następnie Czechy (poz. 29), Słowenia (poz. 33), Łotwa (poz. 36), Słowacja (poz. 37), Litwa (poz. 40), Węgry (poz. 41).

Bibliografia

- Andreff W., [2003], *Les multinationales globales*, La Découverte, Paryż.
- Aspray W., Mayadas F., Vardi M.Y. (red.), [2006], *Globalization and Offshoring of Software*, Raport Association of Computing Machinery (ACM) Job Migration Task Force, Nowy Jork.
- Bhagwati J., Panagariya A., Srinivasan T.N., [2004], *The Muddles over Outsourcing*, „Journal of Economic Perspectives”, Waszyngton.
- Blinder A.S., [2005], *Fear of Offshoring*, Dokument roboczy Center for Economic Policy Studies (CEPS) nr 119, Princeton University, Princeton.
- Bardhan A., Kroll C., [2003], *The New Wave of Outsourcing*, Fisher Center for Real Estate and Urban Economics, University of California, Berkeley.
- Dossani R., Kenney M., [2003], *Went for Cost, Stayed for Quality?: Moving the Back Office to India*, Asia-Pacific Research Center, Stanford University, Stanford.
- Farrell D., [2005a], *Offshoring: Value Creation through Economic Change*, „Journal of Management Studies” nr 42:3, Durham.
- Farrell D., Laboissière M., Pascal R., Rosenfeld J., de Segundo Ch., Stürze S., [2005b], *The Emerging Global Labor Market: Part I, II, III*, The McKinsey Global Institute, Sydney.
- GAO (Government Accountability Office), [2004], *Current Government Data Provide Limited Insight into Offshoring of Services*, GAO-04-932, Waszyngton.
- van Gorp D., Jagersma P., Ike'e M., [2006], *Offshoring in the Service Sector. A European Perspective*, Dokument roboczy Nyenrode Research Group, nr 06-06, Nyenrode Business Universiteit, Breukelen.
- Grossman G.M., Rossi-Hansberg E., [2006a], *The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore*, Referat zaprezentowany podczas sympozjum organizowanego przez The Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Grossman G.M., Rossi-Hansberg E., [2006b], *Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring*, Dokument roboczy Woodrow Wilson School, Princeton University, Princeton.
- Havik K., McMorrow K., [2006], *Global Trade Integration and Outsourcing: How Well is the EU Coping with the New Challenges?*, Raport Ekonomiczny Komisji Europejskiej nr 259, Bruksela.
- Huws U., Dahlmann S., Flecker J., [2004], *Outsourcing of ICT and Related Services in the EU*, Raport European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin.
- Jensen J.B., Kletzer L.G., [2005], *Tradable Services: Understanding the Scope and Impact of Services Outsourcing*, Dokument roboczy Institute for International Economics (IIE), Waszyngton.
- Jensen P.D., Kirkegaard J., Laugesen N., [2006], *Offshoring in Europe – Evidence of a Two-Way Street from Denmark*, Dokument roboczy Institute for International Economics (IIE), Waszyngton.
- Khan H., Islam M.S., [2006], *Outsourcing, Migration, and Brain Drain in the Global Economy: Issues and Evidence*, Dokument roboczy Graduate School For Global Leaders, Singapur.
- Krugman P., [1991], *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge.
- Kuźnar A., [2004], *Rozmiary i struktura międzynarodowego handlu uslugami czystymi*, „Bank i Kredyt”, Warszawa.
- Mankiw N.G., Swagel P., [2005], *The Politics and Economics of Offshore Outsourcing*, Dokument roboczy American Enterprise Institute (AEI) nr 122, Waszyngton.
- Mann C.L., [2003], *Globalization of IT Services and White Collar Jobs*, Policy Brief Institute for International Economics (IIE), Waszyngton.
- Markusen J.R., [2005], *Modeling the Offshoring of White-Collar Services: From Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI*, Referat przygotowany na Brookings Forum: „Offshoring White-Collar Work: The Issues and Implications” (wersja tekstu z 11 lipca 2005 r.).

- Maskell P., Pedersen T., Petersen B., Dick-Nielsen J., [2005], *Learning Paths to Offshore Outsourcing – From Cost Reduction to Knowledge Seeking*, Dokument roboczy Center for Strategic Management and Globalization (SMG) Copenhagen Business School, nr 13, Kopenhaga.
- Nielson J., Taglioni D., [2004], *Services Trade Liberalisation. Identifying Opportunities and Gains*, Dokument roboczy OECD, Paryż.
- OECD, [2005a], *Globalisation of the ICT Sector. Section on International Sourcing*, Committee for Information, Computer and Communications Policy, OECD, Paryż.
- OECD, [2005b], *OECD in Figures*, OECD, Paryż.
- Panagariya A., [2004], *Why the Recent Samuelson Article is NOT about Offshore Outsourcing*, [http://www.columbia.edu/~ap2231/Policy%20Papers/Samuelson%20JEP%20\(Summer%202004\)_Not%20on%20Outsourcing.htm](http://www.columbia.edu/~ap2231/Policy%20Papers/Samuelson%20JEP%20(Summer%202004)_Not%20on%20Outsourcing.htm). Artykuł konsultowany 3 stycznia 2007 r.
- RBSC, UNCTAD, [2004], *Service offshoring takes off in Europe – in search of improved competitiveness*, UNCTAD, Genewa.
- Riddle D., [2000], *General Agreement on Trade in Services. Opportunities for Developing Countries*, „International Trade Forum” nr 1, Genewa.
- RIS (Research and Information System for Developing Countries), [2004], *State, FDI and export of software and BPO services from India*, Raport przygotowany dla UNCTAD, New Delhi.
- Samuelson P.A., [2004], *Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization*, „Journal of Economic Perspectives”, Pittsburgh.
- Steger M.B., [2003], *Globalization. A Very Short Introduction*, Oxford University Press, Oxford.
- Trefler D., [2005], *Offshoring: Threats and Opportunities*, Referat zaprezentowany podczas The Brookings Trade Forum 2005: „The Offshoring of Services: Issues and Implications”.
- UN, [2005], *World Population Prospects. The 2004 Revision*, UN, Nowy Jork.
- UNCTAD, [2004], *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, UNCTAD, Genewa.
- Vernon R., [1992], *Transnational corporations: where are they coming from, where are they headed?*, „Transnational Corporations” Vol. 1, nr 2, UNCTAD, Genewa.
- van Welsum D., [2003], *International Trade in Services: Issues and Concepts*, Birkbeck College London, Londyn.
- van Welsum D., Reif X., [2005], *Potential Offshoring: Evidence from Selected OECD Countries*, „Brookings Trade Forum 2005”, Brookings Institution, Waszyngton.
- van Welsum D., Reif X., [2006], *The share of employment potentially affected by offshoring – an empirical investigation*, OECD, Paryż.
- WTO, [2006], *International trade statistics*, WTO, Genewa.
- Zorska A., [1995], *Globalizacja Konkurencyjności Przedsiębiorstw Transnarodowych i jej Implikacje dla Polski*, Raporty Studia nad Konkurencyjnością, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, nr 39, Warszawa.
- Zorska A., [2007], *Outsourcing i przenoszenie usług na świecie. Wnioski dla Polski*, „Gospodarka Narodowa” nr 1-2.

THE INTERNATIONALIZATION OF THE SERVICE SECTOR

Summary

The paper examines trends such as outsourcing and offshoring in international service operations, focusing on the macroeconomic and international aspects of the process. This especially involves determining the causes and scope of offshoring and the factors that encourage companies to move their service operations abroad. Grzanka also looks at the directions of these activities and the scope of the process. There is no

uniform, precise definition of offshoring, the author notes, which is one of the reasons why it is impossible to determine the precise scope of this process. However, statistical research by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) involving the trade of services – confirmed by research conducted by Bardhan and Kroll (2003), Jensen and Kletzer (2005) and Van Welsum and Reif (2006), as well as polls carried out among businesses in the Netherlands and Denmark – shows that outsourcing and offshoring are still at an inceptive stage, and the scope of these operations is bound to increase in the future, especially in Europe. Poland is a host country for foreign direct investment and a destination for offshoring operations. As investors increasingly eye Central and Eastern European markets, attracting more offshoring investors to Poland will require further transformations in the country's economy.

Keywords: internationalization, offshoring, outsourcing, host country