

Stanovisko Európskeho hospodárskeho a sociálneho výboru na tému „Integrácia svetového obchodu a outsourcing. Čeliť novým výzvam“

(2008/C 10/17)

Európsky hospodársky a sociálny výbor sa 16. februára 2007 rozhodol podľa článku 29 ods. 2 vnútorného poriadku vypracovať stanovisko z vlastnej iniciatívy „Integrácia svetového obchodu a outsourcing. Čeliť novým výzvam.“

Poradná komisia pre priemyselné zmeny, poverená prípravou návrhu stanoviska výboru v danej veci, prijala svoje stanovisko 12. septembra 2007. Spravodajcom bol pán **ZÖHRER** a pomocným spravodajcom pán **LAGERHOLM**.

Európsky hospodársky a sociálny výbor na svojom 438. plenárnom zasadnutí 26. a 27. septembra 2007 (schôdza z 26. septembra) prijal 151 hlasmi za, pričom 1 člen hlasoval proti a 8 sa hlasovania zdržali, nasledujúce stanovisko:

1. Zhrnutie

1.1 Zmeny v oblasti obchodu a narastajúca integrácia národných hospodárstiev do systému svetového obchodu sú spôsobované širokou škálou faktorov. Jedným z najdôležitejších faktorov je rozvoj medzinárodného rozdelenia výroby, ktoré viedlo k tomu, že v rôznych fázach výrobného procesu sa obchoduje s rastúcim počtom medziproduktov (tovaru a služieb). Obchod s medziproduktami je jednou z hlavných hnacích síl priemyselných zmien a predstavuje osobitnú formu medzinárodnej delby práce.

1.2 Outsourcing sa meria na základe externých obchodných tokov s medziproduktami, čo znamená odchýlku od zvyčajnej definície a určité prekryvanie s tzv. „offshoringom“, preto je možné kvôli rozlíšeniu hovoriť aj o „offshore outsourcingu“.

1.3 Pre tento „offshore outsourcing“ existuje celý rad dôvodov. V diskusii sa za najdôležitejšie z nich považujú nízke náklady na pracovnú silu/prácu (nižšie mzdy a/alebo sociálna ochrana). Okrem toho kľúčovú úlohu zohrávajú aj ceny surovín alebo blízkosť nových rastúcich/rozvíjajúcich sa trhov. Ďalšou hnacou silou offshore outsourcingu môže byť úspora nákladov vyplývajúca z menej prísnych právnych predpisov o ochrane životného prostredia alebo daňové zvýhodnenia.

1.3.1 Fenomén offshore outsourcingu nie je novým vývojom, lež synonymom pre organizáciu výroby založenej na delbe práce, pri ktorej sa podniky špecializujú na to, čo najlepšie a najhospodárnejšie vedia. Informačné technológie a lacná komunikácia tento vývoj urýchľujú a umožňujú cezhraničný obchod v mnohých nových oblastiach – predovšetkým v sektore služieb.

1.3.2 Nákladovo výhodný a účinný dopravný systém je základným predpokladom offshore outsourcingu.

1.4 Objem tovaru, s ktorým sa dnes obchoduje na celom svete, je pätnásťkrát vyšší než v roku 1950 a podiel na celosvetovom HDP sa stonásobil. Celosvetový obchod so službami medzičasom dosahuje podobné miery rastu ako obchod

s tovarom a rastie rýchlejšie ako HDP. Podiel služieb na medzinárodnom obchode tvorí takmer 20 %.

1.5 V období medzi rokmi 1992 a 2003 nastal nárast podielu medziproduktov (z 52,9 % na 54,1 %) a kapitálového tovaru (zo 14,9 % na 16,6 %) na celkovom dovoze, zatiaľ čo podiel spotrebného tovaru mierne klesol. V rámci medziproduktov existuje výrazný posun smerom ku kategórii dielov a súčiastok.

1.6 Aj na regionálnej úrovni prebieha veľmi odlišný vývoj. Kým podiel medziproduktov na dovoze EÚ (EÚ-15), Japonska a USA klesol, v Číne, juhovýchodnej Ázii a v nových členských štátoch EÚ (EÚ-10) narástol.

1.7 Rýchly rast v obchode so službami pripadol predovšetkým na kategóriu „ostatné služby“. Táto kategória obsahuje služby súvisiace s podnikaním. V rámci nej rastú osobitne dynamicky služby v oblasti financií, počítačovej techniky a informácií. Outsourcingom služieb najviac získavajú USA, EÚ-15 a India, pričom India z neho mala relatívne najväčší úžitok.

1.8 Celkovo si EÚ úspešne udržala vedúce postavenie vo svetovom obchode tak v odvetví tovarov ako aj v odvetví služieb. Európske hospodárstvo má vedúce postavenie na trhu v širokom spektre priemyselných odvetví so strednou úrovňou technológie a v kapitálovo náročnom tovare. Dôvodom na znepokojenie je rastúci deficit obchodnej bilancie s Áziou a slabšia výsledky EÚ v oblasti IKT.

1.9 Prostredníctvom offshore outsourcingu rastie obchod, čo celkovo zvyšuje blahobyt. Výbor si však tiež uvedomuje, že prináša nielen zisk, ale aj straty, pričom tí, ktorí strácajú, sa dajú ľahko identifikovať, pretože sú postihnutí bezprostredne (napríklad tí zamestnanci, ktorí stratia pracovné miesto).

1.10 Z hľadiska – pre EÚ celkovo pozitívneho – vývoja týkajúceho sa obchodu s medziproduktami je potrebné podporovať pozitívny a aktívny postoj EÚ k voľnému, ale spravodlivému svetovému obchodu, ako aj aktívnu stratégiu globalizácie. Pričom sa v rámci EÚ musí venovať veľká pozornosť rozdeleniu takto dosiahnutých výhod.

1.11 EÚ sa musí zasadzovať za spravodlivé podmienky a trvalo udržateľný rozvoj (hospodársky, sociálny a ekologický) svetového obchodu.

1.12 EÚ by si mala byť vedomá svojich silných stránok a ďalej ich rozvíjať. Práve vyššie uvedené oblasti so strednou úrovňou technológie sa často vyznačujú vysokou inovačnou schopnosťou. Okrem toho sú však potrebné aj hmotné a nehmotné investície do nových oblastí.

1.13 Vzhľadom na rozvoj offshore outsourcingu je naliehavo potrebné uskutočniť viac analýz, ktoré budú diferencovanejšie. Výbor odporúča Komisii, aby iniciovala také analýzy, ktoré budú obsahovať aj možné scenáre v strednodobej a blízkej budúcnosti a aby pritom zapojila aj príslušných aktérov. Takéto analýzy môžu byť súčasťou prieskumov zameraných na jednotlivé odvetvia v rámci novej priemyselnej politiky a môžu slúžiť ako základ pre diskusiu v rámci sociálneho dialógu v jednotlivých odvetviach.

1.14 Hlavné odpovede na výzvy, ktoré vyplývajú pre Európu z integrácie svetového obchodu a rastúceho offshoringu európskej výroby, sú obsiahnuté v Lisabonskej stratégii. Výbor v tejto súvislosti zdôrazňuje nasledujúce body, ktoré sú rozhodujúce pre to, aby sa Európa stala adaptabilnou a konkurencieschopnou v procese globalizácie:

- dokončenie a posilnenie vnútorného trhu
- podpora inovácií
- stimulovanie zamestnanosti.

2. Zdôvodnenie a súvislosti stanoviska

2.1 Zmeny v oblasti obchodu a narastajúca integrácia národných hospodárstiev do systému svetového obchodu sú spôsobované širokou škálou faktorov (liberalizácia obchodu, klesajúce náklady na dopravu a komunikácie, rastúce príjmy, narastajúca medzinárodná delba práce atď.). Jedným z najdôležitejších faktorov je rozvoj medzinárodnej rozdelenia výroby, ktoré viedlo k tomu, že v rôznych fázach výrobného procesu sa obchoduje s rastúcim počtom medziproduktov (tovaru a služieb). Tento nárast medziobchodu, ktorý sa označuje ako outsourcing, odráža reštrukturalizáciu mnohých výrobných procesov na celosvetovej a regionálnej úrovni a vyskytuje sa v mnohých oblastiach sektora služieb.

2.2 Tradičné komparatívne výhody priemyselných krajín, ktoré spočívajú v odbornej kvalifikácii pracovníkov a technickom know-how v súvislosti s ich výrobkami resp. výrobnými procesmi, sa ocitajú pod rastúcim tlakom z rôznych strán. EÚ sa ocitá zoči-voči rýchlo sa meniacemu prostrediu s novými konkurentmi, ktorí pribudli v mnohých priemyselných odvetviach a v odvetví služieb s vysokou pridanou hodnotou. Výzvy, ktorým musia európske spoločnosti čeliť, pribúdajú čoraz rýchlejšie.

2.3 Obchod s medziproduktami je jednou z hlavných hybných síl priemyselných zmien a predstavuje osobitnú formu medzinárodnej delby práce, ktorá rýchlo nahrádza tradičnejšie formy internacionalizácie. Je zrejmé, že globalizácia trhov spravádzaná technologickým pokrokom umožňuje rozloženie výrobného procesu výrobku na viacero nasledujúcich vzostupných a zostupných štádií, rovnomerne rozložených do niekoľkých krajín.

2.4 Cieľom tohto stanoviska je na jednej strane zistiť, ako je celosvetový fenomén externého obstarávania (outsourcing) tovaru a služieb poháňaný predovšetkým vývojom v ázijských krajinách (najmä Číne a Indii) a integráciou nových členských štátov EÚ. Na druhej strane je potrebné zistiť, či a ako je EÚ zraniteľná vzhľadom na vznik nových svetových obchodných veľmocí a s tým súvisiacich celosvetových zmien komparatívnych výhod, najmä pokiaľ ide o trhy, na ktorých EÚ v súčasnosti zastáva vedúce postavenie. V prvom rade o tie trhy, ktoré sú charakterizované strednou úrovňou technológie a kapitálovo náročným tovarom, ako napríklad automobilový priemysel, farmaceutický priemysel a výroba špecializovaných zariadení.

2.5 Úkazom relokácií podnikov sa toto stanovisko nezaoberá, pretože táto téma už bola predmetom iného stanoviska výboru.

2.6 Súhrnne to znamená, že sme konfrontovaní so zaujímavým priemyselným fenoménom, ktorý bude nútiť európske spoločnosti zlepšovať komparatívne výhody, z ktorých doteraz ťažili, ale ktoré už nie sú viac zaručené, dokonca ani v úplne nových hospodárskych odvetviach, akým je odvetvie služieb. Preskúmaním tohto procesu by bolo možné odhaliť súčasné a budúce slabé odvetvia a upozorniť hospodárske odvetvia v EÚ, aby včas prijali správne rozhodnutia.

3. Vývoj svetového obchodu

3.1 Východiskom pre ďalšiu analýzu je výskum, ktorý bol uverejnený v októbri 2006 v 259. čísle „Economic Papers“, ktorý vydáva Generálne riaditeľstvo Komisie pre hospodárske a finančné záležitosti ⁽¹⁾.

3.1.1 Tento výskum sa zaoberá časovým obdobím medzi rokmi 1990 a 2003. Toto obdobie je predmetom záujmu z toho dôvodu, že začiatkom deväťdesiatych rokov došlo k zmenám vo svetovom obchode, ktoré boli pre Európu rozhodujúce. Čínska ľudová republika sa začala vo zvýšenej miere zúčastňovať na svetovom obchode, čo napokon vyústilo do jej vstupu do Svetovej obchodnej organizácie. Ďalšie vytváranie spoločného trhu viedlo k prehĺbeniu integrácie v rámci EÚ. Politické a hospodárske otvorenie krajín v strednej a východnej Európe a ich integrácia do EÚ viedla k rozšíreniu vnútorného trhu. Na začiatku tohto obdobia mala EÚ 12 členských štátov, dnes ich je 27.

3.1.2 Súčasne prebiehali zásadné zmeny aj v Indii, Rusku a Latinskej Amerike (predovšetkým v Brazílii), ktoré viedli k silnejšiemu postaveniu týchto krajín vo svetovom obchode.

⁽¹⁾ Economic Papers č. 259: „Global trade integration and outsourcing: How well is the EU coping with the new challenges“ („Celosvetová integrácia trhov a outsourcing: Ako bude Európa schopná sa vyrovnáť s novými výzvami“), Karel Havik a Kierian Mc Morrow.

3.1.3 Keďže pre obdobie po roku 2003 neboli v čase ukončenia tohto prieskumu ešte k dispozícii žiadne spoľahlivé údaje, nie je možné predložiť solídne výroky. Musíme však vychádzať z toho, že tam, kde sa v štúdiu odkazuje na EÚ-10, podobné trendy možno predpokladať aj u Bulharska a Rumunska. Príklad textilného priemyslu poukazuje na to, že tempo naznačeného vývoja sa skôr zvyšuje.

3.2 Objem tovaru, s ktorým sa dnes obchoduje na celom svete, je pätnásťkrát vyšší než v roku 1950 a podiel na celosvetovom HDP sa stonásobilo. Celosvetový obchod so službami medzičasom dosahuje podobné miery rastu ako obchod s tovarom (od roku 1990 o približne 6 % v priemere za rok) a rastie rýchlejšie ako HDP. Podiel služieb na medzinárodnom obchode tvorí takmer 20 %.

3.2.1 Zatiaľ čo sa vývoj celkovo ukazuje ako skôr stabilný, je možné konštatovať výrazné rozdiely miery rastu v rôznych kategóriách výrobkov a služieb.

3.2.2 Ako už bolo v úvode spomenuté, medzinárodná del'ba práce je jednou z hlavných hnacích síl vývoja svetového obchodu. Táto del'ba práce vedie k stále sa zvyšujúcemu rastu medziobchodu (pri tovare a službách). Tento rastúci medziobchod (napr. s polotovarmi, dielmi a súčiastkami) alebo tiež „outsourcing“ odráža novú organizáciu mnohých výrobných procesov na globálnom alebo regionálnom základe na rozdiel od národného základu a je odrazom enormného zvyšovania tokov priamych zahraničných investícií z menej než 5 % svetového HDP v roku 1980 na viac než 15 % na konci deväťdesiatych rokov. Nie každá priama zahraničná investícia je však automaticky spojená s outsourcingom.

3.2.3 Globálne výrobné systémy v spojení s vývojom účinných informačných a komunikačných technológií, ktoré vedú k outsourcingu – či inak povedané k vertikálnej špecializácii – sa objavujú v mnohých oblastiach sektora služieb.

3.2.4 Internacionalizácia výrobných procesov na regionálnej resp. celosvetovej úrovni vedie k rastúcemu obchodu v rámci priemyslu a podnikov. Vývoz určitého druhu priemyslu krajiny stále viac závisí od dovozu medziproduktov, ktoré boli vyrobené tým istým priemyslom alebo dcérskou spoločnosťou nadnárodného podniku.

3.3 Prehľad obchodu podľa výrobných stupňov

3.3.1 Pri použití klasifikácie hlavných ekonomických kategórií podľa OSN (Broad Economic Categories Classification), možno tovar deliť podľa jeho posledného použitia (napr. medziprodukt, spotrebný tovar alebo kapitálový tovar).

3.3.2 V období medzi rokmi 1992 a 2003 nastal nárast podielu medziproduktov (z 52,9 % na 54,1 %) a kapitálového tovaru (zo 14,9 % na 16,6 %) na celkovom dovoze, zatiaľ čo podiel spotrebného tovaru mierne klesol. V rámci medzipro-

duktov existuje výrazný posun smerom ku kategórii dielov a súčiastok. To je typické predovšetkým pre IKT a automobilový priemysel.

3.3.3 Aj na regionálnej úrovni prebieha veľmi odlišný vývoj. Kým podiel medziproduktov na dovoze EÚ (EÚ-15), Japonska a USA klesol, v Číne, juhovýchodnej Ázii a v nových členských štátoch EÚ (EÚ-10) narástol.

3.4 Toto porovnanie nezohľadňuje obchod a vývoj v rámci EÚ-15. Je potrebné uviesť, že tu ide o oveľa väčšiu časť obchodu jednotlivých členských štátov EÚ (dve tretiny až 80 %). Outsourcing sa meria iba na základe externých obchodných tokov s medziproduktami, čo znamená odchýlku od zvyčajnej definície a určité prekrytie s tzv. „offshoringom“, preto je možné kvôli rozlíšeniu hovoriť aj o „offshore outsourcingu“.

4. Dôvody rastu offshore outsourcingu

4.1 Podniky sa rozhodujú premiestniť svoju podnikateľskú činnosť alebo jej časti do zahraničia z najrozličnejších dôvodov. Zdá sa, že v súčasnosti najdôležitejším dôvodom sú nižšie náklady na pracovnú silu. Okrem toho hrajú dôležitú úlohu aj také faktory ako sú nižšie ceny surovín alebo blízkosť nových rozvíjajúcich sa trhov. Nízka produktivita, neisté právne systémy, nedostatky v infraštruktúre, nevýhodné podmienky obchodovania (napr. clá, normy) a nedostatočná možnosť kontroly a reagovania na vzniknuté problémy môžu takéto rozhodnutie negatívne ovplyvniť.

4.2 Premiestnenie výrobných zariadení a nákup výrobkov, ktoré firmy pôvodne sami vyrábali, nie je ničím novým. Nahrádzanie domácich pracovných síl zahraničnými je už mnohé roky vo všetkých priemyselných krajinách bežnou praxou. Fenomén outsourcingu je prakticky synonymom del'by práce a podnikov, ktoré zostávajú konkurencieschopné a hospodárne, pričom sa špecializujú na to, čo najlepšie vedú. Nové je však to, že informačné a komunikačné technológie (IKT) v posledných rokoch umožnili externalizáciu celkom nových kategórií služieb (príp. výroby tovarov). IT a lacná komunikácia tak umožňujú podnikom externalizáciu väčšiny činností, ktoré môžu byť reprodukovateľné/uskutočňované v digitálnej forme, ako napríklad podpora IT, činnosti „back office“, strediská poskytujúce služby zákazníkom po telefóne, programovanie softvéru i niektoré funkcie výskumu a vývoja.

4.2.1 IKT takisto umožnili ďalší outsourcing pri výrobe tovarov, pretože medziprodukty sa teraz dajú plynulo odoberať od viacerých dodávateľov. Metóda výroby s dodávkami „just-in-time“ je vo veľkej miere odkázaná na IKT, aby bolo možné v rovnakom čase koordinovať výrobu a dodávky jednotlivých dielov a súčiastok rôznych výrobcov na väčšie či menšie vzdialenosti.

4.3 Outsourcing môže byť obvykle spojený s offshoringom. Offshoring môže prebehnúť v podobe prenesenia jednotlivých úloh v rámci organizácie na zahraničné pracovisko alebo na nezávislého dodávateľa.

Ako už bolo uvedené, nie je to úplne nový jav. Rýchly vývoj IKT a s tým spojené zníženie nákladov komunikácie však umožnili zapojiť mnohé nové čiastočné plnenia do cezhraničného poskytovania služieb. Dnes je možné zadávať do zahraničia zákazky ako napr. vyhotovenie technických výkresov v oblasti architektúry, vyhodnocovanie röntgenových snímok rádiológmi alebo určité právne služby. Rozvoj IKT tým rozšíril medzinárodný obchod, pretože náklady na transakcie sa znížili a do obchodu mohli byť zahrnuté úplne nové veci. Sú to podobné dôsledky, aké malo zavedenie medzinárodného kontajnerového systému v 50-tych rokoch, ktoré viedlo k rozmachu medzinárodného obchodu (2).

4.4 Hlavnou témou tohto stanoviska je offshore outsourcing. Vo všeobecných politických diskusiách je však často zamieňaný s priamymi zahraničnými investíciami (PZI). Napríklad sú zaznamenávané tendencie, ktoré sú často prezentované ako formy outsourcingu/offshoringu, ale v skutočnosti sú súčasťou expanzie podnikov do zahraničia s cieľom využívať príslušné miestne trhy. Aby sa dalo určiť, či čiastočné premiestnenie výrobného zariadenia je príkladom offshoringu, je nutné určiť, ktorý trh sa má zásobovať. Expanzia podnikov do zahraničia s jediným cieľom zásobovať zahraničné trhy (horizontálne PZI) nemusí nutne mať – ani krátkodobo – negatívne dôsledky na zamestnanosť vo vlastnej krajine. Naopak, môže sa dokonca veľmi pozitívne odraziť na rentabilite a zamestnanosti v hlavnom sídle podniku.

4.5 Samozrejme, nie sú to iba nižšie náklady na pracovnú silu (nízke mzdy a/alebo nižšie sociálne zabezpečenie) a potreba byť blízko k trhom, ktoré podnecujú podniky k preloženiu výroby. Pohnútkami môžu byť aj nižšie náklady napríklad z dôvodu menej prísnych právnych predpisov o ochrane životného prostredia a daňové zvýhodnenia. V tejto súvislosti sú udalosti v európskom cementárskom priemysle názorným a zaujímavým aktuálnym príkladom offshoringu. Z dôvodu prudkého nárastu cien energie v Európe, ktorý bol sčasti vyvolaný európskym systémom obchodovania s emisiami a z dôvodu priamych obmedzení emisií oxidu uhličitého pre priemysel presunuli niektorí výrobcovia cementu výrobu kameninových tehli do Číny.

4.6 Napokon, nákladovo výhodný a účinný dopravný systém je základným predpokladom offshore outsourcingu.

5. Outsourcing vo výrobe tovaru

5.1 Outsourcing, ktorý je v štúdiu definovaný ako presunutie častí výroby na externých dodávateľov alebo na pobočky

(2) Kontajnerová preprava je intermodálny systém prepravy kusového tovaru a výrobkov rozdelených na časti v kontajneroch normovaných podľa ISO. Tovary sa v nich dajú ľahko dopravovať rôznymi dopravnými prostriedkami (kontajnerové lode, nákladné automobily, železnica, lietadlá) z jedného miesta na druhé. Kontajnerová preprava je považovaná za významnú inováciu v oblasti logistiky, ktorá spôsobila revolúciu v prekladaní tovaru v 20. storočí a drasticky znížila prepravné náklady.

špeciálne založené mimo EÚ, je odrazom nasledujúcich faktorov:

- Celosvetové obchodné toky sú poháňané internacionalizáciou výrobných štruktúr a rastúcimi globálnymi priamymi zahraničnými investíciami.
- Podiel medziproduktov (predovšetkým dielov a súčiastok) a kapitálového tovaru na celosvetovom dovoze stúpa. Tým narastá aj obchod medzi priemyselnými odvetviami a podnikmi.
- Existuje výrazný nárast vzájomne sa dopĺňajúcich obchodných tokov medzi priemyselnými a rozvojovými krajinami, príp. krajinami, ktoré v súčasnosti zaznamenávajú vysoký hospodársky rast. Podiel medziproduktov na dovoze do EÚ (EÚ-15), Japonska a USA klesá, zatiaľ čo súčasne u ich mnej rozvinutých regionálnych partnerov stúpa.
- Outsourcing častí výroby je osobitným znakom IKT a automobilového priemyslu s globálne fungujúcimi podnikmi.

6. Outsourcing služieb

6.1 Celosvetový obchod so službami od polovice deväťdesiatych rokov rapídne vzrástol. Dosiahol podobné miery rastu ako obchod s tovarom a rastie teda oveľa rýchlejšie než HDP. Podiel služieb na celkovom HDP vzrástol z 3,8 % v roku 1992 na 5,7 % v roku 2003.

6.2 Zatiaľ čo odvetvia doprava a cestovný ruch dosiahli miery rastu porovnateľné s výškou rastu HDP, rýchly nárast obchodu so službami pripadol na kategóriu „ostatné služby“. Táto kategória obsahuje služby súvisiace s podnikaním. Aj tu služby v oblasti financií, počítačovej techniky a informácií osobitne dynamicky rastú.

6.3 Keď porovnáme čisté výsledky (vývoz mínus dovoz), zistíme, že outsourcingom služieb najviac získavajú USA, EÚ-15 a India, pričom India z neho mala relatívne najväčší úžitok.

7. Silné a slabé stránky EÚ

7.1 Od roku 1990 si EÚ celkovo úspešne udržala vedúce postavenie vo svetovom obchode tak v odvetví tovarov ako aj v odvetví služieb. Sčasti to vyplýva z toho, že intenzívna fáza investícií v procese globálneho vyrovnávania hospodárstiev na začiatku deväťdesiatych rokov uprednostňovala tie druhy priemyslu, ktoré vyrábajú kapitálovo náročný tovar, kde EÚ zastáva relatívne silné postavenie. EÚ má vedúce postavenie na trhu v mnohých priemyselných odvetviach so strednou úrovňou technológie a v kapitálovo náročnom tovare. Špecifické silné stránky sú celosvetová výroba automobilov, farmaceutický priemysel, výroba špecializovaných zariadení a oblasť finančných a ekonomických služieb.

7.1.1 Prebytok zahraničného obchodu EÚ vzrástol v období rokov medzi 1992 a 2003 z 0,5 na 1,5 % HDP a prispieva tiež výrazne k jeho rastu.

7.1.2 Významnou silnou stránkou EÚ je tiež bezpochyby vlastný vnútorný trh ako zázemie, ktorý poskytuje nielen stabilný právny rámec, ale predstavuje tiež adekvátne veľký domáci trh. Po rozšírení prebehla časť outsourcingu v nových členských štátoch.

7.1.3 Prieskum ukazuje, že v niektorých oblastiach výroby, napr. v automobilovom priemysle, má offshore outsourcing tendenciu sústrediť sa na určité regióny (EÚ-15 na nové členské štáty, USA na Mexiko a Brazíliu, Japonsko na juhovýchodnú Áziu a Čínu). Dá sa to vysvetliť predovšetkým nákladmi, ktoré vznikajú na základe zemepisnej vzdialenosti (napr. náklady na dopravu). V oblasti nových technológií a služieb však tieto náklady hrajú iba menšiu úlohu.

7.2 Štúdiá súčasne poukazuje aj na niektoré oblasti, ktoré vzbudzujú obavy. Z geografického hľadiska je to rastúci deficit obchodnej bilancie s Áziou všeobecne a z technologického hľadiska slabšie výsledky EÚ v oblasti IKT. Túto skutočnosť je potrebné vidieť najmä z toho zorného uhla, že niektoré rozvojové krajiny sa snažia dostať sa v reťazci tvorby hodnôt rýchlo na vrchol a preto veľa investujú do VaV a vzdelávania.

7.2.1 Doterajší úspech Ázie vo svetovom obchode sa prejavoval prevažne vo výrobných sektoroch, ako sú IKT, ktoré boli z európskeho hľadiska menej dôležité než napr. automobily, farmaceutické výrobky alebo odvetvie chémie. V posledných 15 rokoch sa mnoho ázijských krajín špecializovalo na vývoz produktov v oblasti IKT⁽³⁾. Možno predpokladať, že tieto krajiny sa v rámci svojho budúceho vývoja budú venovať aj takým priemyselným odvetviam, v ktorých doteraz dominovala EÚ (ako ukazuje príklad textilného priemyslu).

7.2.2 EÚ a Čína sa vo svojich obchodných štruktúrach vzájomne veľmi dopĺňajú: EÚ sa špecializuje na oblasti so strednou až vysokou úrovňou technológií a na kapitálový tovar, zatiaľ čo silnou stránkou Číny sú výrobné sektory s nižšou úrovňou technológie, s vysokým podielom ľudskej práce a sektory zamerané na IKT. Tento model dopĺňania sa vedie priamo k tendencii obchodných podmienok, ktoré sú výhodné pre EÚ, takže veľa členských krajín EÚ v súčasnosti zaznamenáva výrazné zisky vo svojej cenotvornej moci v porovnaní s rozvíjajúcimi sa krajinami akou je Čína. Tieto výsledky ukazujú, že proces zmenšovania zaostávania veľkých rýchlo sa rozvíjajúcich ekonomík, ako napr. Číny, môže byť pre obe strany užitočný s výrazným nárastom príjmu na obyvateľa tak v priemyselných ako aj rozvíjajúcich sa krajinách.

⁽³⁾ Lacné miesta výroby, kde sa často spracúvajú aj drahé výrobky špičkovej technológie a know-how z USA alebo Európy, mali za následok, že výrobky, ako sú počítače alebo mobilné telefóny, sa na trhu objavujú za dostupné ceny a sú k dispozícii širokej vrstve spotrebiteľov.

7.2.3 Relokácia služieb do Indie je v súčasnosti (zatiaľ) z makroekonomického hľadiska málo významná.

7.3 Zo stredno- až dlhodobého hľadiska by v oblasti zahraničného obchodu mohli potenciálne vzniknúť pre EÚ tieto problémy:

7.3.1 Dobré výsledky EÚ v deväťdesiatych rokoch vyplývajú z veľkej časti z prínosov počiatočnej fázy liberalizácie svetového obchodu, počas ktorej sa realizoval veľký objem investícií, čo nebude pokračovať donekonečna.

7.3.2 Slabé stránky EÚ spočívajú v celom rade oblastí špičkových technológií, predovšetkým v priemyselnom odvetví IKT.

7.3.3 Z Ázie sa stáva potenciálny konkurent v niektorých hlavných hospodárskych odvetviach EÚ. Čínski výrobcovia s nízkymi nákladmi budú pravdepodobne ovládať veľkú časť priemyselných odvetví s vysokými nárokmi na pracovnú silu a nízkou úrovňou technológie. Dosah na EÚ bude väčší než na USA alebo Japonsko.

8. Víťazi a porazení v offshore outsourcingu

8.1 Prostredníctvom offshore outsourcingu rastie obchod, často s novými typmi produktov a v nových hospodárskych odvetviach. Z teórie a z empirických štúdií je známe, že obchod vytvára blahobyt, takže sa dá predpokladať, že offshore outsourcing by mal viesť k zvyšovaniu blahobytu na celom svete. Tento odhad je však komplexnejší, ak prihliadneme aj na skutočnosť, že úspora nákladov, ktorá je dôvodom pre offshoring určitých výrobkov, vyplýva z menej prísnych právnych predpisov o ochrane životného prostredia, čo zase môže mať za následok vplyv na celosvetové životné prostredie. Pokiaľ to tak nie je, môžeme predpokladať, že offshoring zvyšuje blahobyt vo svete. Je tiež známe, že v obchode často niekto vyhráva a niekto prehráva a vyvstáva otázka, kto bude v Európe víťazom a kto porazeným v súvislosti s rastúcim offshoringom.

8.1.1 Rozhodnutie podniku zadať určitú úlohu externe sa môže samozrejme z jeho pohľadu ukázať ako zlé rozhodnutie. Môže to mať mnohé dôvody. Zákazníkom sa napríklad nemusí páčiť, že ich obsluhujú call centrá v zahraničí, podniky nemusia za určitých okolností dostať medzi produkty v požadovanej kvalite a v stanovenom čase, môžu sa vyskytnúť kultúrne nedorozumenia medzi podnikom a zákazníkmi, príp. cezhraničné nedorozumenia alebo sa môžu dôverné informácie dostať ku konkurentom.

8.1.2 Na začiatok však musíme vychádzať z toho, že rozhodnutie podniku (alebo úradu) pre offshoring alebo offshore outsourcing nejakej úlohy bude úspešne uskutočnené. Kto sú v takom prípade víťazi a kto porazení?

8.2 Víťazi

8.2.1 Európske podniky, ktoré využívajú offshoring a offshore outsourcing.

Tieto podniky majú možnosť usporiť náklady prevažne na základe nižších nákladov na pracovnú silu. Z dlhodobejšieho hľadiska budú mať tieto podniky k dispozícii aj nový potenciál kvalifikovaných pracovníkov, a to nielen priamo prostredníctvom ich vlastných externalizovaných zariadení, ale aj nepriamo prostredníctvom offshore outsourcingu zo strany miestnych dodávateľov. Navyše budú raz podniky v európskych krajinách s dobre regulovanými pracovnými tržmi schopné pomocou pracovníkov v zahraničnej lokalite pružnejšie riadiť vlastnú úroveň pracovných síl. Okrem toho je tiež možné, že offshore podniky môžu otvoriť nové trhy. V takýchto miestnych výrobných zariadeniach môžu európske podniky vyrábať tovar resp. poskytovať služby za ceny, ktoré umožnia predaj v krajinách s nízkymi mzdami.

8.2.2 Európske krajiny, ktoré dodávajú výrobky a služby v rámci offshoringu a offshore outsourcingu.

So vstupom 12 nových členských štátov v roku 2004 a 2007 existuje v Európskej únii viacero veľkých dodávateľov, ktorí dodávajú výrobky a služby v rámci offshoringu a offshore outsourcingu. Ale aj niektoré krajiny EÚ-15, najmä Írsko, profitujú ako „offshore miesta výroby“. Výhody dodávajúcich krajín sú jasné: ako krátkodobé výhody možno menovať vytváranie pracovných miest a mobilizáciu investícií, ako dlhodobé prenos technológií a kvalifikácií na miestne obyvateľstvo, ktoré nastanú po rozhodnutí podnikov o offshoringu a offshore outsourcingu.

8.2.3 Spotrebiteľia výrobkov a služieb dodávaných v rámci offshoringu a offshore outsourcingu.

Koneční spotrebiteľia výrobkov a služieb v rámci offshoringu a offshore outsourcingu môžu profitovať z nižších cien výrobkov. Napríklad podľa odhadov 10 až 30 % poklesu cien polovodičov a pamäťových čipov v deväťdesiatych rokoch bolo dôsledkom globalizácie hardvérového priemyslu IT. Spotrebiteľia môžu okrem toho ťažiť z rozšírenia otváracích hodín v mnohých odvetviach služieb, napríklad z možnosti zavolať na call centrum podniku v Bangalore po 17.00 hod. SEČ. Zníženie cien povedie v závislosti od rozšírenia offshoringu a offshore outsourcingu na celkový objem k poklesu inflácie a tým k vyššej kúpnej sile.

8.3 Porazení

8.3.1 Európski zamestnanci, ktorí z dôvodu offshoringu a offshore outsourcingu strácajú prácu

Európski zamestnanci, ktorí z dôvodu offshoringu a offshore outsourcingu stratia prácu, jednoznačne a bezprostredne prehrávajú. Skupina osôb, ktorá je tvrdo zasiahnutá stratou pracovného miesta, je relatívne malá a koncentrovaná. Naproti tomu skupina, ktorá má z offshoringu a offshore outsourcingu osoh, je oveľa väčšia a mnohostrannejšia, individuálny prospech je však (možno s výnimkou podnikov) relatívne malý. Táto asymetria medzi tými, ktorí získavajú a tými, ktorí strácajú, je spoločná pre politickú ekonomiu offshoringu a väčšinu diskusií o voľnom obchode a hospodárskej súťaži v dovoze. „Európsky fond na prispôbenie sa globalizácii“ vytvorený Radou na naliehanie Komisie je pre EÚ nástrojom, pomocou ktorého môže túto skupinu, i keď s obmedzenými prostriedkami, podporiť.

8.3.2 Európske podniky, ktoré nie sú schopné prijať „osvedčené postupy“ offshoringu a offshore outsourcingu.

Základný problém, ktorý trápi dnešnú Európu, je nízky rast produktivity. V dôsledku zrýchlenej globalizácie sú v rámci hospodárskej súťaže podnikom diktované stratégie offshoringu a offshore outsourcingu v stále väčšom počte odvetví. Podniky, ktoré nie sú schopné reštrukturalizovať svoje obchodné činnosti pomocou offshoringu a offshore outsourcingu jednotlivých medziproduktov alebo úloh, budú v súťaži so svojimi konkurentmi z tretích krajín a z krajín EÚ, ktoré to dokážu, v nevýhode. To znamená, že podstupujú riziko pomalšieho rastu a nakoniec buď budú celkom vytlačení z trhu alebo budú musieť celú svoju výrobu presunúť do zahraničia, čo má v oboch prípadoch pravdepodobne za následok väčšie straty pracovných miest, než keby uskutočnili offshoring alebo offshore outsourcing skôr.

9. Nutnosť konať a odporúčania

9.1 Výbor sa v minulosti viackrát všeobecne vyjadril k témam svetového obchodu a globalizácie⁽⁴⁾. Naposledy v stanovisku „Výzvy a príležitosti pre EÚ v kontexte globalizácie“, (REX/228 – spravodajca: pán Malosse). Výbor sa v ňom zasadzuje okrem iného za spoločnú stratégiu globalizácie, celoplanetárny právny štát, vyrovnanejšie a zodpovednejšie otvorenie obchodu, zvyšovanie tempa integrácie a globalizáciu s ľudskou tvárou.

9.1.1 Z hľadiska – pre EÚ celkovo pozitívneho – vývoja týkajúceho sa obchodu s medziproduktami je potrebné podporovať pozitívny a aktívny postoj EÚ k voľnému svetovému obchodu, ako aj aktívnu stratégiu globalizácie. Veľká pozornosť sa pritom musí venovať rozdeleniu takto dosiahnutých výhod ako aj politickej diskusii. EÚ sa pritom musí zasadzovať za spravodlivé podmienky a trvalo udržateľný rozvoj (hospodársky, sociálny a ekologický) svetového obchodu.

⁽⁴⁾ — REX/182 – „Sociálna dimenzia globalizácie“, marec 2005
 — REX/198 – „Pozícia EHSV počas príprav na 6. ministerskú konferenciu WTO“, október 2005
 — SOC/232 – „Kvalita pracovného života, produktivita a zamestnanosť v kontexte globalizácie a demografických zmien“, september 2006
 — REX/228 – „Výzvy a príležitosti pre EÚ v kontexte globalizácie“, máj 2007

9.1.2 Obchodná politika EÚ sa musí viac zameriavať na celosvetové zlepšovanie sociálnych a environmentálnych noriem a na nájdenie politického prístupu, ktorý by skĺbil solidaritu s vlastnými záujmami a z ktorého by mali úžitok všetci. Necelne obchodné prekážky je potrebné naďalej odbúravať, predovšetkým tam, kde sú európske podniky diskriminované. V súvislosti s offshore-outsourcingom výbor zdôrazňuje svoju požiadavku lepšie chrániť duševné vlastníctvo.

9.1.3 Súčasná diskusia o klimatických zmenách, emisiách skleníkových plynov a trvalo udržateľnom rozvoji povedie v stále väčšej miere k novému pohľadu na mnohé aspekty globalizácie, tiež v obchode. Rozvojové krajiny už dávajú najavo, že potrebujú viac pomoci alebo „budovania kapacít“ pri používaní čistých technológií. Väčšia pozornosť sa bude venovať čistejším, úspornejším dopravným prostriedkom, najmä lodnej doprave (pokiaľ je to možné). Environmentálne hľadisko bude zohrávať väčšiu úlohu pri rozhodovaniach o budúcej lokalite výrobných miest a následnom odbyte tovaru. Výbor preto vyzýva Komisiu, aby – pokiaľ tak už nerobí – venovala obchodným aspektom všeobecnej diskusie o klimatických zmenách vlastné analýzy.

9.2 EÚ by si mala byť vedomá svojich silných stránok a ďalej ich rozvíjať. Práve vyššie uvedené oblasti so strednou úrovňou technológie sa často vyznačujú vysokou inovačnou schopnosťou. Okrem toho sú však potrebné aj hmotné a nehmotné investície do nových oblastí. 7. rámcový program (2007 – 2012) obsahuje niekoľko takýchto možností. V tejto ceste by sa malo pokračovať a úsilie by sa malo zintenzívniť (7).

9.3 Vzhľadom na rýchly rozvoj, predovšetkým v oblasti offshore outsourcingu, je naliehavo potrebné uskutočniť viac analýz, ktoré budú diferencovanejšie (podľa odvetví, regiónov). Najmä vzhľadom na skutočnosť, že štúdiá uvedené v tomto stanovisku poskytujú iba veľmi globálny obraz a najnovší vývoj nie je zohľadnený.

9.3.1 Posledné rozšírenia EÚ vytvorili nové príležitosti na outsourcing do nových členských štátov vo východnej Európe, čo si vyžaduje veľmi starostlivú analýzu, keďže tí, ktorí získavajú, i tí, ktorí strácajú, sú členmi Spoločenstva. Ak berieme do úvahy, že obstarávanie v nových a budúcich členských štátoch musí kladne prispievať k stratégii súdržnosti, je logické, že sa musia preskúmať dôsledky na budúce zameranie príslušných finančných nástrojov EÚ.

9.3.2 Neexistujú žiadne podrobné prieskumy zamerané na ďalšie dôsledky outsourcingu na zamestnanosť a kvalifikáciu.

9.3.3 Výbor odporúča Komisii, aby iniciovala také analýzy, ktoré budú obsahovať aj možné scenáre v strednodobej a blízkej budúcnosti a aby pritom zapojila aj príslušných aktérov. Prieskumy medzi predstaviteľmi podnikov, ktorí majú právomoc rozhodovania, poskytujú sčasti iný obraz než aký vyplýva z obchodných štatistík.

9.3.4 Také analýzy môžu byť aj súčasťou prieskumov zameraných na jednotlivé odvetvia v rámci novej priemyselnej poli-

tiky. Mohli by slúžiť ako základ pre diskusiu v oblasti sociálneho dialógu v jednotlivých odvetviach, ktorý tým získa ďalší nástroj na zvládnutie a predvídanie zmien (pozri rôzne stanoviská CCMI resp. EHSV).

9.4 Hlavné odpovede na výzvy, ktoré vyplývajú pre Európu z integrácie svetového obchodu a rastúceho offshoringu európskej výroby, sú obsiahnuté v Lisabonskej stratégii. CCMI v tejto súvislosti zdôrazňuje nasledujúce body, ktoré sú rozhodujúce pre to, aby sa Európa stala adaptabilnou a konkurencieschopnou v procese globalizácie:

- dokončenie a posilnenie vnútorného trhu
- podpora inovácií
- stimulovanie zamestnanosti.

9.4.1 Ďalší rozvoj a rozširovanie vnútorného trhu s cieľom optimalizovať voľný pohyb tovaru, služieb, osôb a kapitálu významne prispieje k posilneniu hospodárskej súťaže a podporí tým podniky, inovácie a rast.

9.4.2 Vnútorný trh môže byť plne realizovaný až potom, keď sa právne predpisy budú skutočne a správne uplatňovať a nadobudnú platnosť. Komisia a Rada musia zabezpečiť, aby to členské štáty neodkladali.

9.4.3 Rozvoj technológie a podporovanie inovácií v Európskej únii sú rozhodujúce pre to, aby Európa mohla uspieť na svetových trhoch. Týmto spôsobom sa zvýši počet vysoko kvalifikovaných pracovných miest v Európe a EÚ sa stane prítiažlivejším miestom pre podnikanie a investície.

9.4.4 Na podporu inovácií sú potrebné nákladovo efektívne a jednoduché patentové postupy. V súčasnosti je získanie patentu na vynález chráneného v celej EÚ značne drahšie a komplikovanejšie, než získanie patentu v USA. Musí sa zaviesť nákladovo efektívny patent Spoločenstva.

9.4.5 Je potrebné vyvinúť koordinované úsilie, aby sa v čo najkratšom možnom čase dosiahol cieľ národných investícií do výskumu a vývoja vo výške 3 % HDP stanovenej v Lisabonskej stratégii. Ako vyplýva z kľúčových údajov o vede, technológiách a inováciách zverejnených Komisiou 11. júna 2007, 85 % prípadov oneskorenia pri dosahovaní tohto cieľa je výsledkom slabého investovania podnikov. Súčasne je však možné dosiahnuť vysokú intenzitu vo výskume a vývoji, keď je veľké úsilie súkromného sektora sprevádzané vysokými verejnými investíciami. Verejný sektor v EÚ (členské štáty) musí teda aj naďalej investovať do výskumu a vývoja, aby sa aktivity súkromného sektora v oblasti VaV ďalej rozvíjali. Vlády by mali okrem toho uskutočňovať inovačnú politiku financovania na podporu investícií do výskumu a vývoja.

9.4.6 Investície do informačných a komunikačných technológií by podporili účinnosť v riadení a rýchle spojenie medzi spotrebiteľmi a trhmi v rámci Európy. Rozvoj rozsiahlych sieť širokopásmového internetového pripojenia musí byť prioritou.

(7) Pozri stanovisko EHSV INT/269 – „7. rámcový program v oblasti výskumu a technického rozvoja“ z decembra 2005.

9.5 Politika zamestnanosti nadobúda v tomto procese osobitný význam. Cieľom je na jednej strane nájsť pre tých, ktorí z dôvodu offshore outsourcingu stratili pracovné miesto, novú možnosť zamestnať sa a na druhej strane musia byť zachované požiadavky na kvalifikáciu zamestnancov a ich schopnosť prispôbiť sa. Práve zamestnanci, ktorí z dôvodu relokácií prišli o prácu, nachádzajú stále ťažšie novú prácu. Ešte pred pár rokmi bolo spravidla možné nájsť si nové miesto v priebehu 3 až 4 mesiacov. Dnes tento proces môže trvať roky, pretože sa stále viac výroby náročnej na ľudskú prácu externalizuje a neponúka sa žiadna adekvátne náhrada. Flexibilní, dobre vyškolení a motivovaní zamestnanci sú kľúčom k hospodárskej konkurencieschopnosti Európy.

9.5.1 Výbor preto aj v tejto súvislosti zdôrazňuje závery správy Wima Koka ⁽⁶⁾ s ohľadom na

- zvýšenie adaptability zamestnancov a podnikov, čo zvýši ich možnosti predvídať zmeny,
- zapojenie väčšieho počtu ľudí do trhu práce,
- viac investícií a efektívnejšie investície do ľudského kapitálu.

9.5.2 Vo svete rýchlych zmien nastupujú nové technológie, ktoré však rýchlo zastarávajú. Vlády európskych krajín musia zabezpečiť, aby ich občania boli schopní prispôbiť sa týmto novým pomerom, aby všetci dostali príležitosť. Naliehavo je potrebná moderná politika pracovného trhu a sociálna politika,

ktorá je zameraná na podporu príležitostí a schopnosti zamestnať sa prostredníctvom sprostredkovania zručností a opatrení na zvýšenie schopnosti pracovných síl prispôbiť sa, rekvifikovať sa a dosahovať väčšiu geografickú mobilitu. Rozhodujúcou pre realizáciu tejto náročnej úlohy je potreba, aby členské štáty vypracovali a uplatňovali vnútroštátnu politiku všeobecného a odborného vzdelávania, ktorá sa bude zakladať na investíciách do vzdelávania a celoživotného vzdelávania, aby boli ľudia schopní prispôbiť sa zmenám a novým oblastiam s komparatívnou výhodou. Ako sa zdôrazňuje v Lisabonskej stratégii, mali by tu byť zahrnuté nové základné zručnosti, ako sú znalosť práce s IT, cudzie jazyky, technologická kultúra, podnikateľské a sociálne zručnosti.

9.6 Okrem kvalifikácie zamestnancov je veľmi dôležité, aby pri offshore outsourcingu nedochádzalo k ďalšiemu úniku know-how. Je potrebné zachovať prostredie, ktoré urobí z Európy príťažlivé miesto pre výskum a vývoj. Preto sa nanovo musí zväziť úloha univerzít (predovšetkým prírodovedných a technických smerov), ich prepojenie v rámci Európy a ich spolupráca s hospodárstvom.

9.7 Konkurencieschopnosť Európy sa bude v prvom rade zakladať na inovačnom hospodárstve založenom na vedomostiach a na solidárnom modeli spoločnosti vyznačujúcom sa pevnou súdržnosťou. S nízkymi sociálnymi alebo environmentálnymi normami nemôže Európa súťažiť vyhrať.

V Bruseli 26. septembra 2007

Predseda

Európskeho hospodárskeho a sociálneho výboru

Dimitris DIMITRIADIS

⁽⁶⁾ Správa pracovnej skupiny pre zamestnanosť pod predsedníctvom Wima Koka, november 2003.

Pracovná skupina začala svoju činnosť v apríli 2003 a odovzdala svoju správu Komisii 26. novembra 2003. Komisia a Rada prevzali závery správy do svojej spoločnej správy o zamestnanosti určenej pre jarné zasadnutie Rady v roku 2004, ktoré potvrdilo nutnosť pre členské štáty prijať rozhodné opatrenia v súlade s usmerneniami, ktoré navrhla pracovná skupina.