

Alan S. Blinder*

OFFSHORING¹ – KOLEJNA REWOLUCJA PRZEMYSŁOWA?

Artykuł przedstawia istotę *offshoringu*, zjawiska polegającego na przenoszeniu prac, lecz nie osób je wykonujących, z krajów bogatych do biednych. Szybki rozwój technologii oraz coraz tańszy i łatwiejszy przepływ informacji znacząco rozszerzają zakres zbywalnych towarów i usług. Według autora zmiana ta okaże się dla świata tak doniosła, że będzie można porównać ją do dwóch rewolucji przemysłowych. Rozwój *offshoringu* może więc stanowić wyzwanie masowe, które poza istotnymi zmianami społecznymi przyniesie potrzebę przebudowy wielu systemów w rozwiniętych krajach, np. edukacji czy systemów zabezpieczenia społecznego, na co biedniejsze kraje nie są jeszcze gotowe. W zakończeniu autor wskazuje kierunek potrzebnych zmian.

1. Kontrowersja ponownie rozważana

Kiedy w lutym 2004 r. profesor Harvardu N. Gregory Mankiw, wówczas przewodniczący Rady Doradców Ekonomicznych Białego Domu, wywołał ogólno-narodowe wzburzenie swoim „podręcznikowym” stwierdzeniem na temat handlu, jedną z niewielu grup, które pospieszyły w jego obronie, byli ekonomiści. Mankiw komentował zjawisko, które przyjęło mało fortunną nazwę *offshoring* (lub *offshore outsourcing*), czyli przenoszenie pracy – lecz nie ludzi, którzy ją wykonują – z krajów bogatych do biednych. Twierdził mianowicie, że *offshoring* jest jedynie „najnowszym przejawem wykorzystywania zysków z handlu, o których ekonomiści mówili przynajmniej od czasów Adama Smitha. (...) Dziś jednak przedmiotem handlu jest więcej dóbr niż w przeszłości, co z pewnością przynosi korzyści”. Chociaż zarówno demokraci, jak i republikanie jednakowo mocno skrytykowali Mankiwa za bezwzględna postawę w stosunku do amerykańskiego rynku pracy, ekonomiści masowo poparli jego tezę, twierdząc, że *offshoring* jest jedynie kolejnym wymiarem międzynarodowego handlu.

Ekonomia w ich rozumieniu opierała się na założeniu, że w myśl dobrze znanej teorii przewagi komparatywnej, obejmowanie handlem nowych grup towarów i usług spowoduje wzrost wydajności i dobrobytu. Jednak Mankiw i jego zwolennicy nie docenili znaczenia *offshoringu* i jego negatywnego wpływu na kraje rozwinięte. Czasem zmiany ilościowe pociągają za sobą zmiany jakościowe – i to właśnie powoduje *offshoring*. Do tej pory widzimy jedynie wierzcho-

* Alan S. Blinder jest *Gordon S. Rentschler Memorial Professor of Economics* w Princeton University. W latach 1993–1994 był członkiem Rady Doradców Ekonomicznych Białego Domu, w latach 1994–1996 wiceprzewodniczącym Ławy Zarządzającej Systemu Rezerwy Federalnej.

¹ Dla angielskiego terminu *offshoring* nie opracowano dotychczas dobrego odpowiednika w języku polskim, stąd też w poniższym tekście używana jest wersja angielska (przyp. tłum.).

łek offshoringowej góry lodowej, której znaczenie w przyszłości może okazać się olbrzymie.

Poruszenie spowodowane stwierdzeniem Mankiwa okazało się groteskowo nieproporcjonalne do obecnej roli *offshoringu*, który wciąż wydaje się zjawiskiem przyszłości. Brak wiarygodnych danych narodowych, jednak fragmentaryczne badania wykazują, że w amerykańskim sektorze usług *offshoring* dotyczy dziś znacznie mniej niż miliona miejsc pracy (choć milion brzmi tu imponująco, to w gigantycznym i nieustannie wirującym rynku pracy w Stanach Zjednoczonych więcej miejsc pracy potrafi zniknąć w ciągu dwóch tygodni). Stały rozwój technologii i globalnej komunikacji gwarantuje w zasadzie, że w przyszłości *offshoring* będzie zwiększał swoje znaczenie w „usługach bezosobowych”, czyli takich, które mogą być świadczone elektronicznie na odległość przy niewielkim bądź zerowym obniżeniu jakości.

Nie powinniśmy jednak widzieć nadciągającej fali *offshoringu* jako nieuchronnie zbliżającej się katastrofy. Nie powinniśmy także próbować jej zatrzymać. Normalny zysk z handlu oznacza, że świat jako całość nie może tracić na wzroście wydajności. Stany Zjednoczone i inne uprzemysłowione państwa nie tylko przetrwały podobne zmiany w przeszłości, lecz także na nich skorzystały. Aby stało się tak i w tym przypadku, rządy i społeczeństwa rozwiniętego świata muszą sprostać masowym i złożonym wyzwaniom, które stawia *offshoring*. Takie elementy, jak narodowe systemy danych, umowy handlowe, systemy edukacyjne, programy i polityki społeczne, muszą zostać przystosowane do nowej rzeczywistości. Na razie niestety tak się nie dzieje.

2. Modernizacja przewagi komparatywnej

Kraje handlują ze sobą z tych samych powodów co ludzie, firmy czy regiony – dla pełniejszego wykorzystania swoich przewag komparatywnych. Niektóre przewagi mają swoje źródła w naturze, a zatem działalność człowieka w niewielkim stopniu może ten stan zmienić: Teksas i Arabia Saudyjska leżą na ogromnych złożach ropy naftowej, których nie ma w Nowym Jorku czy Japonii, a Hawaje są bardziej atrakcyjne turystycznie niż Grenlandia.

Współcześnie dla gospodarki kaprysy natury mają jednak istotnie mniejsze znaczenie niż w przeszłości. Obecnie przewagi komparatywne częściej wyrastają w wyniku działalności człowieka, a nie sprzyjających warunków naturalnych. Np. obfite złoża krzemu w Dolinie Krzemowej nie miały nic wspólnego z koncentracją firm komputerowych w tym rejonie. Zadecydowały o niej powstanie osławionego centrum badawczego Palo Alto firmy Xerox, bliskość Uniwersytetu Stanforda i przybycie do rejonu dwóch młodych ludzi – Hewletta i Packarda. Dolina Krzemowa mogła zatem wyrosnąć w dowolnym miejscu na świecie.

Kluczowa dla zrozumienia zjawiska *offshoringu* jest jedna z istotnych właściwości współczesnego świata, sprawiająca, że wzorce przewag komparatywnych wytworzone przez człowieka zmieniają się w czasie. Ekonomista Jagdish

Bhagwati nazywa to zjawisko „kalejdoskopowością przewag komparatywnych”. Przed wiekami Wielka Brytania posiadała przewagę komparatywną w przemyśle włókienniczym; z biegiem lat przewaga przesunęła się do Nowej Anglii, dlatego też miejsca pracy były przenoszone z Wielkiej Brytanii do Stanów Zjednoczonych. Stąd miejsca pracy zostały przeniesione na południe, przede wszystkim do obu stanów Karolina. Obecnie przewaga komparatywna w przemyśle włókienniczym należy do Chin i pozostałych krajów taniej siły roboczej, co skutkuje przesunięciem w ten rejon wielu zawodów dotąd uznawanych za typowo amerykańskie.

Nie wszystkie dobra mogą być jednak przedmiotem handlu na długich dystansach. Czynnikiem decydującym o możliwości handlu międzynarodowego daną grupą towarów i usług jest dostępna w określonym czasie technologia – przede wszystkim w dziedzinie transportu i komunikacji. Teoretycy ekonomii dzielą zatem światowe typy towarów i usług na dwie grupy: dobra zbywalne i niezbywalne na rynku międzynarodowym. Tradycyjnie każdy towar, który mógł być zapakowany i wysłany (najczęściej wyroby fabryk), uznawano za zbywalny, a wszystko to, co nie mogło zostać opakowane (np. usługi) lub było zbyt ciężkie do transportu (np. domy), uznawano za towary niezbywalne. Granice między towarami zbywalnymi a niezbywalnymi systematycznie ulegają jednak zatarciu, ponieważ technologia jest stale ulepszana, a transport staje się łatwiejszy i tańszy. W przeciwieństwie do zmian w przewagach komparatywnych ten proces nie jest kalejdoskopowy, prowadzi bowiem tylko w jednym kierunku – powiększania grupy towarów zbywalnych na rynku międzynarodowym.

Dawne założenie, że towaru, którego nie można zapakować w skrzynię lub pudło, nie da się sprzedać na rynku międzynarodowym, jest więc dzisiaj całkowicie przestarzałe. Ponieważ funkcję skrzyń i pudeł przejmują obecnie pakiety informacji cyfrowej, coraz liczniejsza grupa towarów i usług staje się przedmiotem handlu, a jej rozrost będzie stale postępował. W niedalekiej przyszłości (a w przypadku wielu towarów już dziś) podstawowym kryterium rozróżnienia typów produktów nie będzie możliwość bądź brak możliwości ich spakowania. Nie będziemy dzielić towarów na mieszczące i niemieszczące się do skrzyń czy kontenerów. Kluczowym rozróżnieniem stanie się raczej podział na usługi możliwe i niemożliwe do dostarczenia drogą elektroniczną.

3. Trzy rewolucje przemysłowe

Adam Smith napisał *O bogactwie narodów* w 1776 r., na początku pierwszej rewolucji przemysłowej. Chociaż jego wizja była na owe czasy całkowicie wyjątkowa, nawet on nie przewidział skali przyszłych zdarzeń. W państwach uprzemysławiających się pracownicy masowo migrowali z gospodarstw rolnych do fabryk, w wyniku czego społeczeństwa zmieniały się nie do poznania. Szacuje się, że w 1810 r. w Stanach Zjednoczonych rolnictwo pochłaniało 84% siły roboczej, przy jedynie 3% zatrudnionych w przemyśle. Do 1960 r. udział zatrudnionych w przemyśle wzrósł do 25%, a zajmujących się rolnictwem spadł

do 8% (dzisiaj 2%). Potrzeba przystosowania społeczeństw do nowej rzeczywistości spowodowała radykalne zmiany w stylu i jakości życia, edukacji, organizacji działalności handlowej czy formach i praktykach rządzenia.

Następnie przyszła druga rewolucja przemysłowa i druga zmiana w strukturze zatrudnienia. Tym razem zmalała liczba miejsc pracy w przemyśle przetwórczym na rzecz rozrostu sektora usług. Do dziś powoduje to niepokój w Stanach Zjednoczonych i w wielu innych bogatych krajach, gdzie ludzie niechętnie odnoszą się do redukcji liczby miejsc pracy w przemyśle. W rzeczywistości jednak nowy sektor usług tworzył się wyraźnie szybciej, niż zanikały dawne miejsca pracy w sektorze przemysłowym. W 1960 r. w Stanach Zjednoczonych ok. 35% pracowników spoza sektora rolniczego produkowało dobra, a 65% usługi. W 2004 r. już tylko jedna szóstka niezatrudnionych w rolnictwie pracowała w sektorze przemysłowym, a pięć szóstych w sektorze usług. Ten trend dotyczy całego świata i z pewnością będzie się nasilał. Z raportu OECD (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju) wynika, że w latach 1967–2003 udział sektora usług na rynku pracy wzrósł o 19 pkt procentowych w Stanach Zjednoczonych, 21 pkt w Japonii i ok. 25 pkt we Francji, Włoszech i Wielkiej Brytanii.

Obecnie znajdujemy się w początkowej fazie trzeciej rewolucji przemysłowej – w wieku informacji. Tani i łatwy przepływ informacji znacząco rozszerza zakres zbywalnych usług, a prawdziwy rozwój w tej dziedzinie wciąż jest jeszcze przed nami. Rewolucje przemysłowe to doniosłe i wielowymiarowe wydarzenia. Podobnie jak dwie poprzednie, trzecia rewolucja przemysłowa będzie wymagać rozległych (i często destabilizujących stary ład) zmian w sposobie życia, pracy i edukacji Amerykanów oraz mieszkańców pozostałych krajów rozwiniętych.

Spojrzenie historyczne może jednak złagodzić obawy związane z *offshoringiem*. Pierwsza rewolucja przemysłowa nie zwiastowała upadku rolnictwa, ani nawet końca produkcji żywności w Stanach Zjednoczonych. Spowodowała jedynie, że wyraźnie mniej Amerykanów było potrzebnych do pracy w sektorze rolniczym, aby wyżywić resztę populacji (uroczym zbiegiem okoliczności – obecna liczba Amerykanów pracujących w gospodarstwach – 2 mln – jest niemal równa liczbie z 1810 r.). Bezpośrednią przyczyną tej zmiany nie był jednak handel zagraniczny, lecz wzrastająca wydajność gospodarstw rolnych. Najważniejsze jest to, że powszechne porzucanie działalności rolniczej nie spowodowało masowego bezrobocia, prowadząc raczej do przeniesienia na wielką skalę siły roboczej do sektora przemysłu przetwórczego.

Podobnie druga rewolucja przemysłowa nie przyniosła końca produkcji, nawet w Stanach Zjednoczonych, które przodują na świecie w przenoszeniu zatrudnienia do sektora usług. Procent zatrudnionych w przemyśle spośród całej amerykańskiej siły roboczej radykalnie się zmniejszył od 1960 r., ale liczba bezwzględna pracowników sektora przemysłowego spadła tylko nieznacznie. Zmianę w strukturze zatrudnienia po drugiej rewolucji przemysłowej spowodowały trzy podstawowe czynniki: po pierwsze, wzrastająca wydajność sekto-

ra przemysłowego pozwoliła na produkcję większej ilości towarów mniejszym nakładem pracy. Po drugie, wzbogacanie się społeczeństwa zmieniło wzorce konsumpcji. Konsumenci wydawali coraz większą część dochodów na usługi (korzystanie z restauracji, urlopy wakacyjne), relatywnie zmniejszając wydatki na towary (ubrania, lodówki). Po trzecie, Stany Zjednoczone importują obecnie znacznie więcej towarów przemysłowych niż 50 lat temu. Te trzy czynniki sprawiły, że udział przemysłu przetwórczego w produkcie krajowym brutto Stanów Zjednoczonych zmalał z około 30% w 1953 r. do niecałych 13% w 2004 r., co wydaje się najlepszym ilościowym wskaźnikiem masowych skutków drugiej rewolucji przemysłowej aż do dziś. Podobnie jak w przypadku pierwszej rewolucji przemysłowej, zmiany w strukturze zatrudnienia nie spowodowały rozprzestrzenienia się bezrobocia.

Trzecia rewolucja przemysłowa będzie przebiegać w podobny sposób przez kilka kolejnych dziesięcioleci. Prace, które zostaną przesunięte za granicę, nie znikną całkowicie ze Stanów Zjednoczonych i innych krajów rozwiniętych, lecz ich udział w strukturze zatrudnienia drastycznie spadnie, co istotnie zmieni bogate społeczeństwa. Trudno przewidzieć, jakie będą kierunki tej zmiany, ponieważ nie wiadomo, gdzie pracownicy przeniosą swoją aktywność. Podobnie jak w przypadku dwóch poprzednich rewolucji przemysłowych, masowy *offshoring* nie wywoła masowego bezrobocia. W rzeczywistości dwie pierwsze rewolucje przyniosły światu ogromne zyski. Jeżeli społeczeństwa i ekonomie światowe przystosują się do warunków trzeciej rewolucji, ona także przyniesie wiele profitów.

4. Tym razem jest to kwestia indywidualna

Jakie rodzaje prac zostaną poddane *offshoringowi*? W przeszłości, kiedy za towary zbywalne uznawano te, które można było spakować i wysłać, podstawowym kryterium podziału było rozróżnienie na prace przemysłu przetwórczego i pozostałe. Dlatego też pracownicy przemysłowi w krajach bogatych przywykli do myśli, że konkurują z zagranicznymi rynkami. Ponieważ grupa dóbr zbywalnych rozszerza się, wielu pracowników sektora usług będzie musiało zaakceptować nową – niekoniecznie przyjemną – rzeczywistość, w której pojawi się konkurencja ze strony siły roboczej innych krajów. Należy przy tym pamiętać, że sektor usług zatrudnia wielokrotnie więcej pracowników niż sektor przemysłu przetwórczego.

Wielu ludzi naiwnie uznaje, że podstawowe dla rynku pracy jest – i pozostanie w przyszłości – rozróżnienie na pracowników dobrze wykształconych (lub o wysokich umiejętnościach) i nisko wykwalifikowanych – np. na lekarzy i pracowników informacji telefonicznej. Rozwiązaniem dla bogatych państw ma zatem być rozwój edukacji i ogólne podnoszenie kwalifikacji siły roboczej. Ta droga może jednak okazać się błędna. Inne czynniki wydają się bowiem równie istotne, choć edukacja i umiejętności mają duże znaczenie – w rozwiniętych społeczeństwach nakłady na edukację zwrócą się z zyskiem, a rozwój szkolnictwa

prawdopodobnie przyczyni się do większej elastyczności i umiejętności adaptowania się do nowych warunków siły roboczej. Problem w uznawaniu edukacji za remedium na potencjalne straty miejsc pracy tkwi jednak w pomniejszaniu znaczenia „innych czynników”. W niedalekiej przyszłości najważniejszy może okazać się podział na prace łatwe do wykonania i dostarczenia kablowo (lub przez połączenia bezprzewodowe) przy małym lub zerowym obniżeniu jakości oraz na prace niespełniające tych warunków. I ten niekonwencjonalny podział niekoniecznie pokrywa się z tradycyjnym rozróżnieniem na prace wymagające i niewymagające wysokiego wykształcenia.

Kilka zasadniczo różnych przykładów pokazuje, jak złożony – a może raczej nietradycyjny – jest nowy podział. Mało prawdopodobne, by zawody takie jak taksówkarz lub pilot mogły być kiedykolwiek wykonywane elektronicznie z dużych odległości. Tymczasem pierwsza to tzw. zła praca, o niskich wymaganiach edukacyjnych, a druga pod tym względem jest jej przeciwieństwem. Z kolei usługi takie jak przepisywanie tekstów (niewymagające wysokich kwalifikacji) czy badanie bezpieczeństwa (wymagające wysokich kwalifikacji) już teraz – choć na razie na niewielką skalę – są wykonywane i dostarczane elektronicznie z Indii. Większość lekarzy nie musi martwić się o przeniesienie miejsca wykonywania swojej pracy, ale w przypadku radiologów dzieje się to już dzisiaj. Policjanci nie zostaną zastąpieni elektronicznymi systemami bezpieczeństwa, w przeciwieństwie do niektórych pracowników ochrony. Dozorcy czy operatorzy dźwigu prawdopodobnie nie muszą obawiać się zagranicznej konkurencji, ale księgowi i informatycy – tak. Jak widać, linia podziału na prace usługowe możliwe do wykonania i dostarczenia elektronicznego (a zatem zagrożone *offshoringiem*) i na te, których nie da się przenieść, nie pokrywa się z tradycyjnym rozróżnieniem ze względu na wysokość kwalifikacji.

W Stanach Zjednoczonych i innych bogatych krajach grupa zawodów z sektora usług, które mogą być przesunięte w inne miejsca, z pewnością się powiększa. Mają na to wpływ rozwój technologii oraz postępująca modernizacja i poziom wykształcenia siły roboczej w krajach takich jak Indie czy Chiny. Ostatecznie liczba zawodów sektora usług podatnych na zagraniczną konkurencję przewyższy całkowitą liczbę zawodów przemysłu przetwórczego. Stąd też potrzeba sprostania konkurencji zagranicznej, która dziś jest zmartwieniem jedynie niewielkiej liczby pracowników w krajach zamożnych, niebawem stanie się najważniejszym problemem większości.

Jak dotąd nie ma nawet słownictwa ani tym bardziej systematycznych danych, które pomogłyby uchwycić nową rzeczywistość rynku i zatrudnienia. Istnieje jedynie sugerowana nomenklatura. Usługi, które nie mogą być świadczone elektronicznie lub których jakość wyraźnie spada przy tym sposobie dostarczania, mają jedną zasadniczą właściwość: wymagają osobistego kontaktu – twarzą w twarz; jest on albo konieczny, albo bardzo pożądanym. Pomyślmy o kelnerze obsługującym nas w restauracji, lekarzu przeprowadzającym badania czy o policjancie w czasie obchodu swojego rewiru. Spróbujmy wyobrazić sobie te czynności wykonywane przez roboty sterowane z Indii – wyglądałyby

niecو inaczej. Kontakt twarzą w twarz nie jest natomiast niezbędny w relacjach z operatorem telefonicznym, który organizuje nam połączenie konferencyjne, czy z agentem linii lotniczych, dokonującym telefonicznie naszej rezerwacji. Oni już teraz mogą być w Indiach.

Pierwszą grupę czynności możemy nazwać usługami dostarczanymi osobiście lub po prostu usługami osobistymi, a drugą – usługami dostarczanymi bezosobowo lub usługami bezosobowymi. W dobie globalnego handlu elektronicznego usługi bezosobowe mają więcej wspólnego z towarami przemysłowymi, pakowanymi w skrzynie lub kontenery i wysyłanymi w dowolne miejsce na świecie, niż z usługami osobowymi. Wiele usług bezosobowych jest już dziś przedmiotem handlu, a zatem ich odporność na *offshoring* jest niska. Co prawda, charakter większości usług osobowych nie pozwala na ich dostarczanie drogą elektroniczną – niektóre ściśle wymagają osobistego kontaktu (opieka nad dzieckiem), dla niektórych z natury ważny jest dotyk (pielęgniarstwo), inne wiążą się z wysokim poziomem zaufania (psychoterapia) lub mogą być przeprowadzane wyłącznie w konkretnych miejscach (lobbing).

Z upływem czasu różnica dzieląca usługi osobowe i nieosobowe będzie się jednak zmniejszać. Wraz z rozwojem technologii przesyłu informacji coraz więcej usług osobowych będzie przekształcać się w usługi bezosobowe. Nikt właściwie nie wie, jak daleko ten proces się posunie. Kilka lat temu Instytut Forrester Research wywołał zamieszanie w mediach, szacując, że 3,3 mln amerykańskich miejsc pracy w sektorze usług ulegnie *offshoringowi* do 2015 r., co daje tempo ok. 300 tys. miejsc pracy rocznie. Brzmi to imponująco. Pamiętajmy jednak, że przeciętna liczba tygodniowego ubytku miejsc pracy w Stanach Zjednoczonych to ponad 500 tys. Biorąc pod uwagę szybki rozwój technologii w najbliższej dekadzie, 3,3 mln w zasadzie wydaje się niewielką wartością. Podobny rozgłos osiągnęły badania z Berkeley w 2003 r. i obecne wyniki firmy konsultingowej McKinsey, szacujące, że ok. 11% amerykańskich miejsc pracy jest zagrożonych *offshoringiem*. Badania Berkeley były prowadzone na pracownikach „zawodów, w których *offshoring* dotychczas wystąpił lub już jest planowany”, co oznacza, że naukowcy dotknęli jedynie widocznego obecnie szczytu *offshoringowej* góry lodowej. Przyszłość ukaże znacznie większą jej część.

Aby otrzymać przybliżoną liczbę amerykańskich miejsc pracy zagrożonych *offshoringiem*, rozważmy strukturę rynku pracy w Stanach Zjednoczonych w końcu 2004 r. 14,3 mln ludzi pracowało wówczas w przemyśle przetwórczym. Ogromna przewaga tych pracowników produkowała przedmioty, które można spakować w skrzynie lub kontenery i wysłać, a zatem większość tych zawodów potencjalnie podlegała *offshoringowi*. Ok. 7,6 mln Amerykanów pracowało na budowach i w górnictwie. Pomimo że ta grupa pracowników produkowała dobra, a nie usługi, ich prace nie były zagrożone *offshoringiem* (nie można uderzać młotkiem w gwóźdź przez internet). Następnie mamy 22 mln lokalnych, stanowych i federalnych posad rządowych. Chociaż wiele z tych prac to usługi bezosobowe, które nie muszą być świadczone twarzą w twarz, niewiele z nich jest przedmiotem zainteresowania *offshoringu* z oczywistych przyczyn poli-

tycznych. 15,6 mln Amerykanów było zatrudnionych w sprzedaży detalicznej, która w większości wymaga obecności fizycznej, jednak udział w rynku sprzedaży internetowej staje się coraz większy, powodując wzrost ryzyka *offshoringu* wśród zawodów związanych ze sprzedażą detaliczną.

Powyższe przypadki należą do stosunkowo łatwych do oceny. Klasyfikacja do tego punktu nie obejmuje większości prac sektora usług prywatnych, czyli około 73,6 mln miejsc pracy w końcu 2004 r. Tę wyjątkowo heterogeniczną grupę możemy rozbić na: usługi edukacyjne i zdrowotne (17,3 mln), usługi handlowe i wolne zawody (16,7 mln), usługi wypoczynkowe i rekreacyjne (12,3 mln), usługi finansowe (8,1 mln), sprzedaż hurtową (5,7 mln), transport (4,3 mln), usługi informacyjne (3,2 mln), usługi komunalne (0,6 mln) i „usługi inne” (5,4 mln). Trudno podzielić tak szerokie kategorie na usługi osobowe i bezosobowe, a jeszcze trudniej ocenić, jakie możliwości elektronicznego dostarczania tych usług powstaną w przyszłości. Można jednak w przybliżeniu oszacować, które z nich będą bardziej podatne na *offshoring*, a które mniej.

Sektor zdrowia jest obecnie około pięciokrotnie większy od sektora edukacji i jeszcze przez dłuższy czas (jeśli nie zawsze) ogromna większość jego usług będzie dostarczana osobowo. Istnieją tu jednak wyjątki, np. radiologia – już dziś próbki laboratoryjne są wykorzystywane przez większość lekarzy w obiegu zewnętrznym. Dlaczego więc go nie powiększać, z obiegu od miasta do miasta do obiegu międzynarodowego? Możemy wyobrazić sobie wiele innych procedur medycznych przeprowadzanych przez lekarzy na dalekich odległościach. Już dzisiaj przecież niektóre zabiegi są wykonywane przez roboty, kontrolowane jedynie przez lekarzy – za pomocą połączeń światłowodowych.

Najlepszym sposobem dostarczania usług edukacyjnych również jest kontakt twarzą w twarz, to jednak staje się coraz bardziej kosztowne. O ile elektronika prawdopodobnie nigdy nie wyprze kontaktu osobistego z oświaty (gdzie jest skoncentrowana znaczna większość prac sektora edukacji), o tyle szkolnictwo wyższe jest tym już bardziej zagrożone. Wraz ze wzrostem czesnego na uniwersytetach tanie przekazy elektroniczne będą stawały się coraz bardziej pożądane lub nawet konieczne.

Do grupy przedsiębiorców, przedstawicieli wolnych zawodów i biznesu zalicza się wszystkich, od dyrektorów i architektów po maszynistki i dozorców; jest to więc grupa bardzo heterogeniczna. Stąd też, jeżeli przyglądamy się szczegółowym podkategoriom, okazuje się, że duża część tej grupy jest przynajmniej potencjalnie zagrożona *offshoringiem*. Przyszłość i rozwój technologii pokażą np., w jakim zakresie księgowość pozostanie w dotychczasowym miejscu, a w jakim będzie wykonywana w krajach o tańszej sile roboczej i dostarczana elektronicznie.

Usługi wypoczynkowe i rekreacyjne są pod tym względem o wiele bezpieczniejsze. Jeśli spędzamy wakacje na Florydzie, to wolimy, żeby chłopak roznoszący lody na plaży czy pokojówka nie znajdowali się w Chinach. Ale już agent zajmujący się rezerwacją może być (i jest) gdziekolwiek. Ogólnie jednak niewiele prac w sektorze usług turystycznych może być przeniesionych w inne miejsca.

Sektor finansowy – czyli ten, który koncentruje wiele dobrze płatnych prac – jest kolejnym obszarem, dla którego przyszłość może się bardzo różnić od stanu obecnego. Dzisiaj większość miejsc pracy w sektorze finansowym w Stanach Zjednoczonych jest skoncentrowana na kontynencie (skąd sprzedaje się usługi finansowe cudzoziemcom). Prawdopodobnie stan ten utrzyma się jeszcze przez wiele lat. Jednak postęp, jaki dokonuje się w telekomunikacji, i rosnący poziom edukacji w krajach takich jak Chiny i – przede wszystkim – Indie (gdzie wielu ludzi zna język angielski), może zasadniczo zburzyć *status quo*.

Sprzedaż hurtowa ma wiele wspólnego ze sprzedażą detaliczną, z tą różnicą, że rzadziej wymaga kontaktu osobistego, stąd też jej offshoringowy potencjał jest większy. Podobnie jest z transportem i usługami komunalnymi. Usługi informacyjne są natomiast typowym przykładem prac, które z łatwością mogą być dostarczane elektronicznie. Większość z nich jest zagrożona *offshoringiem*. Wreszcie enigmatyczny termin „usługi inne” – zwykle kryjące się pod nim zawody (np. pracownik pralni czy serwisant pralek) wymagają kontaktu twarzą w twarz.

Wyłaniający z tego przeglądu obraz nie zachęca do uogólnień, chociaż na podstawie powyższych danych można ogólnie stwierdzić, że w Stanach Zjednoczonych całkowita liczba dzisiejszych prac sektora usług, które będą podatne na *offshoring* w elektronicznej przyszłości, jest dwu- lub trzykrotnie większa od całkowitej liczby prac w sektorze przemysłu przetwórczego (która dzisiaj wynosi ok. 14 mln). Duża część amerykańskiego rynku pracy wydaje się zatem bezpieczna. Nikt jednak nie wie, jakie zmiany technologiczne przyniesie przyszłość.

5. Choroba bez lekarstwa

Zagadnienie to uzupełni dodatkowo spojrzenie ekonomiczne, które budzi pewien niepokój. Ekonomiści wspominają o „chorobie kosztowej” usług osobistych, odwołując się do „choroby Baumola”, nazwanej tak od nazwiska Williama Baumola, ekonomisty, który ją odkrył. Problem pojawia się w sytuacji, w której poprawa wydajności usług osobistych jest albo niemożliwa, albo wysoce niepożądana. Zastanówmy się, ile czasu i muzyków potrzebnych było do wykonania jednego z kwartetów smyczkowych Mozarta w 1790 r., a ile w 1990 r., albo ilu kierowców autobusu jest potrzebnych do odwiezienia dzieci do szkoły dzisiaj, a ilu jedno pokolenie wstecz. Rozwój wydajności w tych przypadkach jest niemożliwy. Może być on także niepożądanym – wystarczy zastanowić się nad pracą nauczycieli. Jej wydajność można podnosić stosunkowo łatwo: przez zwiększanie liczby uczniów w klasie – ten sam wkład pracy nauczyciela zapewnia korzyści większej grupie uczniów. Większość ludzi dostrzega jednak w tym sposobie „podnoszenia wydajności” spadek jakości nauczania, co potwierdzają również badania. Zatem wobec małych szans na prawdziwy wzrost wydajności i wobec ogólnego, stałego wzrostu płac, usługi osobiste są skazane na drożenie (w porównaniu z innymi dobrami). To jest istota choroby Baumola.

Problem ten nie dotyczy przemysłu przetwórczego. Na przykład producenci samochodów przez lata zdołali wyraźnie obniżyć liczbę godzin potrzebnych do wyprodukowania samochodu, zyskując istotny wzrost wydajności, który nie spowodował utraty jakości. Dzięki olbrzymiemu postępowi technologii telekomunikacyjnej nasz operator telefoniczny może obecnie obsłużyć znacznie więcej rozmów telefonicznych przy mniejszej liczbie pracowników niż jeszcze w poprzednim pokoleniu. A jakość telefonii podniosła się, przy relatywnym spadku jej cen. Po raz kolejny widzimy, że usługi bezosobowe mają więcej – niż usługi osobiste – wspólnego z przemysłem przetwórczym.

Prognozę choroby Baumola – zgodnie z którą ceny usług osobistych (takich jak nauczanie czy rozrywka) będą się podnosiły w stosunku do cen dóbr wytwarzanych przez przemysł przetwórczy i usług bezosobowych (takich jak samochody czy rozmowy telefoniczne) – potwierdziła historia. Teoria tłumaczy np., dlaczego ceny opieki zdrowotnej czy uniwersyteckiego czesnego przez lata rosły szybciej niż wskaźnik inflacji (w sferze konsumpcji).

Stały wzrost cen relatywnych ma przewidywalne konsekwencje. Krzywe popytu spadają, co oznacza, że zapotrzebowanie na towar spada, podczas gdy jego relatywna cena rośnie. W tym kontekście oznacza to, że relatywne zapotrzebowanie na usługi osobowe spada, a na dobra i usługi bezosobowe rośnie. Najważniejszymi wyjątkami od tej reguły są te usługi osobowe, które dostarczają „dobra luksusowe” (im ludzie są bogatsi, tym bardziej ich pożądamy), oraz nieliczne usługi bezosobowe, które ekonomiści nazywają dobrami „niższej jakości” (im ludzie są bogatsi, tym mniej ich potrzebują).

Choroba Baumola dość niepokojąco łączy się z *offshoringiem*. Zmieniające się wzorce handlu zatrzymają większość prac osobowych sektora usług w ich dotychczasowym miejscu, podczas gdy wiele zawodów wytwarzających dobra oraz usługi bezosobowe zostanie przeniesionych do świata rozwijającego się. Kiedy dodamy do tego prawdopodobieństwo, że popyt na wiele (coraz bardziej kosztownych) usług osobowych jest skazany na skurczenie relatywnie do wzrostu popytu na taniejsze usługi bezosobowe i produkty przemysłu przetwórczego, okazuje się, że kraje bogate czeka poważna reorganizacja. Przejawi się ona w przenieszeniu zatrudnienia z jednej gałęzi przemysłu do drugiej, ale także w płacach realnych – skoro coraz więcej pracowników w krajach bogatych szuka zatrudnienia w usługach osobowych, płace realne dla nich spadną, o ile popyt na te prace nie będzie wystarczająco silny. Stąd też prognoza płac jest bardziej optymistyczna dla usług osobowych wytwarzających dobra luksusowe (np. chirurgia plastyczna, szoferowanie) niż dla zwykłych prac w sektorze usług osobowych (takich jak strzyżenie czy nauczanie w szkole podstawowej).

6. Czy jesteśmy uzbrojeni na czas?

Co powinniśmy zrobić z tym problemem? Łatwiej wyznaczyć szerokie ramy rozwiązań, niż zaproponować konkretne działanie. Ten esej ma w istocie na celu

sprovokowanie możliwie kompetentnych mądrych ludzi do kreatywnej refleksji nad problemem.

Wiadomo, czego unikać: budowania protekcyjnych barier przeciwko *offshoringowi*. Tworzenie barier hamujących konwencjonalny handel dobrami fizycznymi jest wystarczająco trudne. Naturalna skłonność ludzi do handlowania i wymiany dóbr oraz siła przewagi komparatywnej prowadzą do osłabienia takich wysiłków (które nie tylko kończą się niepowodzeniem, lecz także powodują przy okazji szkody na dużą skalę). Nieporównywalnie trudniejsze (czytaj: niewykonalne) jest jednak hamowanie handlu elektronicznego. Istnieje zbyt dużo portów do monitorowania – Straż Nadbrzeżna nie może zablokować przesylek elektronicznych, dostarczanych za pośrednictwem internetu. Rządy mogłyby zapewne poczynić wiele szkód, próbując zablokować taki handel, a w końcu i tak nie odniosłyby sukcesu w uchyleniu praw ekonomii ani w powstrzymaniu sił historii. Jakie są więc inne, bardziej konstruktywne i obiecujące sposoby ograniczenia offshoringowego zamętu?

Po pierwsze, kraje bogate, takie jak Stany Zjednoczone, będą musiały zreorganizować system pracy, by wykorzystać swoją wielką siłę w usługach niezbywalnych – bliskość pieniędzy. W pewnym stopniu oznacza to potrzebę większej specjalizacji w dostarczaniu tych usług, przy których obecność człowieka jest albo konieczna, albo dochodowa. Stąd w przyszłej strukturze zatrudnienia Stanów Zjednoczonych będzie więcej adwokatów zajmujących się sprawami rozwodowymi, a mniej prawników piszących rutynowe umowy, więcej internistów, a mniej radiologów, więcej sprzedawców, a mniej maszynistek. Systemy rynkowe bardzo dobrze radzą sobie ze zmianami takimi jak powyższe, nawet jeśli są masowe. Zachodziły one już w przeszłości i będą zachodzić w przyszłości. Dostosowanie rynków zajmuje jednak dużo czasu, a może także przyjąć nieprzewidywalne kierunki. Co więcej, masowe zmiany w strukturze pracy często w ślad za sobą pociągają bolesne konsekwencje społeczne.

W dalszej kolejności Stany Zjednoczone i inne bogate kraje będą musiały przekształcić swoje systemy edukacyjne, tak by przygotowywać przyszłą siłę roboczą do zawodów, które będą istniały w ich społeczeństwach. W zasadzie wymaga to kształcenia większej liczby pracowników usług osobowych i mniejszej – usług bezosobowych i przemysłu przetwórczego. Co to jednak konkretnie oznacza dla sposobu uczenia dzieci w szkołach? Proste zintensyfikowanie edukowania jest prawdopodobnie w ogólnym rozrachunku korzystne, szczególnie jeśli lepiej wykształcona siła robocza jest bardziej elastyczna oraz szybciej i chętniej radzi sobie z nierutynowymi zadaniami i zmianami w zatrudnieniu. Nie ma jednak panaceum dla edukacji. Przykłady podane wcześniej pokazują, że kraje bogate utrzymują wiele prac, niewymagających od zatrudnionego solidnej edukacji. W przyszłości to, jak dzieci będą kształcone, może się okazać znacznie ważniejsze od tego, jak wiele wiedzy zdobędą. Specjaliści zajmujący się edukacją nie myśleli dotychczas o tym problemie, a powinni zacząć już teraz.

W przeciwieństwie do formułowanych dziś powszechnie sądów, umiejętności człowieka mogą okazać się cenniejsze niż umiejętności komputerów. Maniacy komputerowi nie zawładną całym światem, przynajmniej nie wysoko opłacani maniacy komputerowi z bogatych krajów. Kreatywność będzie w cenie. Thomas Friedman słusznie podkreśla, że niezbędne jest odsuwanie młodzieży od zadań rutynowych lub podatnych na rutynizację na rzecz pracy wymagającej prawdziwej wyobraźni. Niestety kreatywność i wyobraźnia są trudne do nauczania w szkołach – chociaż Stany Zjednoczone zdają się mieć pod tym względem przewagę w stosunku do krajów takich jak Niemcy czy Japonia. Co więcej, trudno sobie wyobrazić, by zawody twórcze kiedykolwiek stanowiły większość miejsc pracy. Co zrobią wszyscy inni?

Kolejnym ważnym wyzwaniem stojącym przed bogatymi krajami jest ponowne przemyślenie – nieefektywnych obecnie – programów pomocy w dostosowaniu do rynku. Dotychczas wyniki takich przedsięwzięć były niezadowalające. Skoro coraz więcej Amerykanów – ale także Brytyjczyków, Niemców i Japończyków – potrzebuje przystosowania do przemieszczeń wywołanych *offshoringiem*, programy te muszą zostać i rozszerzone, i ulepszone.

W kontekście pomocy w dostosowaniu do rynku w szerszym sensie wydaje się, że Stany Zjednoczone będą musiały naprawić i zagęścić nadszarpnięty system zabezpieczenia potrzeb społecznych, wspierając pracowników, którzy wypadli z rynku pracy. Będzie to możliwe dzięki poprawie programów dotyczących ubezpieczeń, od bezrobocia, przekwalifikowań zawodowych, ubezpieczeń zdrowotnych, emerytur, aż do pomocy społecznej. Obecnie Stany Zjednoczone mają jeden z najsłabszych systemów zabezpieczenia potrzeb społecznych w uprzemysłowionym świecie. Wydaje się, że istnieje niewielka (jeśli jakkolwiek) aktywność polityczna mająca na celu jego poprawę. To może się jednak zmienić, jeżeli coraz liczniejsze grupy populacji zaczną wymagać rozwiniętego zabezpieczenia społecznego. Ten sam problem wygląda inaczej w Europie Zachodniej – według standardów amerykańskich, systemy zabezpieczenia społecznego są tam bardzo szerokie i sięgają głęboko. Pytanie brzmi: czy są wystarczająco przystępne, nawet dzisiaj? A jeśli tak, czy pozostaną takie, kiedy zostaną znacznie silniej obciążone?

Warto jednak powtórzyć, że żaden z argumentów wymienionych powyżej nie zapowiada masowego bezrobocia, lecz raczej masową zmianę. Efektywny system zabezpieczenia społecznego złagodzi ten proces, a przez to przyspieszy adaptację do nowych warunków.

7. Wizja niedoskonała

Pomimo całej politycznej furii, gwałtowności i rozgłosu, w sektorze usług zaistniał już niewielki *offshoring*. Ostatecznie może on doprowadzić do trzeciej rewolucji przemysłowej, a rewolucje przemysłowe zmieniają społeczeństwa.

Pamiętając o tym, nie powinniśmy wyolbrzymiać zagrożeń *offshoringu*. Tak jak pierwsza rewolucja przemysłowa nie wyeliminowała rolnictwa w bogatych

krajach, a druga – przemysłu przetwórczego, tak trzecia rewolucja nie przeniesie wszystkich usług bezosobowych za morza. Nie doprowadzi też do masowego bezrobocia. Jednak niezbędna adaptacja do nowych warunków obciąży społeczeństwa krajów bogatych, które wydają się zupełnie nieprzygotowane na nadchodzące przekształcenia przemysłowe.

Prawdopodobnie w tym długofalowym procesie najistotniejsza będzie potrzeba rozwiązania problemu przygotowania edukacyjnego dzieci do prac, które pojawią się za 10 czy 20 lat. Niestety od kiedy uświadomiliśmy sobie, że rozróżnienie na usługi osobowe (które zostaną w bogatych krajach) i usługi bezosobowe (które zostaną przeniesione) nie pokrywa się z tradycyjnym podziałem na prace wymagające lub nie wysokiego wykształcenia, proste rozbudowywanie ilościowe edukacji nie może być jedyną odpowiedzią.

W miarę postępu przekształceń, w krajach bogatych liczba ludzi, którzy będą czuli się zagrożeni konkurencją zagraniczną na rynku pracy, będzie rosła niezwykle szybko. Można przewidzieć, że staną się oni potężną siłą polityczną w każdym z tych krajów. Rynek pracy w Stanach Zjednoczonych do dziś był szczególnie surowy dla ludzi słabo wykształconych i niewykwalifikowanych, którzy są mniej skłonni do wykorzystywania swoich uprawnień politycznych i mniej w tym doświadczeni. Jednak nowe grupy pracowników przesuniętych na inne stanowiska, szczególnie tych dobrze wykształconych, nie będą ani pasywne, ani ciche. Będą natomiast bardzo liczne. Otwarty handel może być zatem poddany wielkim naciskom.

Offshoring usług bezosobowych z krajów bogatych do biednych zachodzący na dużą skalę może także wpływać na relatywną pozycję ekonomiczną Stanów Zjednoczonych i Europy. Bardziej elastyczny amerykański rynek pracy prawdopodobnie szybciej i skuteczniej zaadaptuje się do radykalnych zmian w warunkach pracy i edukacji niż bardziej sztywny rynek pracy w Europie.

W przeciwieństwie do obiegowych opinii, Amerykanie i mieszkańcy innych krajów anglojęzycznych powinni mniej obawiać się konkurencji i zagrożenia ze strony Chin (które rodzą się głównie w przemyśle przetwórczym) niż zagrożenia ze strony Indii (powstających w sektorze usług). Indie już dziś uczą się wykorzystywać silną przewagę komparatywną w angielskim i ten proces będzie się utrzymywał. Ekonomiści Jagdish Bhagwati, Arvind Panagariya i T.N. Srinivasan mieli zamiar uspokoić Amerykanów, kiedy pisali: „Dodanie 300 milionów ludzi do grupy wykwalifikowanych pracowników w Chinach i Indiach zajmie dekady”. Prawdopodobnie mieli rację. Pamiętajmy jednak, że te dekady to okres, o którym powinniśmy myśleć już teraz, a 300 mln ludzi to mniej więcej dwukrotnie więcej od zasobów obecnej siły roboczej w Stanach Zjednoczonych.

Wiele innych skutków nadchodzącej transformacji przemysłowej trudno przewidzieć, czy nawet sobie wyobrazić. Przyjmijmy jedną z wielu możliwości: przez lata wydawało się, że nowoczesne życie ekonomiczne charakteryzuje wieczny obraz odczłowieczonego miejsca pracy, parodiowanego przez Charliego Chaplina w *Dzisiejszych czasach*. Zmiana w kierunku usług osobowych może odwrócić ten trend w krajach bogatych, zmniejszając alienację pracowników

i przynosząc więcej satysfakcji z pracy. Niestety przyszłość zachowuje swoją tajemnicę tylko dla siebie. W każdym razie *offshoring* to zjawisko znacznie szersze niż tylko zwykłe przedsięwzięcie biznesowe, które dotąd obserwujemy.

Tłumaczył: Maciej Gorzelak

OFFSHORING – THE NEXT INDUSTRIAL REVOLUTION?

The article addresses the nature of offshoring, a phenomenon which names the migration of jobs, but not the people who perform them, from rich countries to the poor ones. Due to fast development of technology, information flow around the globe is getting cheaper and easier. Thus, the group of tradable goods and services is constantly growing. This change will become as meaningful in its consequences as two Industrial Revolutions. The development of offshoring will become a massive challenge bringing wrenching social changes. Moreover, rich countries will have to modify their systems of education or social security net in order to adjust themselves to new reality, and they have not done much yet. The conclusion presents the possible directions of these changes.