

Avizul Comitetul Economic și Social European pe tema „Integrarea comerțului mondial și externalizarea. Abordarea noilor provocări”

(2008/C 10/17)

La 16 februarie 2007, în conformitate cu articolul 29 alineatul (2) din Regulamentul de procedură, Comitetul Economic și Social European hotărât să elaboreze un aviz din proprie inițiativă privind *Integrarea comerțului mondial și externalizarea. Abordarea noilor provocări*.

Comisia consultativă pentru mutații industriale, însărcinată cu pregătirea lucrărilor Comitetului pe această temă, și-a adoptat avizul la 12 septembrie 2007. Raportor: dl Zöhner; coraportor: dl Lagerholm.

În cea de-a 438-a sesiune plenară, care a avut loc la 26 și 27 septembrie 2007 (ședința din 26 septembrie), Comitetul Economic și Social European a adoptat prezentul aviz cu 151 voturi pentru, 1 vot împotrivă și 8 abțineri.

1. Rezumat

1.1 Schimbările din domeniul comerțului și integrarea sporită a economiilor naționale în sistemul comercial mondial sunt impulsionate de o multitudine de factori. Unul dintre factorii cruciali îl reprezintă în acest sens dezvoltarea unei diviziuni internaționale a producției, care a dus la comercializarea unui număr din ce în ce mai mare de produse intermediare (bunuri și servicii), în diversele faze ale procesului de producție. Comerțul cu produse intermediare constituie unul dintre impulsurile principale ale mutațiilor industriale și reprezintă o formă specială de diviziune internațională a muncii.

1.2 Externalizarea se măsoară, în acest context, în funcție de fluxurile comerciale externe cu produse intermediare, ceea ce deviază de la definiția curentă și se suprapune în anumite privințe cu așa-numitul *offshoring* („delocalizare”); de aceea, pentru a putea face diferența, se poate vorbi de „externalizare *offshore*”.

1.3 Această „externalizare *offshore*” se explică printr-o serie de cauze. Costurile mai scăzute ale muncii (salarii mai mici și/sau protecție socială redusă) au cea mai mare importanță în acest context. Pe lângă acestea, mai joacă un rol esențial și prețurile materiilor prime sau apropierea de noile piețe emergente. Externalizarea *offshore* poate fi însă impulsionată și prin avantaje la nivelul costurilor, care rezultă dintr-o legislație de mediu mai puțin strictă sau din avantaje fiscale.

1.3.1 Fenomenul externalizării *offshore* nu este o noutate, ci este sinonim cu organizarea producției bazată pe diviziunea muncii, în cadrul căreia întreprinderile se specializează pe ceea ce pot produce mai bine și mai rentabil. Tehnologia informației și comunicarea ieftină accelerează această evoluție, facilitând comerțul internațional în multe domenii noi și în special în sectorul serviciilor.

1.3.2 O condiție de bază pentru externalizarea *offshore* o reprezintă un sistem de transport rentabil și eficient.

1.4 Volumul bunurilor care sunt comercializate astăzi la nivel mondial este de 15 ori mai mare decât în 1950, iar cota sa din PIB-ul mondial s-a triplat. Între timp, comerțul mondial cu servicii a atins rate de creștere asemănătoare celui cu bunuri și

crește mai repede decât PIB-ul. Serviciile reprezintă aproape 20 % din comerțul internațional.

1.5 În perioada 1992-2003, s-a înregistrat o creștere a cotei de produse intermediare (de la 52,9 % la 54,1 %) și de bunuri de capital (de la 14,9 % la 16,6 %) din importurile totale, în timp ce cota bunurilor de consum a scăzut ușor. La produsele intermediare, s-a produs o mutație clară către categoria piese de schimb și componente.

1.6 Tendințele variază puternic și la nivel regional. În timp ce cota produselor intermediare în cadrul importurilor UE-15, Japoniei și SUA a scăzut, aceasta a crescut în China, Asia de Sud-Est și în noile state membre (UE-10).

1.7 Creșterea rapidă a comerțului cu servicii s-a produs în primul rând la categoria „alte servicii”. Această categorie include servicii apropiate de economie. În acest sens, serviciile financiare, informatice și de informație sunt caracterizate de un puternic dinamism. Marii câștigători ai externalizării serviciilor sunt SUA, UE-15 și India, aceasta din urmă profitând cel mai mult, în termeni relativi.

1.8 Pe ansamblu, UE și-a menținut cu succes poziția de lider în comerțul mondial, atât în sectorul bunurilor, cât și în cel al serviciilor. Economia europeană este lider de piață într-un domeniu extins de industrii cu un nivel tehnologic mediu și cu investiții mari de capital. Deficitul comercial în creștere cu Asia și o performanță destul de slabă a UE în domeniul TIC constituie o sursă de îngrijorare.

1.9 Prin externalizarea *offshore* crește comerțul, ceea ce duce, în linii generale, la creșterea bunăstării. Comitetul este însă conștient și de faptul că, în acest proces, există nu doar câștigători, ci și perdanți, aceștia din urmă fiind în cele mai multe cazuri mai ușor de identificat, deoarece sunt direct afectați (de exemplu, lucrătorii care își pierd locul de muncă).

1.10 Din perspectiva unei evoluții pe ansamblu pozitive pentru UE în privința comerțului cu produse intermediare, trebuie susținută o atitudine pozitivă și activă a UE față de un comerț mondial liber, dar echitabil, precum și adoptarea unei strategii active privind globalizarea. În cadrul UE, cea mai mare atenție trebuie să se acorde repartizării avantajelor care decurg de aici.

1.11 UE trebuie să depună eforturi pentru asigurarea unor condiții echitabile și a unei dezvoltări durabile (din punct de vedere economic, social și ecologic) în comerțul mondial.

1.12 UE ar trebui să fie conștientă de punctele sale forte și să le valorifice. Tocmai domeniile menționate anterior, caracterizate printr-un nivel tehnologic mediu, au adesea o capacitate ridicată de inovație. În plus, trebuie realizate investiții în echipamente și idei în domeniul noi.

1.13 Este urgentă nevoie de analize mai numeroase și mai detaliate cu privire la evoluția externalizării *offshore*. Comitetul recomandă Comisiei să inițieze astfel de analize, care ar trebui să conțină și scenarii posibile pe termen mediu și lung și să includă și părțile interesate. Astfel de analize pot fi, de asemenea, o parte a cercetărilor sectoriale din cadrul noii politici industriale și ar putea servi drept bază pentru discuțiile din cadrul dialogului social la nivel sectorial.

1.14 Răspunsurile principale la provocările pe care le reprezintă pentru Europa integrarea comerțului mondial și externalizarea sporită a producției europene se găsesc în Strategia Lisabona. În acest context, Comitetul evidențiază următoarele puncte ca fiind esențiale pentru o Europă adaptabilă și competitivă în cadrul procesului de globalizare:

- realizarea deplină și consolidarea pieței interne;
- promovarea inovației;
- stimularea ocupării forței de muncă.

2. Expunere de motive și contextul avizului

2.1 Schimbările din domeniul comerțului și integrarea sporită a economiilor naționale în sistemul comercial mondial sunt impulsionate de o multitudine de factori (liberalizarea comerțului, reducerea costurilor de transport și comunicare, creșterea veniturilor, accentuarea diviziunii internaționale a muncii etc.). Unul dintre factorii cruciali îl reprezintă în acest sens dezvoltarea unei diviziuni internaționale a producției, care a dus la comercializarea unui număr din ce în ce mai mare de produse intermediare (bunuri și servicii), în diversele faze ale procesului de producție. Această creștere a comerțului cu produse intermediare, care este denumită aici „externalizare”, indică clar restructurarea a numeroase procese de producție la nivel global și regional și poate fi constatată și în multe domenii ale sectorului serviciilor.

2.2 Avantajele comparative tradiționale ale țărilor industrializate, bazate pe calificarea profesională a lucrătorilor și pe *know-how*-ul tehnic cu privire la produsele acestor țări și la procesele de producție sunt expuse unei presiuni crescândă din diferite direcții. În acest mediu în rapidă schimbare, UE se confruntă cu noi concurenți, care au apărut într-un mare număr de ramuri economice și sectorul serviciilor cu valoare adăugată ridicată. Astfel, provocările pentru întreprinderile din UE sporesc într-un ritm foarte rapid.

2.3 Comerțul cu produse intermediare este unul dintre vectorii principali ai mutațiilor industriale și reprezintă o formă specială a diviziunii internaționale a muncii, care elimină rapid formele tradiționale ale internaționalizării. Este evident că globalizarea piețelor, asociată cu progresul tehnologic, permite divizarea procesului de producție a unui anumit produs în numeroase faze succesive, în amonte și în aval, care de obicei sunt distribuite în mai multe țări.

2.4 În acest aviz, trebuie examinat, pe de o parte, în ce mod este impulsionat fenomenul global al externalizării bunurilor și serviciilor, în principal de evoluțiile din statele asiatice (în special China și India), dar și de integrarea noilor state membre. Pe de altă parte, este necesar să se stabilească dacă și în ce măsură este vulnerabilă UE în fața apariției unor noi puteri comerciale la scară globală și în fața modificărilor globale conexe ale avantajelor comparative, în special cu privire la piețele pe care UE deține o poziție de lider în prezent. Este vorba în primul rând de acele industrii care sunt caracterizate de un nivel tehnologic mediu și de investiții mari de capital, ca de exemplu industria automobilelor, cea farmaceutică, precum și producția de echipamente speciale.

2.5 Fenomenul delocalizărilor nu este abordat în acest aviz, deoarece a constituit deja subiectul altui aviz.

2.6 Pe scurt, se poate afirma că este vorba despre un fenomen interesant în industrie, care va constrânge întreprinderile din UE să își consolideze avantajele comparative de care au profitat până acum, dar care nu mai sunt garantate nici măcar în noile ramuri economice, precum cea a serviciilor. Analiza acestei evoluții ar permite să se identifice actualele și viitoarele sectoare slabe și să se recomande ramurilor economice din UE să ia în avans deciziile corecte.

3. Dezvoltarea comerțului mondial

3.1 Punctul de plecare pentru continuarea analizei îl constituie un studiu publicat în „Economic Papers” nr. 259, în octombrie 2006, al Direcției Generale Afaceri Economice și Financiare a Comisiei Europene ⁽¹⁾.

3.1.1 În acest studiu, este examinată perioada 1990-2003. Aceasta prezintă interes întrucât la începutul anilor '90, au început schimbări decisive pentru Europa în comerțul mondial. Republica Populară Chineză a pătruns în forță în comerțul mondial, ceea ce a dus în cele din urmă la aderarea sa la Organizația Mondială a Comerțului. Realizarea pieței comune a condus la o mai profundă integrare în interiorul UE. Deschiderea politică și economică a țărilor din Europa Centrală și de Est și integrarea lor în UE a dus la extinderea pieței comune. La începutul acestei perioade, UE cuprindea 12 state membre, față de 27 în prezent.

3.1.2 Totodată s-au produs schimbări profunde și în India, Rusia și America Latină (în special în Brazilia), care au asigurat acestor țări o poziție mai puternică în comerțul mondial.

⁽¹⁾ Economic Papers nr. 259: „Global trade integration and outsourcing: How well is the EU coping with the new challenges” de Karel Havik și Kierian Mc. Morrow.

3.1.3 Deoarece, la terminarea acestui studiu, nu au existat încă date fiabile pentru perioada după 2003, nu pot fi făcute nici un fel de afirmații fondate privind evoluția ulterioară. Trebuie însă pornit de la ideea că, în măsura în care studiul se referă la UE-10, se poate considera că tendințe asemănătoare caracterizează și România și Bulgaria. Exemplul industriei textile arată mai degrabă intensificarea ritmului evoluției indicate.

3.2 Volumul bunurilor comercializate astăzi la nivel mondial este de 15 ori mai mare decât în 1950, iar cota din PIB-ul mondial s-a triplat. Între timp, comerțul mondial cu servicii a atins rate de creștere asemănătoare celui cu bunuri (din 1990, cu circa 6 % în medie pe an) și crește mai repede decât PIB-ul. Cota serviciilor în comerțul internațional se ridică la aproape 20 %.

3.2.1 În timp ce evoluția de ansamblu este destul de stabilă, se pot constata diferențe clare în ceea ce privește ratele de creștere a diferitelor categorii de produse și servicii.

3.2.2 Așa cum s-a menționat deja în introducere, diviziunea internațională a muncii reprezintă unul dintre vectorii cei mai importanți ai dezvoltării comerțului mondial. Această diviziune a muncii duce la o creștere permanentă a comerțului intermediar (de bunuri și servicii). Acest comerț intermediar în creștere (de exemplu, cu produse semifabricate, părți și componente) sau „externalizarea” reflectă reorganizarea multor procese de producție la nivel global/regional, mai degrabă decât la nivel național, reprezentând o imagine a creșterii enorme a fluxurilor de investiții străine directe, de la mai puțin de 5 % din PIB-ul mondial la peste 15 % la sfârșitul anilor '90. Cu toate acestea, nu orice investiție străină directă este legată automat de externalizare.

3.2.3 Sistemele globale de producție asociate dezvoltării eficiente a tehnologiilor informației și comunicațiilor, care duc la externalizare și, s-ar putea spune, la specializarea pe verticală, se reflectă și în multe domenii ale sectorului serviciilor.

3.2.4 Internaționalizarea proceselor de producție la nivel regional și global duce la creșterea comerțului în cadrul industriei și întreprinderilor. Exporturile din cadrul unei anumite industrii dintr-o țară sunt din ce în ce mai dependente de importurile de produse intermediare, care au fost produse de aceeași industrie sau de o filială a unei întreprinderi multinaționale.

3.3 *Imaginea de ansamblu a comerțului în funcție de etapele de producție*

3.3.1 Dacă se utilizează „Broad Economic Categories Classification” a ONU, se pot distinge bunurile în funcție de utilizarea lor finală (de exemplu, produse intermediare, bunuri de consum sau bunuri de capital).

3.3.2 În perioada 1992-2003, s-a înregistrat o creștere a cotei de produse intermediare (de la 52,9 % la 54,1 %) și de mijloace de producție (de la 14,9 % la 16,6 %) din importurile totale, în timp ce cota bunurilor de consum a scăzut ușor. La produsele intermediare, s-a produs o mutație clară către cate-

goria piese de schimb și componente. Acest lucru caracterizează în primul rând industria TIC și a automobilelor.

3.3.3 Tendințele variază puternic și la nivel regional. În timp ce cota produselor intermediare în importurile UE-15, Japoniei și SUA a scăzut, aceasta a crescut în China, Asia de Sud-Est și în noile state membre (UE-10).

3.4 Aceste considerații nu iau în considerare comerțul și evoluțiile din cadrul UE-15. Trebuie însă recunoscut că acesta reprezintă partea considerabil mai mare a schimburilor dintre statele membre UE individuale (între două treimi și 80 %). Externalizarea se măsoară în acest context doar în funcție de fluxurile comerciale externe cu produse intermediare, ceea ce deviază de la definiția curentă și se suprapune în anumite privințe cu așa-zisul „*offshoring*”; de aceea, pentru a face diferența, se poate vorbi de „externalizare *offshore*”.

4. Motivele creșterii externalizării *offshore*

4.1 Întreprinderile iau decizia, din motive foarte diverse, să își transfere activitățile comerciale sau părți ale acestora în străinătate. Motivul actual cel mai important pare să îl reprezinte costurile mai scăzute ale forței de muncă. Pe lângă acestea, un rol important îl joacă și factori precum prețurile scăzute ale materiilor prime sau apropierea de noile piețe emergente. Productivitatea mai scăzută, sistemele juridice incerte, lipsa infrastructurii, condițiile comerciale nefavorabile (de exemplu, taxele vamale, standardele în vigoare) și imposibilitatea de a face controale și a reacționa la apariția problemelor pot influența negativ o astfel de decizie.

4.2 Mutarea instalațiilor de producție și achiziția de produse, care inițial erau produse de firmele însele nu sunt fenomene noi. Înlocuirea forței de muncă autohtone cu forță de muncă străină este de mulți ani o practică curentă în toate țările industrializate. Fenomenul externalizării este practic sinonim cu diviziunea muncii și cu întreprinderi care rămân competitive, care sunt sensibile la prețuri și în același timp se specializează pe ceea ce pot produce mai bine. Nou este, dimpotrivă, faptul că prin tehnologiile informației și comunicațiilor (TIC) a devenit posibilă, în ultimii ani, externalizarea unor categorii complet noi de servicii (respectiv de producție de bunuri). Tehnologia informației și comunicațiile ieftine din prezent permit întreprinderilor să externalizeze cele mai multe procese care pot fi reproduse/realizate în format digital, precum asistența IT, serviciile administrative, centrele de apeluri, programarea de software și anumite funcții de cercetare și dezvoltare.

4.2.1 În mod similar, tehnologia informației și comunicațiilor a permis o externalizare suplimentară în domeniul producției de bunuri, întrucât produsele intermediare pot fi obținute în mod integrat de la furnizori multipli. Tehnicile de producție cu livrare „*just-in-time*” se bazează în mare măsură pe TIC, pentru a coordona în același timp finalizarea și livrarea unor piese și componente individuale provenind de la producători diferiți, pe distanțe mai mult sau mai puțin extinse.

4.3 Ceea ce poate fi externalizat poate fi în mod normal și relocalizat *offshore*. *Offshoring*-ul poate lua forma unui transfer de activități specifice în cadrul unei organizații către o destinație din străinătate sau către un furnizor independent.

Așa cum s-a menționat, acesta nu este un fenomen cu totul nou. Dezvoltarea rapidă a TIC și scăderea aferentă a costurilor comunicațiilor au permis comercializarea transfrontalieră a numeroase produse noi, în special servicii. În prezent, activități precum desenul tehnic în domeniul arhitecturii, evaluarea de către radiologi a radiografiilor sau anumite servicii juridice pot fi transferate în străinătate. Astfel, dezvoltarea TIC a dus la extinderea comerțului internațional prin scăderea costurilor de tranzacție și prin posibilitatea de a comercializa produse cu totul noi. Această evoluție este asemănătoare impactului sistemului internațional de containerizare din anii '50, care, la rândul său, a dus la relansarea comerțului internațional ^(?).

4.4 Prezentul aviz se concentrează pe externalizarea *offshore*. Cu toate acestea, în dezbaterile politice generale, aceasta este adesea confundată cu investițiile străine directe (ISD). De exemplu, există evoluții care sunt deseori prezentate ca forme de externalizare/*offshoring*, dar care, de fapt, sunt extinderi ale afacerilor în străinătate, pentru a răspunde nevoilor piețelor locale. Pentru a stabili dacă o anumită mutare a unei unități de producție este un exemplu de *offshoring*, este necesar să se stabilească ce piață urmează a fi deservită. Extinderea afacerilor în străinătate numai cu scopul de a deservi piețele externe (ISD orizontală) nu va avea în mod necesar — nici măcar pe termen scurt — efecte negative asupra ocupării forței de muncă în țara de origine. Dimpotrivă, ar putea avea efecte foarte benefice, atât în privința profitabilității, cât și a ocupării forței de muncă la sediul general al întreprinderii.

4.5 Dar, desigur, nu numai costurile mai scăzute ale forței de muncă (salariile mai scăzute și/sau securitatea socială mai redusă) și necesitatea de a fi mai aproape de piețe determină întreprinderile să își transfere producția. Cauzele pot fi, de asemenea, costurile mai scăzute datorate, de exemplu, unor reglementări de mediu mai puțin stricte sau unor avantaje fiscale. Un exemplu interesant și actual de *offshoring*, care poate ilustra acest lucru, este evoluția industriei europene a cimentului. Din cauza creșterii foarte mari a prețului energiei în Europa — parțial datorită sistemului UE de comercializare a emisiilor de CO₂ — și a limitării directe a emisiilor de CO₂ ale industriei, anumiți producători europeni de ciment au externalizat producția de clincher în China.

4.6 În sfârșit, un sistem de transport rentabil și eficient este o condiție prealabilă pentru externalizarea *offshore*.

5. Externalizarea producției de bunuri

5.1 Externalizarea, definită în studiu drept subcontractarea anumitor etape ale producției către furnizori externi sau filiale dedicate, stabilite în afara UE, reflectă următorii factori:

(?) Containerizarea este un sistem intermodal de transportare a încărcăturii generale sau a produselor în containere standardizate de tip ISO. Bunurile pot fi transportate ușor dintr-o loc în altul în aceste containere, care pot fi încărcate pe vase pentru containere, în camioane, trenuri, autovehicule și avioane. Conceptul de containerizare este considerat o inovație-cheie în domeniul logisticii, care a revoluționat manevrarea transporturilor de mărfuri în secolul XX și a redus dramatic costurile transporturilor.

— Fluxurile comerciale internaționale sunt propulsate de internaționalizarea structurilor de producție și creșterea fluxurilor globale de ISD.

— Importurile mondiale de bunuri intermediare (în special piese și componente) și de mijloace de producție sunt în creștere. Aceasta duce și la creșterea comerțului între industrii și între întreprinderi.

— Există o creștere puternică a fluxurilor comerciale complementare bidirecționale între țările industrializate și țările în curs de dezvoltare/emergente. Ponderea produselor intermediare scade în importurile către UE-15, SUA și Japonia, în timp ce crește pentru partenerii regionali mai puțin avansați ai acestora.

— Externalizarea anumitor etape de producție este o caracteristică specifică a industriilor TIC și automobilelor, care cuprind întreprinderi care acționează la scară globală.

6. Externalizarea serviciilor

6.1 Comerțul global cu servicii s-a dezvoltat rapid de la jumătatea anilor '90. Acesta a atins rate de creștere asemănătoare comerțului cu bunuri și, în felul acesta, crește cu mult mai repede decât PIB-ul. Comerțul cu servicii a crescut de la 3,8 % din PIB în 1992 la 5,7 % în 2003.

6.2 În timp ce categoriile transporturilor și turismului au crescut proporțional cu PIB-ul, creșterea considerabilă a comerțului cu servicii s-a produs la categoria „alte servicii”. Această categorie include serviciile pentru întreprinderi. În cadrul acesteia, cresc puternic în special serviciile financiare, informatice și de informație.

6.3 Prin compararea rezultatelor nete (exporturi minus importuri), marii câștigători de pe piața externalizării serviciilor au fost SUA, UE-15 și India; în termeni relativi, India a avut cele mai mari câștiguri.

7. Punctele forte și cele slabe ale UE

7.1 Din 1990, UE și-a menținut cu succes poziția de lider comercial global, atât în sectorul bunurilor, cât și în cel al serviciilor. Aceasta este, în parte, rezultatul faptului că etapa caracterizată de investiții intensive a procesului global de relansare de la începutul anilor '90 a privilegiat acele industrii care produc bunuri cu investiții mari de capital, în care UE posedă o poziție relativ puternică. UE este lider de piață într-o gamă largă de industrii cu tehnologie medie și producătoare de bunuri cu investiții mari de capital. Punctele forte principale sunt industria globală de automobile, industria farmaceutică, de echipamente speciale, precum și domeniul financiar și al serviciilor pentru întreprinderi.

7.1.1 Între 1992 și 2003, excedentul comercial extern al UE a crescut de la 0,5 % la 1,5 % din PIB, aducând o contribuție semnificativă la creșterea PIB-ului.

7.1.2 Un punct forte important al UE este cu siguranță și piața unică proprie, care oferă nu doar un cadru juridic stabil, ci reprezintă și o piață internă extinsă. Ca urmare a extinderii, o parte din externalizare se produce în noile state membre.

7.1.3 Studiul arată că, în anumite domenii precum industria automobilelor, externalizarea *offshore* tinde să se concentreze pe anumite regiuni (UE-15 în noile state membre, SUA în Mexic și Brazilia, Japonia în Asia de Sud-Est și China). Acest lucru se explică în primul rând prin costurile legate de depărtarea geografică (de exemplu, costurile de transport). În domeniile noilor tehnologii și serviciilor, aceste costuri joacă însă un rol modest.

7.2 Totodată, studiul indică câteva domenii care stârnesc îngrijorarea. Din punct de vedere geografic, este vorba despre deficitul comercial cu Asia în general, iar din punct de vedere tehnologic, de performanța destul de slabă a UE în domeniul TIC. În acest context, trebuie ținut în special seama de faptul că anumite țări în curs de dezvoltare au făcut eforturi de a accede pe primele locuri în lanțul de valori și, de aceea, au investit mult în cercetare și dezvoltare și în educație.

7.2.1 Succesul de până acum al Asiei în comerțul mondial s-a înregistrat în special în domenii de producție precum TIC, care, din perspectivă europeană, au fost mai puțin importante decât, spre exemplu, automobilele, domeniul farmaceutic sau chimic. În ultimii 15 ani, multe țări asiatice s-au specializat pe exportul de produse în domeniul TIC⁽³⁾. Este de așteptat ca aceste țări, pe măsură ce se dezvoltă, să se orienteze și către acele industrii care până acum au fost dominate de UE (cum arată exemplul industriei textile).

7.2.2 UE și China dau dovadă de o complementaritate accentuată în ceea ce privește structurile lor comerciale, UE fiind specializată în tehnologie medie și înaltă și bunuri de capital, iar China concentrându-se pe tehnologie joasă, domenii care necesită muncă intensivă și domenii de producție legate de TIC. Acest model de complementaritate se traduce direct în tendințe comerciale favorabile pentru UE, multe state UE înregistrând câștiguri semnificative în prezent în ceea ce privește puterea lor de cumpărare în comparație cu puterile comerciale emergente precum China. Aceste rezultate sugerează că procesele de recuperare a decalajelor ale marilor economii emergente, cum ar fi China, pot fi reciproc avantajoase, ducând la câștiguri considerabile în ceea ce privește venitul pe cap de locuitor atât pentru lumea dezvoltată, cât și pentru cea în curs de dezvoltare.

7.2.3 Externalizarea serviciilor în India are (încă) o importanță macroeconomică redusă.

(3) Locații de producție ieftine, în care sunt prelucrate, de asemenea, produse scumpe de tehnologie înaltă și *know how* din SUA sau Europa, au dus la situația în care bunuri precum calculatoarele sau telefoanele mobile ajung pe piață la prețuri accesibile și astfel pot fi cumpărate de categorii largi de cumpărători.

7.3 Pe termen mediu și lung, rezultă următoarele probleme potențiale de comerț exterior pentru UE:

7.3.1 Performanțele bune ale UE în anii '90 s-au datorat în mare parte câștigurilor realizate în etapa inițială, caracterizată de investiții intensive, a liberalizării comerțului mondial — un scenariu ce nu va continua la nesfârșit.

7.3.2 UE are performanțe destul de slabe într-o gamă largă de industrii de înaltă tehnologie, mai ales în industria TIC.

7.3.3 Asia devine un potențial concurent comercial pentru unele dintre industriile de bază ale UE. Producătorii cu cost scăzut din China vor domina probabil o serie de industrii cu tehnologie joasă, cu utilizare intensivă a forței de muncă. Implicațiile acestei situații vor fi mai mari pentru UE decât pentru SUA sau Japonia.

8. Câștigătorii și perdanții externalizării *offshore*

8.1 Externalizarea *offshore* generează creșterea comerțului, adesea pentru tipuri noi de produse și pentru sectoare economice noi. Se cunoaște din teorie și din studiile empirice că schimburile comerciale generează bogăție, astfel că externalizarea *offshore* ar trebui, în principiu, să sporească bunăstarea mondială. Un factor care mărește complexitatea îl reprezintă, desigur, faptul că avantajele în termeni de costuri generate de *offshoring*-ul unei anumite producții pot fi rezultatul unor reglementări de mediu mai puțin stricte, ceea ce poate avea efecte asupra mediului la scară globală. Dacă nu este însă vorba de această situație, se poate presupune că *offshoring*-ul sporește bunăstarea globală. Este cunoscut însă, de asemenea, că adesea comerțul generează atât câștigători, cât și perdanți și în acest context se pune problema cine vor fi câștigătorii și cine vor fi perdanții în Europa în urma *offshoring*-ului în creștere.

8.1.1 Desigur, decizia unei întreprinderi de a externaliza o anumită activitate se poate dovedi și greșită din punctul de vedere al acesteia. Pot exista multe cauze în acest sens. Clienților poate să le displacă faptul că sunt deserviți de centre de apeluri din străinătate, întreprinderile pot să nu primească produsele intermediare la calitatea necesară și la momentul specificat; în plus, pot apărea neînțelegeri de natură culturală între întreprinderi și clienți ori la nivel internațional sau informații confidențiale pot ajunge la concurenți.

8.1.2 Mai întâi, trebuie pornit de la ipoteza că decizia unei întreprinderi (sau a unui guvern) în favoarea *offshoring*-ului sau externalizării *offshore* a unui domeniu de activitate este pusă în aplicare cu succes. Ce câștigători și perdanți pot fi identificați în acest caz?

8.2 Câștigătorii

8.2.1 Întreprinderile europene care se angajează în externalizare și externalizare *offshore*

Acestea au posibilitatea să realizeze economii mari de costuri, cele mai multe datorită costurilor mai scăzute ale forței de muncă. Pe termen mai lung, aceste întreprinderi vor obține, de asemenea, acces la noi surse de forță de muncă calificată, atât direct, prin propriile lor unități relocalizate, cât și indirect, prin externalizarea *offshore*, din partea furnizorilor locali. Mai mult, întreprinderile situate în țări europene cu piețe ale muncii bine reglementate vor deveni cândva capabile să-și administreze prin locațiile lor *offshore* nivelul forței de muncă într-un mod mai flexibil. În plus, din locații *offshore* este posibilă și deschiderea unor piețe foarte bune. Astfel de unități locale de producție pot permite întreprinderilor europene să producă bunuri, respectiv să ofere servicii la prețuri care fac posibilă vânzarea în țările cu salarii scăzute.

8.2.2 Țările europene care furnizează produse și servicii prin *offshoring* și externalizare *offshore*

Odată cu aderarea celor 12 noi state membre în 2004 și 2007, Uniunea Europeană include mai mulți mari furnizori care oferă produse și servicii prin *offshoring* și externalizare *offshore*. Cu toate acestea, câteva țări din UE-15, în special Irlanda, au avut de profitat de pe urma calității de „locații de producție *offshore*”. Avantajele pentru țările furnizoare sunt evidente: beneficiile pe termen scurt constau în crearea de locuri de muncă și atragerea de investiții, iar pe termen lung în transferurile de tehnologie și transmiterea de competențe către populația locală, care se realizează în urma deciziei întreprinderii în favoarea externalizării și externalizării *offshore*.

8.2.3 Consumatorii produselor și serviciilor furnizate în urma externalizării și externalizării *offshore*

Consumatorii finali de produse și servicii delocalizate pot beneficia de prețurile mai scăzute ale produselor. De exemplu, s-a estimat că între 10 % și 30 % din scăderea prețurilor semiconductoarelor și cipurilor de memorie în anii '90 s-a datorat globalizării industriei de componente IT. De asemenea, consumatorii pot beneficia de un program de lucru extins în multe sectoare de servicii — de exemplu, de posibilitatea de a contacta un centru de apeluri al societății în Bangalore, după ora 17:00 GMT/CET. Scăderea prețurilor, în funcție de ponderea în volumul total a externalizării și externalizării *offshore*, va reduce inflația și, astfel, va conduce la o putere de cumpărare reală mai mare.

8.3 Perdanții

8.3.1 Lucrătorii europeni care își pierd locurile de muncă din cauza *offshoring*-ului și externalizării *offshore*

Lucrătorii care își pierd locurile de muncă în urma *offshoring*-ului și externalizării *offshore* sunt perdanții evidenți și imediați. În cazul persoanelor care își pierd locul de muncă, este vorba despre un grup extrem de afectat, dar relativ mic și concentrat. În schimb, câștigătorii *offshoring*-ului și externalizării *offshore* sunt un grup mult mai important și mai divers, în cazul căruia avantajele individuale sunt însă relativ reduse (cu excepția, eventual, a întreprinderilor). Această asimetrie între câștigători și perdanți se regăsește atât în economia politică a *offshoring*-ului, cât și în majoritatea dezbaterilor referitoare la liberul schimb și la concurența importurilor. Prin „Fondul european pentru adaptare la globalizare”, creat de Consiliu la insistența Comisiei, UE posedă un instrument pentru a sprijini acest grup, chiar dacă doar cu mijloace limitate.

8.3.2 Întreprinderile europene incapabile să adopte „cele mai bune practici” ale *offshoring*-ului și externalizării *offshore*

Problema fundamentală cu care se confruntă în prezent Europa este slaba creștere a productivității. Din cauza globalizării accelerate, întreprinderile sunt obligate de concurență, în tot mai multe domenii, să adopte strategii de *offshoring* și de externalizare *offshore*. Întreprinderile care sunt incapabile să își restructureze afacerile prin *offshoring* și externalizare *offshore* pentru propriile produse intermediare sau domenii parțiale de activitate vor fi dezavantajate în competiția cu concurenții lor din țări terțe și din UE care sunt în măsură să facă acest lucru. Aceasta înseamnă că riscă să aibă o creștere mai lentă și, în final, să fie eliminate complet de pe piață sau să își relocalizeze întreaga producție în afara țării de origine — ambele situații fiind însoțite probabil de pierderi mai mari de locuri de muncă decât în cazul în care *offshoring*-ul și externalizarea *offshore* ar fi fost realizate într-o etapă anterioară.

9. Necesitatea de a acționa și recomandări

9.1 Comitetul și-a exprimat în trecut în repetate rânduri punctul de vedere cu privire la comerțul global și globalizare (*). Cel mai recent este avizul „Provocările și șansele Uniunii Europene în contextul globalizării” (REX/228 — raportor: dl Malosse). În acest aviz, Comitetul susține, printre altele, o strategie comună pentru a face față globalizării, un stat de drept planetar, deschiderea comercială echilibrată și responsabilă, un ritm rapid de integrare, precum și o globalizare cu față umană.

9.1.1 Nu în ultimul rând, deoarece aceste evoluții ale comerțului cu produse intermediare sunt în ansamblu pozitive pentru UE, aceasta ar trebui să adopte o atitudine pozitivă și activă față de comerțul mondial liber și o strategie activă de globalizare. Totuși, trebuie acordată o atenție deosebită repartizării beneficiilor apărute și dezbaterii politice. UE trebuie să acționeze în favoarea unor condiții corecte și a dezvoltării durabile (din punct de vedere economic, social și de mediu) în comerțul mondial.

(*) — REX/182 — „Dimensiunea socială a globalizării”, martie 2005.
— REX/198 — „Pregătirea celei de-a 6-a conferințe ministeriale a OMC”, martie 2005.
— SOC/232 — „Calitatea vieții active, productivitatea și ocuparea forței de muncă în contextul globalizării și schimbării demografice”, septembrie 2006.
— REX/228 — „Provocările și șansele Uniunii Europene în contextul globalizării”, mai 2007.

9.1.2 Politica comercială a UE trebuie să urmărească din ce în ce mai mult îmbunătățirea standardelor sociale și de mediu la nivel global și găsirea unei abordări politice care să îmbine solidaritatea cu interesul personal și care să fie benefică tuturor. Mai trebuie realizate progrese în ceea ce privește eliminarea barierelor comerciale netarifare, în special atunci când sunt discriminate întreprinderile europene. În contextul externalizării *offshore*, Comitetul își reiterează apelul pentru o mai bună protecție a proprietății intelectuale.

9.1.3 Dezbaterea actuală privind schimbările climatice, emisiile de gaze cu efect de seră și dezvoltarea durabilă va duce la o reevaluare a multor aspecte ale globalizării, inclusiv ale comerțului. Țările în curs de dezvoltare sunt interesate de un sprijin mai extins sau de dezvoltarea capacităților lor în privința utilizării tehnologiilor mai curate. O atenție sporită se va acorda utilizării unor moduri de transport mai curate și mai eficiente sub aspect energetic, în special transportului pe mare, acolo unde este cazul. Considerațiile privind mediul vor avea mai multă greutate în deciziile privind amplasamentul viitor al unităților de producție și distribuția ulterioară a bunurilor. În consecință, Comitetul recomandă Comisiei ca, în măsura în care nu face deja acest lucru, să realizeze studii separate privind aspectele legate de comerț ale dezbaterii mai generale privind schimbările climatice.

9.2 Înainte de toate, UE ar trebui să fie conștientă de punctele sale forte și să le valorifice. Sectoarele cu nivel tehnologic mediu menționate mai sus sunt deseori caracterizate prin niveluri ridicate de inovare. Dincolo de aceasta, sunt totuși necesare investiții (în echipamente și idei) în domenii noi. Al 7-lea program-cadru evidențiază unele dintre aceste posibilități. Această direcție ar trebui urmată în continuare, cu mai multă consecvență⁽⁵⁾.

9.3 Având în vedere evoluția rapidă, în special în domeniul externalizării *offshore*, sunt urgent necesare analize mai numeroase și mai detaliate (în funcție de sector, regiune). Studiul menționat în acest aviz oferă doar o imagine foarte globală și nu ia în considerare cele mai recente evoluții.

9.3.1 Extinderile recente ale UE au creat noi posibilități de externalizare către noile state membre. Acest fenomen necesită o analiză atentă, deoarece atât câștigătorii, cât și perdanții fac parte din UE. Dacă se acceptă faptul că externalizarea *offshore* către noile și viitoarele state membre are un impact pozitiv asupra strategiei de coeziune, este logic să fie analizate efectele acesteia asupra orientării viitoare a instrumentelor financiare relevante ale UE.

9.3.2 De asemenea, nu există studii detaliate cu privire la impactul viitor al externalizării asupra ocupării forței de muncă și calificărilor.

9.3.3 Comitetul recomandă Comisiei să inițieze astfel de analize, care ar trebui să includă posibile scenarii pe termen scurt și mediu și să implice în acest proces și părțile interesate. Anchetele în rândul factorilor de decizie din mediul de afaceri prezintă uneori o imagine diferită de cea pe care o oferă statisticele comerciale.

9.3.4 De asemenea, aceste analize ar putea face parte din analizele sectoriale în cadrul noii politici industriale. Ar putea

servi și ca bază pentru discuții în cadrul dialogului social sectorial, oferind astfel acestuia un mijloc suplimentar de a face față schimbărilor și de a le anticipa (cu privire la acest subiect, a se vedea diversele avize CCMI/CESE).

9.4 Răspunsurile principale la provocările pe care le reprezintă pentru Europa integrarea comerțului mondial și externalizarea sporită a producției europene se găsesc în Strategia Lisabona. În acest context, CCMI subliniază următoarele puncte ca fiind esențiale pentru o Europă adaptabilă și competitivă în cadrul procesului de globalizare:

- Finalizarea și consolidarea pieței interne
- Promovarea inovării
- Stimularea ocupării forței de muncă

9.4.1 Dezvoltarea și extinderea în continuare a pieței unice, în scopul optimizării liberei circulații a bunurilor, serviciilor, persoanelor și capitalului, vor contribui în mod semnificativ la îmbunătățirea concurenței, promovând astfel întreprinderile, inovarea și creșterea.

9.4.2 Piața internă poate deveni pe deplin realitate numai atunci când legislația va fi transpusă în întregime și corespunzător și va intra în vigoare. Comisia și Consiliul trebuie să se asigure că statele membre nu întârzie acest proces.

9.4.3 Dezvoltarea tehnologiei și promovarea inovării în Uniunea Europeană sunt critice pentru a asigura Europei posibilitatea de a concura pe piața globală. Aceasta va avea ca rezultat creșterea numărului de locuri de muncă cu înaltă calificare în UE, Uniunea devenind astfel o destinație mai atractivă pentru întreprinderi și investiții.

9.4.4 Pentru a contribui la promovarea inovației, este necesară o procedură de brevetare simplă și eficientă sub aspectul costurilor. În prezent, un brevet care ar oferi o protecție a invențiilor la nivel european este considerabil mai costisitor și complicat decât un brevet obținut în SUA. Este necesară instituirea unui brevet comunitar eficient sub aspectul costurilor.

9.4.5 Trebuie depus un efort concertat pentru a atinge în cel mai scurt timp posibil obiectivul stabilit în Strategia Lisabona ca 3 % din PIB să fie alocat cheltuielilor naționale pentru cercetare și dezvoltare. Așa cum indică cifrele-cheie, publicate de Comisie la 11 iunie 2007, privind știința, tehnologia și inovarea, în 85 % din cazuri, întârzierile în realizarea acestui obiectiv sunt cauzate de investițiile reduse ale întreprinderilor. În același timp însă, un înalt grad de cercetare și dezvoltare poate fi atins dacă implicarea masivă a sectorului privat este însoțită de investiții publice ridicate. În UE, sectorul public (adică statele membre) trebuie să investească în continuare în cercetare și dezvoltare, pentru ca activitățile de cercetare și dezvoltare ale economiei private să continue să se dezvolte. De asemenea, guvernele ar trebui să pună în aplicare politici inovatoare de finanțare pentru a încuraja investițiile în cercetare și dezvoltare.

9.4.6 Investițiile în tehnologia informației și comunicațiilor ar putea promova eficiența în administrație și ar putea accelera legăturile dintre consumatori și piețe în interiorul Europei. Dezvoltarea unei rețele cuprinzătoare de conexiuni de internet în bandă largă trebuie să fie o prioritate.

(5) A se vedea în acest sens, Avizul CESE: INT/269 — „Al 7-lea program-cadru”, decembrie 2005

9.5 Politica de ocupare a forței de muncă este foarte importantă în acest proces. Este vorba, în primul rând, de găsirea de noi posibilități de angajare pentru cei care își pierd locul de muncă în urma externalizării *offshore* și, în al doilea rând, de menținerea standardelor privind calificările și adaptabilitatea lucrătorilor. Lucrătorii care își pierd locurile de muncă în urma relocalizării au dificultăți din ce în ce mai mari în a găsi un nou loc de muncă. În urmă cu doar câțiva ani, în general era posibilă găsirea unui nou loc de muncă în termen de trei sau patru luni. Acest proces se poate extinde acum pe câțiva ani, întrucât din ce în ce mai multe activități cu utilizare intensivă a forței de muncă sunt relocalizate și nu sunt oferite alternative adecvate. O forță de muncă flexibilă, bine educată și motivată este cheia pentru competitivitatea Europei.

9.5.1 De aceea, în același context, Comitetul evidențiază concluziile raportului Wim Kok ⁽⁶⁾ privind:

- creșterea adaptabilității lucrătorilor și întreprinderilor, îmbunătățind astfel șansele acestora de anticipare a schimbării;
- creșterea numărului participanților pe piața forței de muncă;
- investiții sporite și mai eficiente în capitalul uman.

9.5.2 Într-o lume aflată în schimbare accelerată, tehnologiile apar și se învechesc cu rapiditate. Guvernele țărilor europene trebuie să se asigure că cetățenii acestora se pot adapta la acest mediu nou, pentru a asigura șanse pentru toți. Este nevoie urgent de politici sociale și de ocupare a forței de muncă

moderne, orientate spre promovarea posibilităților și a capacităților de inserție profesională, prin furnizarea de calificări și de măsuri în vederea îmbunătățirii capacităților de adaptare și de reconversie profesională, precum și a mobilității geografice a forței de muncă. Pentru punerea în aplicare a acestei sarcini ambițioase, este esențial ca statele membre să elaboreze și să aplice o politică națională de formare generală și profesională, care să se bazeze pe investiții în educație și în învățarea pe tot parcursul vieții, pentru a le oferi oamenilor posibilitate de a se adapta la schimbare și la noi domenii, care dispun de un avantaj comparativ. După cum s-a subliniat în Agenda Lisabona, aceasta ar trebui să includă „noi calificări de bază, precum cunoștințele IT, limbile străine, cultura tehnologică, spiritul antreprenorial și aptitudinile sociale”.

9.6 Pe lângă calificările lucrătorilor, este foarte important ca externalizarea *offshore* să nu ducă la o pierdere suplimentară de *know-how*. Trebuie păstrat un mediu care să facă din Europa o destinație atractivă pentru cercetare și dezvoltare. În acest scop, trebuie regândit rolul universităților (în special al celor cu orientare tehnică și de științe naturale), precum și integrarea lor într-o rețea la nivel european și cooperarea lor cu industria.

9.7 Competitivitatea Europei se va baza în primul și în primul rând pe o economie inovatoare bazată pe cunoaștere și pe un model social bazat pe solidaritate, care să asigure o coeziune puternică. Europa nu poate câștiga o competiție cu standarde sociale sau de mediu scăzute.

Bruxelles, 26 septembrie 2007.

Președintele

Comitetului Economic și Social European

Dimitris DIMITRIADIS

⁽⁶⁾ Raportul Grupului de lucru privind ocuparea forței de muncă sub președinția lui Wim Kok/noiembrie 2003. Grupul de lucru și-a început activitatea în aprilie 2003 și și-a prezentat raportul Comisiei la 26 noiembrie 2003. Comisia și Consiliul au adoptat concluziile acestui raport în Raportul lor comun privind ocuparea forței de muncă pentru Consiliul de primăvară din 2004, care a confirmat necesitatea unei acțiuni decisive din partea statelor membre în conformitate cu orientările propuse de Grupul de lucru.