

**UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

Jernej Šmajdek

**OUTSOURCING STORITEV -
- AMERIŠKA IN EVROPSKA IZKUŠNJA:
VZROKI ZAOSTANKA EVROPSKIH DRŽAV**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2006

**UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

Jernej Šmajdek

Mentor: red. prof. dr. Marjan Svetličič

**OUTSOURCING STORITEV -
- AMERIŠKA IN EVROPSKA IZKUŠNJA:
VZROKI ZAOSTANKA EVROPSKIH DRŽAV**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2006

K A Z A L O

SEZNAM KRATIC

SEZNAM TABEL IN GRAFOV

1.	UVOD	1
2.	OPREDELITEV TEMELJNIH POJMOV	4
2.1.	<i>Outsourcing</i>	4
2.2.	<i>Offshoring</i> oz. <i>offshore outsourcing</i>	8
2.3.	Ocena obsega fenomena selitve storitev	14
3.	SELITEV STORITEV IN DRŽAVE IZVOZNICE	20
3.1.	Glavne destinacije selitve storitvenih dejavnosti	20
3.2.	Dejavniki, ki vplivajo na izbiro destinacij selitve storitvenih dejavnosti	26
3.3.	Zemljepisna porazdelitev posameznih vrst storitvenih dejavnosti	29
3.4.	Ukrepi držav izvoznic poslovnih in IT storitev za privabljanje naložb v storitvenem sektorju	33
3.5.	Učinki selitve storitev na države izvoznice	34
4.	SELITEV STORITEV IN DRŽAVE UVOZNICE	36
4.1.	Razširjenost selitev storitvenih dejavnosti med podjetji	36
4.2.	Predpogoji, razlogi, koristi in tveganja selitve storitvenih dejavnosti za podjetja	40
4.3.	Odzivi na selitev storitvenih dejavnosti ter odgovor politike	47
4.4.	Pogled ekonomske stroke in zagovornikov selitve storitvenih dejavnosti na njene gospodarske učinke	51
5.	ZAOSTANEK EVROPE ZA ZDRUŽENIMI DRŽAVAMI AMERIKE NA SPLOŠNO	60
5.1.	Primerjava ameriškega in evropskega modela kapitalizma	60
5.2.	Evropski povojni gospodarski vzpon in vzroki njenega današnjega zaostanka za Združenimi državami Amerike	70
6.	VZROKI ZA ZAOSTANEK EVROPE ZA ZDRUŽENIMI DRŽAVAMI AMERIKE NA PODROČJU SELITVE STORITVENIH DEJAVNOSTI	78
6.1.	Jezikovne pregrade	78
6.2.	Strožja zakonodaja glede varstva osebnih podatkov	83
6.3.	Strožja delovna zakonodaja	93
7.	ZAKLJUČEK	107
	UPORABLJENA LITERTURA	113
I.	Primarni viri	113
II.	Članki in študije	117
III.	Samostojne publikacije	126
IV.	Internetni viri	127

PRILOGE

- A:** Ocene ekonomskih strokovnjakov glede štirih področij potencialnega vpliva selitve storitvenih dejavnosti na ameriško gospodarstvo
- B:** Tabela – komponente kazalca OECD o zaščiti delovnih razmerij
- C:** Tabela – kazalec zaščite delovnih razmerij za leto 2003 po glavnih komponentah

SEZNAM KRATIC

BDP	: Bruto domači proizvod
EU	: Evropska unija
GATS	: General Agreement on Trade in Services (Splošni sporazum o trgovini s storitvami)
GATT	: General Agreement on Tariffs and Trade (Splošni sporazum o trgovini in carinah)
IMF	: International Monetary Fund (Mednarodni denarni sklad)
IT	: Informacijska tehnologija
OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development (Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj)
OZN	: Organizacija združenih narodov
TNI	: Tuje neposredne investicije (v tabelah)
UNCTAD	: United Nations Conference on Trade and Development (Konferenca Združenih narodov o trgovini in razvoju)
VB	: Velika Britanija
WTO	: World Trade Organisation (Svetovna trgovinska organizacija)
ZDA	: Združene države Amerike
mia	: Milijarda (v tabelah, legendah ipd.)
mio	: Milijon (v tabelah, legendah ipd.)
n.p.	: Ni podatka (v tabelah in opombah)
\$	: Ameriški dolar
€	: Evro

SEZNAM TABEL IN GRAFOV

Tabela 2.1.	: Različice <i>outsourcinga</i>	7
Tabela 2.2.	: <i>Offshoring</i> in <i>outsourcing</i> – nekaj definicij	9
Tabela 2.3.	: Primeri storitev, ki se selijo v tujino	12
Tabela 2.4.	: Ocene in predvidevanja glede ogroženih delovnih mest zaradi selitve storitvenih dejavnosti	18
Tabela 3.1.	: Vrstni red destinacij selitve storitev po glavnih skupinah kriterijev privlačnosti	21
Tabela 3.2.	: Analiza potencialnih destinacij iz perspektive ameriškega podjetja s poudarkom na stroškovnem kriteriju	26
Tabela 3.3.	: Zemljepisna porazdelitev izvozno usmerjenih TNI v letih 2002/2003 v štirih storitvenih sektorjih	30
Tabela 3.4.	: Porabljena sredstva za raziskave in razvoj podružnic v večinski lasti ameriških podjetij v razvitih državah in v državah v razvoju med letoma 1994 ter 2002	31
Tabela 3.5.	: Realizirane in načrtovane tuje neposredne <i>greenfield</i> ter razširitvene naložbe v raziskave in razvoj v obdobju 2002 – 2004 (število projektov)	32
Tabela 4.1.	: Dejavniki ter sile, ki vplivajo na odločitev za selitev storitvenih dejavnosti ter strategije akterjev	46
Tabela 4.2.	: Glavni predlogi političnih ukrepov v ZDA za zaježitev selitev storitvenih dejavnosti	49
Tabela 5.1.	: Primerjava glavnih značilnosti treh modelov kapitalizma	61
Tabela 5.2.	: Glavne razlike med modeli kapitalizma po teoriji regulacije	64
Tabela 5.3.	: Odnos med enakostjo in učinkovitostjo posameznih evropskih socialnih modelov	67
Tabela 5.4.	: Primerjava med Evropo in ZDA v nekaterih kazalcih	72
Tabela 5.5.	: Produktivnost dela in BDP na prebivalca – Razlike med Evropo in ZDA v letu 2004	73
Tabela 5.6.	: Zgodovinski pregled razvoja nekaterih ključnih kazalcev v Evropi in ZDA	73

Tabela 6.1.	: Število govorcev in zemljepisna razširjenost nekaterih glavnih evropskih jezikov	79
Tabela 6.2.	: Tri skupine osebnih podatkov	84
Tabela 6.3.	: Pristopi k pravni ureditvi varstva osebnih podatkov ter posledice za prenos osebnih podatkov preko državnih meja	86
Tabela 6.4.	: Zaščita delovnih razmerij v ZDA	96
Tabela 6.5.	: Zaščita delovnih razmerij v VB in Franciji	97
Tabela 6.6.	: Zaščita delovnih razmerij v Nemčiji in Italiji	99
Tabela 6.7.	: Študija primera poslovnih odločitev banke ABN AMRO in posledice za zaposlene	107
Graf 4.1.	: Obseg izdatkov za zunanje izvajanje storitvenih dejavnosti v tujini po evropskih državah (napovedi do leta 2009)	40
Graf 4.2.	: Razlogi za storitev storitvenih dejavnosti v tujino	41
Graf 4.3.	: Odnos med stroški na enoto, ravniyo standardiziranosti storitev ter obliko zunanjega izvajanja dejavnosti	44
Graf 6.1.	: Kazalec zaščite delovnih razmerij OECD 2003	95
Graf 6.2.	: Primerjava vrednosti kazalca zaščite delovnih razmerij OECD 1998 in 2003	95

1. UVOD

Predstavljajmo si Rose iz predmestja Baltimorea, ki želi opraviti določeno denarno transakcijo pri svoji banki in si pri tem pomaga s telefonskimi bančnimi storitvami, ki jih ta ponuja. Zamislimo si Terrencea iz Millwaukeeja, ki ga domov pokliče prijazna gospodična z uglasenim glasom in mu želi na kratko predstaviti najnovejšo storitev življenjskega zavarovanja. Tu je še Stephen iz Birminghama, ki pokliče letalsko družbo, da bi zase in za svojo soprogo kupil letalski vozovnici do Miamijs, kamor želi pobegniti pred britanskim vremenom in preživeti teden dni na floridskem soncu.

Na prvi pogled so to povsem običajni primeri odnosa med podjetji in njihovimi strankami in tudi omenjene osebe ne opazijo pri vsem prav nič neobičajnega – telefonska linija je dobra, sogovorniki nimajo nikakršnega opaznega tujega naglasa, opaziti ni nobenih odstopanj od podobnih izkušenj iz preteklosti. Toda ustrežljivi mladenič s katerim se pogovarja Rose se v bistvu nahaja v klicnem centru, ki ga je banka odprla v Hyderabadu v indijski zvezni državi Andhra Pradesh. Prijazna gospodična, ki želi prepričati Terrencea, kliče iz tisoče kilometrov oddaljene Manile na Filipinih. Uslužbenec, ki Stephenu pomaga do sanjskega tedna na peščenih plažah enega najbolj razburljivih vele mest v ZDA, pa opremljen s slušalkami sedi za računalnikom v Capetownu v Južnoafriški republiki.

Gre za namišljene primere, ki pa so uporabljeni za prikaz povsem realnega pojava na področju mednarodnih ekonomskih odnosov – t.i. *offshoringa* in *offshore outsourcinga* kot dveh oblik izvajanja storitvenih dejavnosti v tujini oz. dveh mehanizmov globalne delitve dela na področju storitev. Prikazani so zgolj primeri klicnih centrov, telefonskega trženja in odnosov s strankami, ki vključujejo neposreden stik med osebami. Poleg teh je primerov storitev, ki se selijo, še precej več in zaobjemajo celotno paleto od najbolj rutinskih opravil do na znanju temelječih dejavnosti raziskav in razvoja.

To je nadgradnja že dalj uveljavljene globalne delitve dela na področju proizvodnih procesov, ki naj bi po ugotovitvah Yeatsa predstavljala okoli tretjino vse svetovne trgovine s proizvodi. Grossman in Helpman v članku *Outsourcing in a Global Economy* današnje obdobje v mednarodnih ekonomskih odnosih imenujeta doba zunanjega izvajanja (*outsourcing*) tako proizvodnih kot vse bolj tudi storitvenih dejavnosti, pri čemer jih podjetja selijo na razne lokacije po svetu.

Osnovni problem pri poskusih ovrednotenja procesov selitev izvajanja tako proizvodnih kot storitvenih dejavnosti je po mnenju navedenih avtorjev pomanjkljivost statističnih podatkov o mednarodni trgovini, ki predstavljajo v najboljšem primeru zgolj oceno obsega omenjenega fenomena, ne morejo pa podati natančne slike. Problematika pomanjkljivih podatkov je še bolj izrazita na področju selitev storitvenih dejavnosti, ki so nekoliko mlajšega datuma in obenem zaradi hitro razvijajočih se informacijskih in telekomunikacijskih tehnologij ter spremljajočih poslovnih rešitev doživljajo mnoge spremembe, zato jih statistični podatki težko spremljajo. To je potrebno pri presoji tega diplomskega dela upoštevati. Kljub tej pomanjkljivosti pa razne ocene kažejo na to, da gre za eno izmed najbolj dinamičnih in najhitreje razvijajočih se komponent mednarodne trgovine.

Selitev storitvenih dejavnosti označuje torej zelo aktualen pojav v mednarodnem gospodarstvu. Poleg tega je to priljubljena tema ekonomske stroke, saj je raznih prispevkov k razjasnitvi pojava veliko. Povrh vsega pa je selitev storitvenih dejavnosti zaradi strahu, da pomeni grožnjo ameriškemu položaju v svetovnem gospodarstvu in blaginji ameriške družbe, predvsem med kampanjo za zadnje ameriške predsedniške volitve postala tudi pereča politična tema in predvsem v demokratskem taboru so podjetjem, ki to počnejo, očitali pomanjkanje patriotskih čustev. Za razliko od selitve proizvodnih dejavnosti se namreč dotika tudi više kvalificirane in bolje plačane delovne sile.

Pomanjkanje trdnih statističnih podatkov o obsegu pojava in njegovem ekonomskem učinku je precej oster odziv nanj v nekaterih krogih še dodatno spodbujalo, saj so napovedi o njegovem vplivu na zahodna gospodarstva (predvsem na ameriško) zelo raznolike, mnoge pa tudi ne upoštevajo vseh relevantnih okoliščin, tako da puščajo po mnenju Olsenove precej maneverskega prostora za bolj ideološko obarvane debate. Če je po eni strani v domačih gospodarstvih podjetij, ki selijo storitvene dejavnosti po svetu, taka poslovna strategija sprožila veliko strahu in negotovosti, pa si je strokovna enotnost bolj enotna o precejšnjih dobrobitih, ki jih ta prinaša državam (predvsem tistim v razvoju), kamor se storitve selijo. Ponuja jim možnost diverzifikacije gospodarstev, rasti izvoznih dohodkov, izboljšanja izobrazbene strukture delovne sile ter prenosa pozitivnih učinkov na ostale sektorje gospodarstva, pri čemer je zadnje ključno, saj si po mnenju revije *The Economist* nobena manj razvita država ne more obetati vzpona na lestvici razvitosti brez

razvoja konkurenčnega in dinamičnega industrijskega sektorja, ki bo uspel posrkati poceni presežno delovno silo iz manj produktivnega kmetijstva.

Dejstvo, da je tematika toliko prahu dvignila prav v ZDA, ni naključje. Ocene, ki so večinoma podane na podlagi anketnih raziskav med vodilnimi v podjetjih, namreč kažejo na to, da ameriška in poleg njih tudi britanska podjetja močno preHITEVajo ostala evropska podjetja na tem področju ter predstavljajo izrazito večino sedemdeset ali več odstotkov vseh primerov selitev. Diplomsko delo poskuša vsaj deloma ugotoviti, kateri so morebitni razlogi za zaostanek evropskih podjetij in v kolikšni meri prispevajo k temu, preko odgovorov na naslednja vprašanja:

- ⇒ Ali poznamo v celinski Evropi drugačen model kapitalizma kot v ZDA in VB? Ali vplivajo razlike v modelih in v načinih upravljanja podjetij (*governance*) na zaostanek evropskih podjetij?
- ⇒ Ali obstajajo jezikovne omejitve, ki onemogočajo evropskim podjetjem izvedbo selitev storitvenih dejavnosti? Predstavlja dejstvo, da je angleščina tako svetovno razširjen jezik, avtomatsko prednost za ameriška in britanska podjetja?
- ⇒ Nekatere storitvene dejavnosti, ki se selijo v tujino oz. imajo potencial za selitev, predvidevajo tudi prenos osebnih podatkov iz enega v drug pravni sistem. Kako se torej razlikujeta režima varstva osebnih podatkov v ZDA in Evropi? So morebitne razlike v strogosti pravnih norm (predvsem glede prenosa osebnih podatkov v države z drugačnimi režimi) razlog za zaostanek evropskih podjetij pri selitvi storitvenih dejavnosti?
- ⇒ Ali razlike v zaščiti delovnih razmerij med ZDA in VB ter evropskimi državami vplivajo na dejstvo, da je selitev storitvenih dejavnosti v Evropi manj uveljavljena?

Pri izdelavi diplomskega dela so bili večinoma uporabljeni sekundarni viri literature, kot so ekonomski članki, zborniki ter knjige z ekonomskega področja, študije mednarodnih organizacij, ocene in anketne raziskave svetovnih ter raziskovalnih družb. V delu, ki se loteva razlik v režimih varstva osebnih podatkov in zaščite delovnih razmerij pa je bilo uporabljenih tudi nekaj ključnih primarnih virov s tega področja.

Prvi del naloge vsebuje splošni vidik selitev storitvenih dejavnosti. Njegov osnovni namen je razjasniti terminologijo, povezano s pojavom in predstaviti splošne značilnosti selitve

storitvenih dejavnosti (ocene o obsegu fenomena; storitve, ki se jih selitev dotika; vzgibi, zaradi katerih podjetja selijo storitvene dejavnosti in koliko se jih za to odloča; glavne destinacije; tveganja, povezana s to strategijo ter učinki na gospodarstva na obeh koncih pojava).

Drugi del je namenjen predstavitvi razlik med ameriškim in britanskim ter evropskim modelom kapitalizma ter kratki predstavitvi splošnega razvojnega zaostanka evropskih držav za ZDA.

Tretji del pa je namenjen analizi bolj specifičnih razlogov (jezik, varstvo osebnih podatkov in zaščita delovnih razmerij) za zaostanek evropskih podjetij za ameriški in britanski na področju selitev storitvenih dejavnosti.

2. OPREDELITEV TEMELJNIH POJMOV

2.1. *Outsourcing*

Allweyer, Besthorn in Schaaf (2004: 3) *outsourcing* definirajo kot hibridni termin, ki združuje besede *outside* (zunaj), *resource* (vir) ter *using* (uporaba) in v splošnem označuje pogodbeni dolgoročni prenos ali prenos za nedoločen čas nekdanj znotraj podjetja izvajanih storitvenih dejavnosti zunanjim ponudnikom oz. izvajalcem.

Kirkegaard (2005: 3) definira *outsourcing* kot pojav, ko podjetja ali organizacije kupujejo vmesne proizvode oz. *inpute* od neodvisnih zunanjih dobaviteljev oz. ponudnikov preko pogodbenih transakcij na osnovi tržnih odnosov (*arm's length*). Izvzeto je kupovanje surovin. Nakup jekla s strani proizvajalca avtomobilov npr. ni moč označiti za *outsourcing*, medtem ko je njegova odločitev, da proizvodnjo vrat ali žarometov prepusti zunanjemu dobavitelju primer *outsourcinga* proizvodnih dejavnosti.

Svetovna trgovinska organizacija (WTO) (2005b: 266, 267) v Poročilu o svetovni trgovini za leto 2005 *outsourcing* definira kot dejanje prenosa nekaterih rutinskih ponavljajočih se dejavnosti in odločanja zunanjim ponudnikom. Tak odnos je določen v pogodbi med stranko in zunanjim ponudnikom. Logična posledica takega dejanja naj bi bilo zmanjšanje

zaposlenosti v podjetju, ki prenaša dejavnosti ter povečanje zaposlenosti v podjetju, ki dejavnosti sprejema.¹

OECD (2005a: 5) *outsourcing* označuje kot oblike reorganizacije podjetij, s katerimi ti odgovarjajo na pritiske konkurence in na posledične potrebe po večji učinkovitosti. Podjetja se lahko reorganizirajo skozi prevzeme in združitve (*mergers & acquisitions*)², skupne naložbe (*joint ventures*)³, strateške povezave⁴ ali pa skozi selitev dejavnosti bodisi v podružnico⁵ v tujini ali pa zunanjemu izvajalcu – tujemu ali domačemu.

¹ Takšna definicija pušča precej prostora za nadaljnja vprašanja, saj ni jasno, če se takšen prenos dogaja zgolj na ravni enega obrata ali na nacionalni ravni. Prav tako je treba ločevati med prenosom dejavnosti v stagnirajočem poslovnem okolju in pa v kontekstu ekspanzije podjetja, med prenosom znotraj podružnic istega podjetja ali pa zunanjemu izvajalcu ter med *outsourcingom* znotraj iste države ter prenosom dejavnosti v tujino. Vse te različice ne dopuščajo preprostega zaključka glede definicije pojma in posledic za zaposlene (WTO 2005b: 267).

² Pojma sta pogosto uporabljena kot sinonima in med njima je v ekonomskem (a ne pravnem) pomenu besede težko razlikovati. **Prevzem** označuje nakup enega podjetja s strani drugega. Nakup se lahko izvede z gotovino po prevzemni ceni, ki ima določeno prevzemno premijo v primerjavi s tržno vrednostjo podjetja, v primeru prevzemov večjega obsega pa se lahko izvede tudi z izmenjavo delnic (z določenim popravkom v gotovini) med prevzemnikom in lastniki prevzetega podjetja. Pojem prevzem običajno označuje nakup na iniciativo prevzemnika in brez popolnega pristanka prevzetega podjetja. Prav to je razlika med prevzemom in **združitvijo**, ki označuje obliko združevanja med dvema ali več neodvisnimi podjetji v eno. V primeru združitve naj bi se podjetji tega lotevali na lastno željo in bolj ali manj enakimi pogoji. Glede na motive in posledice združitve je moč ločiti:

- **vodoravne združitve** – združitve med konkurenčnimi podjetji v isti panogi (motivi: monopolizacija, stroškovni motivi – ekonomije obsega);
- **navpične združitve** – med dobavitelji in njihovimi kupci (strankami) (motivi: boljša usklajenost proizvodnega procesa);
- **konglomeratne združitve** – med podjetji brez sovpadajočih trgov ali proizvodnih procesov (motivi: diverzifikacija, zmanjšanje nihanja profitne mere, zmanjšanje tveganj zaradi pretresov na trgih proizvodov).

Horizontalne združitve so pogosto omejevalne, še posebej, če odgovorne institucije v njih prepoznajo motive monopolizacije in omejevanja konkurence na trgu (Bannock, Baxter in Davis 2003: 251, 252; Eatwell, Murray, Newman 1998: 450).

³ Skupna naložba je oblika poslovnega dogovora, pri katerem dve podjetji vložita sredstva v skupen projekt, nad izvedbo katerega ohranita delen nadzor oz. je to oblika podjetja, ki jo skupaj ustanovita in dejavno so-upravljata dve neodvisni podjetji, ki združita sredstva za uresničitev skupnega cilja oz. projekta. Skupne naložbe so neke vrste hibridi med podjetji in dolgoročnimi pogodbenimi oz. strateškimi povezavami med podjetji. Model so-upravljanja, delitev stroškov in dobička ter skupni lastniški vložki so elementi skupnih naložb, ki bolj spominjajo na podjetje. Dejstvo, da vsak od naložbenikov ohrani nadzor nad svojim vložkom skozi pravico do veta in da podjetji zunaj obsega skupne naložbe tekmuje na trgu kot neodvisna konkurenta, pa govori bolj v prid temu, da gre za obliko pogodbene oz. strateške povezave (Bannock, Baxter in Davis 2003: 210; Newman 1998: 376, 377).

⁴ Jedro strateške povezave je sodelovalno razmerje med dvema ali več podjetji, ki izboljšuje drugače konkurenčne strategije sodelujočih podjetij z izmenjavo obojestransko koristnih virov, kot so tehnologija, veščine, know-how. Tri značilnosti strateških povezav so:

- Podjetja, ki se povežejo z namenom uresnitve specifičnih ciljev, ostanejo neodvisna po sklenitvi strateške povezave;
- Partnerska podjetja si delijo dobrobiti kot tudi nadzor nad izvedbo s povezavo določenih nalog;
- Partnerska podjetja ves čas prispevajo na enem ali več strateških področjih (tehnologija, razvoj proizvodov).

Obstaja tudi pomembna ločnica med *outsourcingom* ter navadnim kupoprodajnim odnosom. To ločnico predstavlja prenos pomembnega dela upravljalškega nadzora zunanjemu izvajalcu. Ko govorimo o *outsourcingu*, govorimo torej o dvosmernem odnosu med podjetjem in zunanjim izvajalcem, ki temelji na izmenjavi informacij, sodelovanju ter usklajevanju, kar pogosto lahko pripelje do precejšnjih stroškov za podjetja, ki prenašajo dejavnosti zunanjim izvajalcem in tako zmanjša ekonomske dobrobiti takšnega procesa (Allweyer, Besthorn in Schaaf 2004: 5, 15).

Outsourcing kot strategija podjetij vsekakor ni nekaj novega (glej tabelo 2.1. za prikaz različnih oblik *outsourcinga*). Obstaja že vse od industrijske revolucije naprej in je nepogrešljiv del prizadevanj podjetij za zniževanje stroškov, učinkovito delitev dela ter s tem za ohranjanje konkurenčnosti. Novo je predvsem to, da je v zadnjih dvajsetih letih pridobil bolj mednarodno razsežnost in da se kot strategija vse bolj uporablja tudi na področju storitev, medtem ko se ga je v preteklosti povezovalo predvsem s proizvodno dejavnostjo (Kirkegaard 2005: 3).⁶

Strateške povezave zaobjemajo vrsto različnih oblik povezav med podjetji: lastniške povezave, kot so skupne naložbe, naložbe v manjšinske lastniške deleže, izmenjava lastniških deležev ter ne-lastniške povezave, kot so skupne dejavnosti na področju raziskav in razvoja, sodelovanje pri proizvodnji določenih izdelkov (npr. skupne platforme v avtomobilski industriji), skupne trženjske dejavnosti, distribucija in poprodajne storitve, **dolgoročni sporazumi o zunanjem izvajanju določenih dejavnosti** itd.. Podjetja se lahko odločijo za strateške povezave, da bi pridobila izkušnje, potrebne za nadaljnje tekmovanje na trgu določenih proizvodov ali storitev (gre predvsem za nove oblike proizvodov in storitev). Lahko se zanje odločijo zato, da se učijo drug od drugega in izboljšujejo svoje konkurenčne strategije. Lahko pa se povežejo tudi z namenom skupnega nastopa v tekmovanju z drugimi podjetji na trgu.

Prednost strateških povezav (predvsem tistih, ki ne vključujejo lastniških transakcij) pred združitvami ali prevzemi je predvsem v njihovi prožnosti – podjetja lahko hitro opustijo sodelovanje v projektih, ki ne prinašajo več obojestranskih koristi ali pa se odločijo za sodelovanje na novih področjih. Pomanjkljivost pa je predvsem manj integrirana struktura odločanja znotraj partnerstva kot v primerih združitve ali prevzemov, kar lahko pripelje do precejšnjih transakcijskih stroškov v smislu težavnejšega usklajevanja, razreševanja nesporazumov ipd. (Kang, Sakai 2000: 7 – 11).

⁵ Podružnica oz. podružnično podjetje je podjetje, ki ga pravno nadzoruje drugo podjetje. O njem je običajno govora, če je med 50 in 100 odstotki njegovih delnic v lasti drugega podjetja, ki tako nadzoruje sestavo njegove uprave. Ta oblika povezave med podjetjem materjo in njenimi podružničnimi podjetji se imenuje holding podjetje, pri čemer podjetje mati lahko preko lastniških vložkov nadzoruje bistveno večjo vsoto kapitala kot je njena lastna tržna vrednost. Gre tudi za praktično obliko povezave, ki podjetju materi omogoča nadzor brez stroškov prevzema, podružničnemu podjetju pa omogoča ohranitev imena in s tem identitete podjetja (Bannock, Baxter in Davis 2003: 173, 370; Greener 1987: 283, 284).

⁶ Nazorna študija primera za *outsourcing* v proizvodni dejavnosti je avtomobilska industrija. Sile, ki so povzročile take spremembe v organizaciji so bile predvsem večja konkurenca ter višje zahteve kupcev, ki so z leti začeli povpraševati po vse hitrejših, udobnejših, lepših in varnejših vozilih. Tako je za razliko od zgodnjega dvajsetega stoletja, ko je bilo za proizvodnjo Fordovega modela T potrebnih 700 delov, danes ta številka neprimerno večja. Če je bila takrat najbolj učinkovita proizvodnja tista po načelih stroge specializacije dela za tekočim trakom v velikih proizvodnih obratih (fordizem), je z večanjem števila vgrajenih delov in kompleksnosti proizvodnje vozil tak način postal neustrezen. Tako je prav prenos ne-jedrnih dejavnosti postal osrednjega pomena za stalno prestrukturiranje avtomobilske industrije, s katerim ta odgovarja na tehnološki napredek. Razlikovanje med jedrnimi in ne-jedrnimi dejavnostmi se je spreminjalo

Tabela 2.1.: Različice outsourcinga

Oblike outsourcinga	Opis
Začasni outsourcing (<i>incremental outsourcing</i>)	Zaposlitev osebja za določen čas za zadovoljitev kratkoročnih potreb podjetja.
Popolni outsourcing (<i>total outsourcing</i>) / generični outsourcing (<i>generic outsourcing</i>)	Zunanje izvajanje (eksternalizacija) neke celotne poslovne dejavnosti podjetja za določeno ceno in na osnovi dolgoročnega razmerja med podjetjem in zunanjim ponudnikom storitev.
Outsourcing skupne proizvodnje (<i>co-production outsourcing</i>) / outsourcing skupne specializacije (<i>co-specialization outsourcing</i>) / outsourcing dodane vrednosti (<i>value-added outsourcing</i>)	Odnos sodelovanja med podjetjem stranko in zunanjim ponudnikom pri trženju in izboljšavi neke poslovne dejavnosti, pogosto skozi skupne naložbe ali skozi združitev zunanjega ponudnika in podjetja stranke oz. prevzem enega s strani drugega.
Izbirni outsourcing (<i>selective outsourcing</i>) / funkcionalni outsourcing (<i>functional outsourcing</i>)	Zunanje izvajanje določenih specifičnih poslovnih dejavnosti s strani najboljših (<i>best-of-breed</i>) nišnih ponudnikov.
Prehodni outsourcing (<i>transitional outsourcing</i>)	Različica izbirnega outsourcinga, ko podjetje začasno prepusti izvajanje neke dejavnosti zunanjemu izvajalcu med pomembnejšim tehnološkim prehodom.
Outsourcing poslovnih procesov (<i>business process outsourcing</i>)	Različica izbirnega outsourcinga, ki vključuje zunanje izvajanje celotnih podpornih poslovnih procesov, ki so standardizirani in niso strateškega pomena za podjetja.
Outsourcing 'v hiši' (<i>captive outsourcing</i>) / odcepljena (<i>spin-off</i>) podjetja	Gre za primere, ko nek oddelek znotraj podjetja začne ponujati svoje storitve na trgu.
Zunanje izvajanje nalog (<i>Out tasking</i>)	Najem zunanjih izvajalcev za izpeljavo specifičnih nalog oz. za upravljanje specifičnih projektov znotraj strukture podjetij.
Outsourcing probrazbe poslovnih procesov (<i>Business Transformation Outsourcing</i>)	Cilj te oblike partnerstva med podjetjem in zunanjim izvajalcem ni le prenos sam po sebi, ampak tudi snovanje inovacij in izboljšav v prenesenem poslovnem procesu. V take izboljšave vlagata obe strani, obe pa imata od nje tudi nadaljnje koristi.
Razpršeni outsourcing (<i>Multi-sourcing</i>)	Prenos izvajanja dejavnosti več zunanjim ponudnikom pod pogoji krovne pogodbe, ki zunanje izvajalce obveže k sodelovanju z namenom izkoriščanja dobroti povezovanja najboljših med njimi (<i>best of breed</i>).
Outsourcing v tujini (<i>offshore outsourcing</i>)	Glej podpoglavje 2.2.!
Povratni sourcing (<i>backsourcing</i>)	Vračanje izvajanja dejavnosti nazaj v podjetje.

Vir: STAR (2002:12), Allweyer, Besthorn in Schaaf (2004: 12)

skozi čas, a dejstvo je, da je proizvodnja vse večjega števila vmesnih delov in storitev postala predmet prenosa zunanjim dobaviteljem. Tako so se oblikovale cele ravni dobaviteljev, razpršenih po velikem številu držav. Pogodbeni in poslovni odnos med podjetjem in dobaviteljem se oblikuje glede na strateški pomen vmesnega proizvoda ali storitve (WTO 2005b: 268, 269). Nekateri, kot npr. John Murray z univerze Trinity College v Dublinu, celo menijo, da so avtomobilski proizvajalci prepustili toliko dejavnosti, intelektualne lastnine ter pravic odločanja zunanjim dobaviteljem ter prodajni mreži, da je povsem možno, da jim v prihodnosti preostanejo zgolj še dejavnosti snovanja, trženja ter uveljavljanja novih blagovnih znamk, kar je seveda daleč od razširjene predstave o proizvajalcih avtomobilov (The Economist 2005c: 67).

2.2. Offshoring oz. offshore outsourcing

Izraz *offshoring* označuje pridobivanje vmesnih *inputov* s strani podjetij (ali javnega sektorja) iz lokacij izven države končne potrošnje. Ravno prehod meddržavnih meja je tisto, kar ga ločuje od izraza *outsourcing*. Offshoring lahko prevzame dve obliki. Ena je prenos določenih dejavnosti znotraj organizacije v tujino, kot npr. računovodske službe, klicni centri, računalniški oddelki ter podobno. Druga oblika je pridobivanje vmesnih *inputov* od tujih zunanjih dobaviteljev in v tem primeru govorimo o *offshore outsourcingu*. Primer prve oblike je, ko npr. letalska družba odpre oddelek za rezervacije ali pa oddelek za pomoč strankam za lastne potrebe v tuji državi, primer druge oblike pa je, ko npr. banka vzdrževanje softverskih nastavitvev prepusti tujemu zunanjemu izvajalcu, ali pa, ko avtomobilska družba prepusti izdelavo avtomobilskih delov tujemu proizvajalcu vmesnih proizvodov (Kirkegaard 2005: 3, 4)⁷ Tabela 2.2. vsebuje nekaj definicij v zvezi s povezavo med *offshoringom* in *outsourcingom*.

⁷ Yeats (2001: 1, 39) proces *offshoringa* na področju proizvodnih dejavnosti poimenuje globalna delitev dela v proizvodnji. Šlo naj bi za obsežen proces, ki je zgodovinsko prehajal skozi različne faze, nekje v sredini 60. let 20. stoletja pa je prevzel obliko, ko se v tujino selijo delovno intenzivne dejavnosti sestave industrijskih izdelkov ter polizdelkov. Pri tem procesu gre za internacionalizacijo proizvodnega procesa, pri čemer delovna sila iz različnih držav sodeluje v različnih proizvodnih fazah nekega izdelka. Okoli tretjina vse mednarodne trgovine s proizvodi naj bi po avtorjevih ugotovitvah izhajala iz globalne delitve dela na področju proizvodnje.

Tabela 2.2.: Offshoring in outsourcing – nekaj definicij⁸

Lokacija proizvodnje oz. izvajanja	Notranja proizvodnja oz. izvajanje	Zunanja proizvodnja oz. izvajanje (<i>outsourcing</i>)
Domača država	Proizvodnja oz. izvajanje obdržana znotraj podjetja v domači državi.	Proizvodnja oz. izvajanje prepuščena domačemu zunanjemu izvajalcu (<i>local, domestic, onshore outsourcing</i>) ⁹
Tuja država (<i>offshoring</i>)	Proizvodnja oz. izvajanje opravlja podružnično podjetje v tujini – t.i. <i>offshoring</i> znotraj podjetja (<i>intra-firm (captive) offshoring, international insourcing</i>) ¹⁰	Proizvodnja oz. izvajanje prepuščena tujemu zunanjemu izvajalcu (<i>offshore outsourcing, international outsourcing</i>): • Tujemu lokalnemu izvajalcu; • Tuji podružnici nekega drugega multinacionalnega podjetja.

Vir: UNCTAD (2004b: 148), OECD (2005: 5)

Bhagwati (2004: 3, 4) se v svoji definiciji *offshore outsourcinga* osredotoči na selitev storitev v tujino, saj meni, da je prav selitev 'belo-ovratniških' delovnih mest sporni predmet vročerkvne in pogosto nestrokovne diskusije v ZDA in zadnje čase tudi v Evropi. *Offshore outsourcing* definira kot trgovanje s storitvami med neodvisnimi podjetji na podlagi tržnih pogojev (*at arm's length*), pri čemer ločuje oblike storitev, kjer je to mogoče od tistih, ki zahtevajo neposredni stik med ponudnikom in uporabnikom.

⁸ Raznolikost izrazov je posledica razlik v poimenovanju med prispevkoma UNCTAD ter OECD.

⁹ Konkurenca med ponudniki storitev se je v zadnjih letih zelo okrepila. To še posebej velja za evropski trg, kjer je na področju zunanjega izvajanja storitvenih dejavnosti še relativno veliko neizkoriščenega potenciala. Če je pred leti prevladovalo šest velikih ameriških ponudnikov storitev z globalno prisotnostjo – IBM, HP, Accenture, Computer Sciences (CSC), Electronic Data Systems (EDS) ter Affiliated Computer Services (ACS), se je v zadnjem času konkurenca na strani ponudnikov storitev zelo razmahnila. Vse bolj pridobivajo na tržnem deležu veliki evropski ponudniki kot so francoska Atos Origin in Capgemini, nemška T-Systems in Siemens Business Services (SBS) ter britanska Fujitsu Services in Capita, prebijajo pa se tudi manjši ponudniki kot npr. BT Global Services, Logica CMG, Vertex, Xansa (vsi VB), Steria (Francija), Getronics (Nizozemska) ipd.. Uveljavljajo se tudi veliki indijski ponudniki storitev Infosys, Wipro in Tata Computer Services, ki so vse bolj globalno prisotni. Evropski ponudniki pridobivajo delež predvsem na evropskem tržišču ter pri zunanjem izvajanju IT dejavnosti, medtem ko pri zunanjem izvajanju celotnih poslovnih procesov vloge krepijo manjši, manj uveljavljeni ponudniki. Poleg tega zadnja razvoj dogodkov na trgu ponudnikov storitev tudi vse večja selitev dejavnosti ponudnikov storitev v tujino (t.i. *global sourcing*). Z izjemo indijskih ponudnikov storitev, pri katerih je večina delovne sile (več kot 2/3) v tujini, so pri tem veliki ameriški ponudniki bolj dejavni od evropskih, a tudi ti se v zadnjem času vse bolj za selitev v tujino (posebej seveda v države z nižjimi stroški delovne sile). Capgemini ima recimo zaposlene v Indiji, na Kitajskem in na Poljskem, SBS na Češkem, Slovaškem, v Turčiji, Indiji in na Kitajskem, T-Systems v Indiji, na Kitajskem, na Filipinih, v Rusiji, v Južnoafriški republiki ter Mehiki. To dejansko pomeni, da so razlike med domačim zunanjim izvajanjem in zunanjim izvajanjem v tujini zaradi omenjenih dejavnosti ponudnikov storitev vse bolj zabrisane (Karaian 2006, Pruitt 2005, TPI 2005, EFILWC 2005: 12, 13, 18 – 21)

¹⁰ Kohler (2000: 11, 12, 25) vidi prednost te oblike prenosa dejavnosti predvsem v tem, da vsebuje določene prednosti internalizacije, ki zmanjšujejo koordinacijske, transportne ter komunikacijske stroške, povezane s prenosom stranskih dejavnosti v tujino. Razlika med *captive offshoring* in *offshore outsourcing* pa je predvsem v tem, da prva oblika predvideva transfer kapitala v obliki tuje investicije, druga pa ne.

Terminologija WTO oziroma natančneje GATS¹¹ predvideva štiri različne oblike trgovanja s storitvami:

1. Ponudba storitev prečka državne meje (*cross-border supply*), pri čemer ponudnik in kupec ostajata vsak na svojem mestu. V tem je podobna trgovini z blagom. Ponudniki so lahko posamezniki in podjetja. Pod to obliko se prištevajo vse vrste elektronskega trgovanja.
2. Uporabniki storitev prečkajo državne meje in koristijo storitve ponudnikov v njihovih državah. WTO to z enim izrazom označi za potrošnjo v tujini (*consumption abroad*). Najbolj izstopajoča storitev te vrste je turizem, mednje pa se prištevajo tudi zdravstvene ter izobraževalne storitve.
3. Tuje podjetje v neki državi ustanovi podružnico z namenom ponujanja storitev. Tuja neposredna naložba, ki to spremlja, je običajno zelo majhna in je namenjena zgolj prisotnosti na tržišču (*commercial presence*). Gre torej bolj za pravico ustanavljanja podružnic in sodelovanja na trgu kot pa za tujo neposredno naložbo velikega obsega. Tipična primera tovrstnih storitev sta bančništvo in zavarovalništvo, primeri pa so tudi na področju zdravstva (bolnišnice v tuji lasti) in izobraževanja (npr. podružnice tujih univerz v neki državi).
4. Posamezniki zapustijo lastno državo, da bi ponudili svoje storitve v tujini v lastnem imenu (samozaposleni) ali v imenu svojih delodajalcev (zaposleni). WTO to imenuje prisotnost fizičnih oseb (*presence of natural persons*). Primeri tovrstnih storitev so gradbeništvo, svetovalne storitve, manekenske storitve ipd. (Bhagwati 2004: 5 – 7; IMF 2002: 11, 12).

Storitve trgovane med neodvisnimi podjetji na podlagi tržnih pogojev, o katerih govori Bhagwati (2004: 8), ko definira *offshore outsourcing*, sodijo v 1. obliko po predstavljeni klasifikaciji.

¹¹ GATS je bil eden od ključnih rezultatov Urugvajskega kroga pogajanj o svetovni trgovini, ki je potekal od 1986 do 1993. Dogovor je bil dosežen skoraj petdeset let po GATT iz leta 1947, ki je njegov predhodnik na področju trgovine z blagom. Drugi se je v mnogo čem napajal iz prvega, a zaradi posebnosti trgovine s storitvami med njima obstajajo tudi pomembne razlike. GATS obsega tako splošne obveznosti kot specifične zaveze na področjih posameznih storitev. Medtem ko države lahko domače trge posameznih storitev bodisi popolnoma odprejo bodisi popolnoma zaprejo tuji konkurenci in so njihove specifične zaveze največkrat rezultat dvostranskih pogajanj med državami članicami WTO, pa med splošnimi obveznostmi velja predvsem načelo nediskriminacije, kar pomeni, da enkrat sprejete specifične zaveze veljajo za vse države članice. Sporazum temelji na klasifikaciji, ki vsebuje 12 glavnih storitvenih sektorjev in 160 pod-sektorjev (WTO 2006: 2, 5; IMF 2002: 10, 11).

Značilnost tovrstnih storitev, t.j. možnost trgovanja z njimi na daljavo, pa je prišla do izraza šele pred relativno kratkim časom, saj so temu procesu poprej stali na poti tehnične omejitve, navade ter običaji. Večina storitev na daljavo vsebuje neko obliko izmenjave, shranjevanja, obdelave informacij (glasu, podatkov, besed, slik ali katerekoli kombinacije teh) in v preteklosti z njimi ni bilo moč trgovati, ker:

- nekaterih tipov informacij ni bilo moč shraniti na nosilce (kot npr. glasbe);
- je nekatere tipe informacij sicer bilo moč shraniti (kot npr. besede in podatke v knjigah ali v drugi pisni obliki), a jih ni bilo mogoče hitro in ekonomsko učinkovito nepakirane prenašati preko državnih meja za obdelavo;
- so nekatere informacije podjetja obdelovala v hiši, ker je bila to pač navada (računovodstvo, arhiviranje, snovanje proizvodov), za nekatere oblike izmenjave informacij pa je bil potreben osebni stik med ponudniki in uporabniki (npr. med odvetniki, zdravniki, bančnimi uslužbenci ter njihovimi strankami) (UNCTAD 2004b: 148).

Nove informacijske in komunikacijske tehnologije¹² so dramatično spremenile razmere na področju trgovanja na informacijah temelječih storitev. Ob predpostavki obstoja ustrezne infrastrukture se informacije v digitalni obliki lahko trenutno izmenjujejo med posamezniki oz. institucijami vsepovsod na svetu. Prav tako se spreminjajo navade in vse več ljudi dostopa do storitev v elektronski obliki, podjetja pa nekdanje nepogrešljive naloge 'notranjih' oddelkov prepuščajo zunanjim izvajalcem (UNCTAD 2004b: 148, 149).

Diplomsko delo osrednjo pozornost namenja selitvi storitev v tujino, analizi njenih učinkov ter ugotavljanju vzrokov za razlike med dejavnostjo evropskih in ameriških podjetij na tem področju. V njem zato pojem *outsourcing* nadomešča izraz zunanje izvajanje storitev, pojma *offshoring* *znotraj podjetja* in *offshore outsourcing* pa nadomešča izraz selitev storitvenih dejavnosti v tujino. Tabela 2.3. vsebuje izbor nekaterih storitev, ki so predmet selitve v tujino.

¹² Predvsem je nova tehnologija omogočila, da je vse več dejavnosti postalo ločljivo v prostoru in času, pripomogla pa je tudi k razvoju novih storitev, medijev in vsebin, ki ponujajo možnosti novim zunanjim ponudnikom storitev (WTO 2005b: 270).

Tabela 2.3.: Primeri storitev, ki se selijo v tujino

Vrsta storitev	Kratek opis
Audiovizualne ter kulturne storitve	Filmska in video produkcija ter distribucija, filmska projekcija, radijski in televizijski prenosi, snemanje zvoka, agencijske storitve, animacija ¹³ .
Zdravstvene storitve	Najbolj pogoste oblike so analiza laboratorijskih vzorcev, diagnosticiranje, podajanje drugih mnenj ter svetovanje v elektronski obliki ali preko pošte, analiza računalniških tomografskih in rentgenskih slik, digitalni zapis zdravniških kartonov oz. zdravstvenih podatkov. ¹⁴
Poslovne storitve oz. poslovne dejavnosti (business process)	• Odnosi s strankami – podpora prodaji, upravljanje s članstvom, zahteve in reklamacije, hotelske ali letalske rezervacije, storitve za naročnike (sklepanje, podaljšanje naročnine), pomoč in svetovanje strankam, tehnična pomoč, upravljanje odnosa s strankami, po-prodajne aktivnosti, telemarketing¹⁵ in trženjske raziskave; • Zaledna pisarna (<i>back-office operations</i>) – vnos in obdelava podatkov, obdelava transakcij in zahtevkov, sestavljanje baz podatkov, prepis zdravstvenih ali pravnih podatkov, plačilne storitve, obdelava človeških virov, obračun plač, skladiščenje, logistika, upravljanje s ponudbeno verigo¹⁶, prodaja vstopnic, obdelava hipotekarnih zahtevkov, tajniške storitve na daljavo. • Bolj neodvisne strokovne oz. poslovne storitve – upravljanje s človeškimi viri (zaposlovanje, obračun plač, načrtovanje dodatkov), finančne in računovodske storitve (finančna revizija, knjigovodstvo, davčne storitve), trženjske storitve, snovanje in razvoj izdelkov, načrtovanje spletnih strani, pravna podpora.

Nadaljevanje na naslednji strani!

¹³ Obseg storitev animacije naj bi se v Indiji v zadnjih letih kar podvojil (s 600 milijonov \$ v letu 2001 na 1,5 milijarde \$ v letu 2005) kot odgovor na vse večje potrebe risalnih studiov po izdelkih dvo- in trodimenzionalne animacije (UNCTAD 2004b: 150).

¹⁴ Revija Economist (2004b: 66) v članku o Indiji kot destinaciji za zdravstveni turizem napoveduje, da lahko na daljši rok najbolj številčna svetovna demokracija postane pomemben cilj za paciente iz razvitih držav, katerih zdravstveni sistemi trpijo za velikimi čakalnimi vrstami in težavami s financiranjem, ki so posledica vse starejšega prebivalstva. Indija naj bi v VB lobirala za spremembo določila, da britanska *National Health Service* paciente premešča zgolj v destinacije, ki so od Otoka oddaljene največ tri ure letenja, a je naletela na precejšen odpor, saj Indija kljub mnogim kakovostnim in priznanim zdravnikom ter nekaterim prvovrstnim zdravstvenim institucijam še vedno velja za revno državo tretjega sveta in ponudniki zdravstvenih storitev ne želijo prevzeti tveganj, ki so povezana z morebitno izgubo ugleda in začetnim javnim odporom.

¹⁵ Pri telemarketingu gre za obliko neposrednega trženja, ko prodajalec uporablja telefon, faks ali pa elektronsko pošto za nagovarjanje potencialnih kupcev k nakupu proizvodov ali storitev. Potencialni kupci so določeni in izbrani na različne načine – preko zgodovine nakupov določenega potrošnika pri podjetju, iz podatkovnih baz drugih (konkurenčnih) podjetij, z izborom iz telefonskih imenikov ali drugih oblik javnih seznamov oseb, na osnovi raznih prejšnjih oblik izražanja interesa nekega kupca po proizvodih ali storitvah prodajalca ipd. (Wikipedia 2005).

¹⁶ Upravljanje s ponudbeno verigo zaobjema dejavnosti povezane z načrtovanjem in zagotavljanjem nemotenega delovanja vseh postopkov, povezanih z dobavo surovin in vmesnih proizvodov, prenosom dejavnosti zunanjim izvajalcem, proizvodnjo ter logistiko distribucijskega procesa. Njegov pomemben del je tudi usklajevanje med dobavitelji, zunanjimi izvajalci, ponudniki storitev, trgovci in samimi končnimi porabniki (CSCMP 2006). Preprosteje rečeno gre za upravljanje tokov surovin in vmesnih proizvodov v proizvodnjo ter končnih proizvodov iz proizvodnje do strank oz. potrošnikov. Več kot je dejavnosti na tej poti prepuščeno zunanjim izvajalcem, pomembnejša je vloga upravljanja s ponudbeno verigo (Wikipedia 2006).

Tabela 2.3. – nadaljevanje s prejšnje strani!

Vrsta storitev	Kratek opis
Računalniške storitve/storitve informacijske tehnologije (IT) ¹⁷	Storitve razvoja in zagona programske opreme, IT podpora ¹⁸ , razvoj in vzdrževanje aplikacij ¹⁹ , upravljanje z digitalnimi vsebinami ²⁰ , spletne storitve, E-dobava, zagon paketov programske opreme, upravljanje s konfiguracijo programske opreme (<i>Software Configuration Management</i>) ²¹ , spletno gostovanje in ponudniki aplikacijskih storitev (<i>Application Service Provider</i>) ²² , optimizacija IT proizvodov ²³ .
Izobraževalne storitve	Predvsem čezmejno izobraževanje v elektronski obliki, torej preko svetovnega spleta.
Strokovne storitve	Pravne storitve, računovodske storitve, finančna revizija, davčne storitve, arhitekturne ter inženirske storitve.

Vir: UNCTAD (2004b: 150, 151); Mattoo, Wunsch (2004: 4)

- ¹⁷ Prenos IT dejavnosti se je pričel ob prelomu tisočletja zaradi Y2K mrzlice in strahov povezanih z razpadom računalniških sistemov. Pomanjkanje programerjev v ZDA je povzročilo najemanje indijskih programerjev za vzdrževanje in IT podporo, temu pa je postopno sledil prenos razvoja aplikacijskih rešitev (Mitra, Ranjan 2005: 2). Recesija v sektorju IT, ki je nastopila leta 2001 in povzročila krčenje ter zmanjšanje proračunov IT oddelkov je sprožila prenos še večjega dela IT dejavnosti npr. v Indijo, kar je začelo dopolnjevati dejavnost že obstoječih klicnih centrov in pomenilo nov tehnološki preskok za Indijo in njen storitveni sektor (The Economist 2004c: 61 - 62).
- ¹⁸ Gre za obliko tehnološke podpore. Ta zaobjema celo vrsto storitev podpore uporabnikom strojne in programske računalniške, ter drugih vrst elektronske in strojne opreme. Cilj ponudnikov tehnološke podpore je v splošnem pomagati uporabniku razrešiti težave pri uporabi nekega proizvoda. Taka podpora se izvaja preko različnih medijev – elektronska pošta, telefon, faks, internetna govorilnica ter preko posebnih skupin tehničnih strokovnjakov. Tehnološko podporo ponujajo proizvajalci oz. ponudniki računalniške in programske opreme, lahko jo ponujajo podjetja preko internih oddelkov za tehnološko podporo zaposlenim ali pa je ponujena prosto preko raznih spletnih forumov (Wikipedia 2005).
- ¹⁹ Aplikacija je podvrsta programske računalniške opreme, ki zmožnosti računalnika uporablja neposredno za izvedbo naloge, ki jo uporabnik želi opraviti. Ravno to je razlika med aplikacijsko programsko opremo in sistemsko programsko opremo, ki povezuje različne zmožnosti računalnika v integrirano celoto, vendar pa jih ne zaposli neposredno za opravljanje specifičnih nalog v korist uporabnika. Primer: Če so Microsoftova Okna sistemska programska oprema, so urejevalniki besedila, preglednice, predvajalniki medijskih vsebin, razni grafični, statistični in matematični programi ter poslovne rešitve tipične aplikacije (Wikipedia 2006).
- ²⁰ Upravljanje z digitalnimi vsebinami je skupek postopkov in tehnologij, ki podpirajo življenjski krog evolucije digitalnih informacij. Ta življenjski krog sestavlja šest osnovnih faz – ustvarjanje, obnavljanje, objava, prevod, arhiviranje in odstranitev digitalnih vsebin. Upravljanje z digitalnimi vsebinami sloni na sodelovanju med različnimi vlogami in nalogami v procesu (ustvarjalec, urednik, administrator). Najbolj pogosto se upravljanje z digitalnimi vsebinami povezuje z vzdrževanjem spletnih strani (Wikipedia 2005).
- ²¹ Upravljanje s konfiguracijo programske opreme je metodologija za nadzor in upravljanje s projekti razvoja programske opreme (Wikipedia 2005).
- ²² Ponudniki aplikacijskih storitev so podjetja, ki ponujajo računalniške storitve strankam preko spleta ali preko programske opreme, ki jo zasnujejo posebej za stranke. Ponudniki so lahko specialistični oz. funkcionalni in ponujajo eno samo aplikacijsko rešitev ali pa splošni, ki ponujajo cel spekter rešitev. Obstajajo tudi taki, ki aplikacijske rešitve ponujajo kar preko lastnih spletnih strani (npr. PayPal – sistem denarnih transferjev preko spleta) (Wikipedia 2005).
- ²³ IT optimizacija je proces modifikacije IT sistema (programska koda, izvedbeni čas, prostor na disku, izraba spomina ipd.) z namenom izboljšanja njegove učinkovitosti. Lahko gre za nek posamezen računalniški program ali pa za celotne mreže (lokalne mreže ali celo svetovni splet) (Wikipedia 2005).

2.3. Ocena obsega fenomena selitve storitev

Težava pri ocenjevanju obsega fenomena selitve storitev je zelo raznolika in pogosto premalo natančna 'ponudba' statističnih podatkov, ki nemalokrat sloni na vprašljivi metodologiji (Hilsenrath 2004).²⁴

Skoraj vsak od poskusov ocene obsega selitve storitev v tujino sloni na drugačnem viru podatkov (plačilno-bilančni podatki, intervjuji z vodji uprav ali vodji finančnih oddelkov velikih podjetij ipd.). Nekateri se osredotočajo na obseg trgovine s storitvami, ki so obravnavane kot predmet selitve (glej tabelo 2.3.), drugi na število delovnih mest, ki so zaradi pojava ogrožena v državah uvoznicah storitev (*home countries*) ali pa na število pridobljenih delovnih mest v državah izvoznicah storitev (*host countries*).

Primeri takih poskusov ocene obsega selitve storitev v tujino so:

- a.) Študija Mary Amiti in Shang-Jin Weia²⁵ (2004: 11 – 14, 20 – 24) sloni na podatkih Plačilno-bilančnega statističnega letopisa IMF. Ugotavljata, da je uvoz računalniških, informacijskih ter ostalih poslovnih storitev v letu 2003 predstavljal zgolj 0,4 % BDP ZDA ter 1,2 % BDP VB.²⁶

Ugotavlja tudi, da poročanja medijev, da gre pri selitvi storitev večinoma za tok med razvitimi državami in državami v razvoju, kot sta Indija in Kitajska, niso povsem pravilna. V letu 2002 so bili največji uvozniki poslovnih ter računalniških in

²⁴ WTO (2005b: 275 - 277) kot glavne težave pri poskusih razbiranju obsega selitev storitev iz plačilno-bilančnih podatkov navaja tri pomanjkljivosti. Prva je ta, da približno 50 izmed 130 držav, ki jih pokrivajo podatki IMF, ne podaja statističnih podatkov o trgovini z računalniškimi in informacijskimi storitvami. Nekatere države pa uspešneje zbirajo podatke o izvozu teh storitev kot o uvozu. Druga je ta, da so načini klasifikacije storitev bodisi preozko ali preširoko zastavljeni in tako ne predstavljajo realne slike obsega trgovanja z računalniškimi, IT in poslovnimi storitvami. Tretja pa so težave pri razlikovanju tokov storitev med povezanimi in nepovezanimi družbami, kar onemogoča natančnejšo opredelitev obsega selitev storitvenih dejavnosti znotraj podjetij. Poleg tega pa tokovi storitev med povezanimi podjetji tudi ob predpostavki natančnega zbiranja podatkov niso realna slika pojava, saj ni vsak tok storitev tudi posledica selitve storitvenih dejavnosti. UN, IMF *et al.* (2002: 53, 71) v navodilih o izboljšanju statistične obdelave mednarodne trgovine s storitvami priporoča predvsem razširjeno in bolj strukturirano klasifikacijo storitev ter izboljšanje pristopa k ločevanju tokov storitev med povezanimi in nepovezanimi podjetji ter obdelavi tokov storitev med povezanimi.

²⁵ Amiti, Mary, Shang-Jin Wei (2004) Fear of Service Outsourcing: Is it Justified?. *NBER Working Paper 10808* (September 2004), <http://www.nber.org/papers/w10808.pdf> (16. 5. 2004).

²⁶ Podatki IMF slonijo na klasifikaciji BPM5, ki vsebuje enajst kategorij storitev (transportne, potovalne, komunikacijske, gradbene, zavarovalniške, finančne, računalniške in informacijske, licenčnine in patentne pristojbine, ostale poslovne, kulturne in rekreacijske ter vladne storitve) in v največji meri odraža klasifikacijo, ki jo uporablja tudi sporazum GATS. Kot približek za ugotavljanje obsega selitev storitvenih dejavnosti avtorja izmed teh enajstih uporabljata kategoriji računalniških in informacijskih storitev ter ostalih poslovnih storitev (UN, IMF *et al.* 2002: 17).

informacijskih storitev Nemčija s približno 45 milijard \$ uvoženih tovrstnih storitev, ZDA (42 milijard \$), Japonska (27 milijard \$), Nizozemska (22,5 milijarde \$), Francija (20 milijard \$), Italija (20 milijard \$) ter VB (19 milijard \$). Zanimivo je tudi, da sta Indija in Kitajska, ki ju večinoma omenjajo kot destinaciji pri selitvi poslovnih ter računalniških in informacijskih storitev, tudi sami pomembni uvoznici tovrstnih storitev, saj Indija zavzema 11. mesto (12 milijard \$ uvoženih poslovnih storitev), Kitajska pa 18. mesto (9 milijard \$ uvoženih poslovnih ter računalniških in informacijskih storitev).

Ker velika gospodarstva trgujejo v večjem absolutnem obsegu kot mala, sta se avtorja lotila tudi ugotavljanja največjih uvoznikov poslovnih ter računalniških in informacijskih storitev, merjenih kot delež v BDP. Najbolj zanimivi ugotovitvi sta, da je delež uvoza poslovnih storitev v BDP Indije večji kot delež ZDA ali VB²⁷ ter da nobeno od velikih svetovnih gospodarstev ne zaseda enega od prvih desetih mest (ZDA šele 117. mesto, VB pa 85. mesto). Pri deležu uvoza računalniških in informacijskih storitev v BDP so velika gospodarstva uvrščena nekoliko više, a so deleži vseeno majhni (Nemčija – 0,31 %, VB – 0,17 %, Francija – 0,08 %, Japonska – 0,05 % ter ZDA – 0,01 %).

Največji absolutni izvozniki poslovnih ter računalniških in informacijskih storitev so po ugotovitvah avtorjev ZDA (64 milijard \$), VB (41 milijard \$), Nemčija (33 milijard \$) ter Francija (22 milijard \$). Indija zavzema visoko 6. mesto pri izvozu poslovnih storitev (skoraj 19 milijard \$), verjetno pa bi bila njena vloga ob znanih podatkih o izvozu računalniških in informacijskih storitev še pomembnejša. Zanimivo je, da je največja izvoznica računalniških in informacijskih storitev keltski tiger Irska (10,5 milijarde \$). Ta je tudi največji izvoznik računalniških in informacijskih storitev, merjenih z deležem izvoza teh storitev v BDP (8,54 %), sledijo pa ji Ciper, Luksemburg, Kostarika ter Belgija. Velika gospodarstva razen VB in Nemčije (17. in 24. mesto) so uvrščena šele po 40. mestu.

Pri poslovnih storitvah padeta v oči visoki uvrstitvi Singapurja in Hong Konga – Kitajske, 21. mesto Indije z deležem poslovnih storitev v BDP 3,79 % ter uvrstitve bolj na sredino lestvice velikih gospodarstev (VB – 33. mesto, Francija – 50. mesto, Nemčija – 54. mesto, Japonska in ZDA pa sta uvrščeni šele po devetdesetem mestu).

²⁷ Delež v Indiji je 2,4 % BDP, v VB 1 %, v ZDA pa zgolj 0,4 %.

Na koncu avtorja preverita še uvrstitve držav po presežku oz. primanjkljaju držav v bilanci poslovnih ter računalniških in informacijskih storitev. Državi z največjim presežkom sta ZDA in VB, sledijo jim Hong Kong – Kitajska, Indija ter Singapur, med državami z največjim primanjkljajem pa se nahajajo gospodarske sile kot so Italija, Japonska ter Nemčija.

Ta zadnji podatek po mnenju avtorjev zavrača prevladujoče mnenje, da je selitev storitev enosmeren tok od razvitih držav k državam v razvoju. ZDA ter VB sta celo neto izvoznika storitev in to bi ob predpostavki, da uvoz storitev predstavlja izgubo delovnih mest, izvoz pa pridobivanje, pomenilo, da ti dve državi s tem pojavom v resnici pridobivata nove zaposlitve.

- b.) Delovna skupina za informacijsko ekonomijo v okviru Odbora za informacijske, računalniške in komunikacijske politike znotraj Direktorata za znanost, tehnologijo in industrijo OECD²⁸ kot meritev obsega selitve storitev analizira rast vrednosti izvoza računalniških in informacijskih ter poslovnih storitev med letoma 1995 ter 2002 (na osnovi podatkov iz Plačilno-bilančnega statističnega letopisa IMF). Večino izvoza poslovnih ter računalniških in informacijskih storitev še vedno predstavljajo države članice OECD²⁹, čeprav se je njihov delež v skupnem izvozu v analiziranem obdobju skrčil od 79,5 % na 77,1 %. Med prvimi petnajstimi po deležu v skupnem izvozu poslovnih ter računalniških in informacijskih storitev sta zgolj dve državi, ki nista članici OECD – Indija in Kitajska, pri čemer je Indija v teh sedmih letih imela najvišjo rast (povprečno 43,8 % med letoma 1995 in 2000 ter 19,6 % med letoma 2000 in 2002). Indiji po povprečni letni rasti izvoza sledijo države kot so Romunija (29 %), Peru (29 %), Argentina (25 %), Estonija (21 %), Irska (20 %), Brazilija (19 %), Švedska (19 %), Kitajska (16 %), Izrael (16 %), Španija (14 %) ter nato ostale pomembnejše države članice OECD. Pripravljalci poročila pa znova opozarjajo, da je te podatke težko tolmačiti kot dokaze za dejavnosti povezane s selitvijo storitev. So zgolj nek približek za ugotavljanje obsega pojava, ki trpi za pomanjkljivostmi, kot so

²⁸ OECD (2005a) Potential Offshoring of ICT-Intensive Using Occupations. Directorate for Science, Technology and Industry – Committee for Information, Computer and Communication Policy – Working Party on the Information Economy (5. 4. 2005), <http://www.oecd.org/dataoecd/35/11/34682317.pdf> (8. 7. 2005).

²⁹ Teh je 30, in sicer so to po abecednem vrstnem redu: Avstralija, Avstrija, Belgija, Češka, Danska, Finska, Francija, Grčija, Irska, Islandija, Italija, Japonska, Kanada, Koreja, Luksemburg, Madžarska, Mehika, Nizozemska, Norveška, Nova Zelandija, Poljska, Portugalska, Slovaška, Španija, Švedska, Švica, Turčija, VB, ZDA, Nemčija (OECD 2004c.).

težave pri zbiranju podatkov, obravnavi različnih kategorij storitev, ovrednotenje transakcij znotraj multinacionalnih podjetij³⁰ ipd. (OECD 2005a: 6 - 9).

- c.) Svetovalna družba McKinsey ter Indijsko združenje IT in storitvenih podjetij NASSCOM ocenjujeta, da je trenutni obseg preseljenih IT ter poslovnih storitev okoli 30 milijard \$. Do leta 2010 naj bi narasel na 110 milijard ameriških dolarjev, potencialni obseg pa naj bi bil okoli 300 milijard \$. Za primerjavo naj omenim, da je bil celotni obseg svetovne trgovine s storitvami v letu 2004 okoli 2.100 milijard \$ (NASSCOM 2006a; WTO 2005a: 20).

Glede števila delovnih mest, ki so ogrožena zaradi pojava selitve storitev, obstaja prav tako cela vrsta ocen in predvidevanj. Tabela 2.4. je povzetek nekaterih izmed njih (več o učinkih selitve storitev na države uvoznice v nadaljevanju).

³⁰ Multinacionalno podjetje je podjetje, ki ima globalni pristop do proizvodnje in do tujih trgov. Njegova strategija je torej globalna, njegova usmeritev pa je, da svoje proizvode trži ali proizvaja po celem svetu. Nekatere definicije pod pojem multinacionalno podjetje uvrščajo le tista podjetja, ki imajo proizvodne obrate v nekem določenem minimalnem številu različnih držav. Vendar pa podjetja lahko uresničujejo globalno strategijo tudi z drugimi načini delovanja – npr. portfeljske in tuje neposredne naložbe (razlika med oblikama je, da gre pri prvih za naložbe v nekontrolni delež v nekem podjetju, pri drugih pa za naložbe v kontrolni delež, ki običajno za seboj potegnejo tudi prenos osebj, tehnologije in upravljaljskih znanj ter predvidevajo dolgoročnejšo poslovno zvezo med vlagateljem in prejemnikom naložbe), skupne naložbe, franšizing, razne oblike strateških zvez, izvajanje storitev za mednarodne stranke ali preprosto skozi izvozne in uvozne strategije. Poleg termina multinacionalno podjetje se uporabljata tudi izraza multinacionalna korporacija in transnacionalna korporacija, vendar pa izraz multinacionalno podjetje zaobjame večje število različnih oblik podjetij in ima tako širši domet. Izraz transnacionalna korporacija se poleg tega uporablja tudi za korporacije, ki imajo lastništvo, sedež ter upravo podjetja deljeno med dve državi (npr. Royal Dutch/Shell, Daimler Chrysler, Unilever).

Obstajata dve kategoriji multinacionalnih podjetij – ena vključuje globalno integrirana podjetja, ki podružnice in obrate v tujini tesneje vpnejo v svojo strukturo, druga pa bolj lokalno odzivna podjetja, ki enotam v tujini pustijo precej neodvisnosti pri delovanju in prilagajanju zahtevam na tržiščih držav, kjer delujejo. Kategoriji pa se lahko tudi prepletata – proizvodnja je npr. lahko globalno integrirana, trženje pa lokalno odzivno.

Velikost multinacionalnih podjetij se lahko meri na različne načine. Če je po absolutni količini tujih sredstev leta 2003 med podjetji izven finančnega sektorja prednjačila korporacija General Electric (sledijo ji Vodafone, Ford Motor Company, British Petroleum in General Motors), pa je bila po številu držav, v katerih ima svoje enote, leta 2002 na prvem mestu Deutsche Post (sledijo ji Ford Motor Company, Nestlé, Siemens in BASF). Med finančnimi korporacijami je bila leta 2003 po sredstvih v tujini na prvem mestu Citigroup (sledijo ji UBS, Allianz Group, Mizuho Financial Group in Crédit Agricole) (Daniels, Radebaugh 1995: 14 – 19; UNCTAD 2004b: 279; UNCTAD 2005: 267, 273).

Tabela 2.4.: Ocene in predvidevanja glede števila ogroženih delovnih mest zaradi selitve storitvenih dejavnosti

Vir	Ocena
Bardhan in Kroll 2003	Avtorja ocenjujeta, da je v ZDA ogroženih približno 14 milijonov delovnih mest, in sicer v poklicih, kot so pisarniška podpora ³¹ , poslovna in finančna podpora ³² , računalniški strokovnjak, pravna pomoč ³³ , diagnostična podpora, zapisovalci zdravstvenih podatkov ³⁴ . Avtorja opozarjata, da gre za zgornjo mejo možne izgube delovnih mest, ki ne upošteva morebitnega dinamičnega prilagajanja ali sprememb, do katerih lahko pride v opisu nalog, zahtevanih veščinah in samih opredelitvah delovnih mest.
Deloitte Research	V sektorju finančnih storitev bi se lahko preselilo okoli 2 milijona delovnih mest, kar bi predstavljalo 15 % skupnega števila delovnih mest v finančnem sektorju v zrelih gospodarstvih (Severna Amerika, EU, Švica, Hong Kong -Kitajska, Japonska in Singapur), ki je 13 milijonov. Tako bi podjetja po mnenju svetovalnega podjetja prihranili okoli 138 milijard \$.
Forrester Research	Avtor John C. McCarthy predvideva, da se bo v tujino do leta 2015 preselilo 3,3 milijona delovnih mest v storitvenem sektorju, kar bi predstavljalo za 136,4 milijarde\$ v plačah. Njegova ocena za leto 2005 je selitev 600 000 delovnih mest.
Gartner	Diane Morello predvideva, da je ogrožena ena desetina delovnih mest pri prodajalcih informacijskih tehnologij (IT) in ponudnikih IT storitev ter ena petina delovnih mest v podjetjih uporabnikov IT.
Goldman Sachs	Do 6 milijonov delovnih mest je ogroženih do leta 2013. Študija obravnava tako storitveni sektor kot proizvodnjo.
Global Insight	Od 372 000 delovnih mest, izgubljenih med letoma 2000 in 2003, jih je bilo 104 000 izgubljenih zaradi selitve v tujino, vendar pa naj bi pozitivne eksternalije za ostalo gospodarstvo omogočile čisti prirastek 317 000 delovnih mest do leta 2008.
NASSCOM (National Association of Software and Service Companies)	Indijsko združenje je med letoma 2000 in 2004 zaznalo povečanje števila zaposlenih v storitvenih dejavnostih za tuja podjetja od 353 000 na 505 000, 70 % tega povečanja odpade na ameriške stranke.
Economic Policy Institute	Zaposlenost v sektorju proizvodnje programske opreme se je med letoma 2000 in 2004 zmanjšala za 128 000 delovnih mest, medtem ko je bilo v istem času v Indiji ustvarjeno 100 000 novih delovnih mest v istem sektorju.

Nadaljevanje na naslednji strani!

³¹ Gre za agregatno kategorijo različnih poklicev po klasifikaciji ameriškega Urada za delovno statistiko, kot npr. telefonist, vezalec klicev, finančni uradniki (računovodje, knjigovodje), predstavniki za odnose s strankami, receptorji, zaposleni na informacijah, tajniki(ce) ter administrativna podpora, računalniški operaterji, vnašalci, obdelovalci podatkov, stenografi itd. (Bureau of Labor Statistics 2001c)

³² Gre za agregatno skupino poklicev, kot so finančni analitiki in svetovalci, svetovalci za posojila, računovodje in revizorji, proračunski analitiki, kadrovske strokovnjaki, razni cenilci in ostali analitiki (Bureau of Labor Statistics 2001a)

³³ Gre za pomočnike odvetnikov, ki raziskujejo pravni precedens, ugotavljajo dejstva o primerih in pripravljajo pravno dokumentacijo. Predstavljajo podporo pri sprožitvi ter izpeljavi pravnega postopka in oblikovanju obrambe (Bureau of Labor Statistics 2001d).

³⁴ Gre za zapisovalce raznih zdravniških poročil (poročil o vizitah, končnih poročil, zdravstvenih kartotek). Zapisujejo narekovano, prevajajo zdravstveni žargon in okrajšave v pravilno oz. razširjeno obliko, urejajo in popravljajo poročila (Bureau of Labor Statistics 2001b).

Tabela 2.4. – nadaljevanje s prejšnje strani!

Vir	Ocena
McKinsey&Co	V poročilu o razvoju svetovnega trga dela svetovalna družba ugotavlja, da je bilo do danes približno 565 000 delovnih mest v osmih analiziranih sektorjih preseljenih v države z nižjimi stroški dela. Do leta 2008 naj bi se ta številka povečala na 1.200.000, celotno število preseljenih delovnih mest v globalnem gospodarstvu pa naj bi se z 1 500 000 v letu 2003 povečalo na 4.100.000 v letu 2008, kar bi predstavljalo zgolj en odstotek vseh delovnih mest v sektorju storitev v razvitih gospodarstvih.
OECD	Na podlagi izbora poklicev, ki jih selitev storitvenih delovnih mest najbolj ogroža (glej nadaljevanje) je bilo v letu 2003 ogroženih 19,2 % vseh delovnih mest v 15 državah članicah EU pred širitvijo leta 2004, 18,6 % v Kanadi, 19,4 % v Avstraliji ter 18,1 % v ZDA.
European Restructuring Monitor	V 28 evropskih državah (EU 25 + Bolgarija, Romunija in Norveška) je bilo zaradi selitve storitvenih in proizvodnih dejavnosti od začetka leta 2002 do 25. maja 2006 ukinjenih 86 171 delovnih mest, kar predstavlja 4, 73 % vseh ukinjenih delovnih mest zaradi prestrukturiranja v teh državah.
Forrester Research	V starih državah članicah EU naj bi bilo do leta 2015 ogroženih 1, 2 milijona delovnih mest. Predvidevanja za posamezne evropske države so naslednja. • V VB naj bi bilo do leta 2015 ogroženih nekaj čez 700.000 delovnih mest, kar predstavlja dve tretjini predvidenih ogroženih delovnih mest v Evropi; • V Nemčiji naj bi bilo ogroženih 132.000 delovnih mest (12 % predvidenih ogroženih delovnih mest v Evropi), v Franciji pa manj kot 100 000 delovnih mest (8 % predvidenih ogroženih delovnih mest v Evropi); • V preostalih državah je predvidoma ogroženih manj kot 30 000 delovnih mest, nekatere med njimi, kot npr. Irska, Portugalska, Španija in Grčija pa naj bi same predstavljale t.i. <i>nearshore</i> ali bližnje destinacije selitve storitev.³⁵

Vir: Berthod, Toupet (2005), OECD (2005a), Farrell, Laboissière in Rosenfeld (2005), European Monitoring Centre on Change (2006), Engman (2005: 15)

³⁵ Julia Trampel (2004) prednosti *nearshoringa* kot selitve storitvenih dejavnosti v geografsko ter kulturno bližnje, a še vedno cenovno ugodne destinacije obravnava skozi primerjavo med prihrankom v strošku dela (upoštevajoč produktivnost dela v destinaciji) in transakcijskimi stroški (stroški iskanja ustreznega ponudnika storitev, stroški komunikacije med stranko in ponudnikom, stroški sklepanja, uresničevanja in prekinitve pogodbe, stroški nadzora). Njen zaključek je, da ni moč jasno oceniti, če dejansko obstajajo prednosti *nearshoringa* pred selitvijo v bolj oddaljene destinacije, ki bi jih bilo moč pripisati nižjim transakcijskim stroškom tako zaradi zemljepisne kot zaradi kulturne bližine *nearshore* destinacij. Ni namreč nujno, da so zemljepisno bližnje lokacije tudi bolj kulturno bližnje. Najbolj ustrezna je verjetno strategija, ki uspešno združuje oba pristopa.

3. SELITEV STORITEV IN DRŽAVE IZVOZNICE

3.1. Glavne destinacije selitve storitvenih dejavnosti

A.T. Kearney je v letih 2003 ter 2004 objavila dve ocenjevalni študiji možnih destinacij za selitev poslovnih dejavnosti.³⁶ Metodologija, ki jo je uporabila pri prvi študiji je zelo sorodna tisti, po kateri je do izsledkov prišla pri drugi študiji, zato so rezultati podobni. Ker je druga študija analizirala večji vzorec držav v primerjavi s prvo (25 držav : 11 držav), diplomsko delo povzema njene rezultate, medtem ko so splošni zaključki o posameznih destinacijah zmes obeh študij.³⁷

Tabela 3.1. prikazuje uvrstitve držav skupno in po treh glavnih skupinah kriterijev privlačnosti.

³⁶ A.T. Kearney (2003) Where to Locate – Selecting a Country for Offshore Business Processing. A.T. Kearney Inc., <http://www.carretek.com/main/news/pdf/SelectCountryOBP.pdf> (9. 7. 2005);

A.T. Kearney (2004) Making Offshore Decisions – A.T. Kearney's Offshore Location Attractiveness Index. A.T. Kearney Inc., www.atkearney.com/shared_res/pdf/Making_Offshore_S.pdf (5. 11. 2005).

³⁷ Prvi korak pri uporabljeni metodologiji v študiji iz leta 2004 je bil izbor 25 držav, ki so bile vključene v končni ocenjevani vzorec.

Kriteriji pri tem prvem izboru so bili:

- Rezultati anket podjetij;
- Trenutna raven razvitosti izvajanja poslovnih ter IT dejavnosti za tuje stranke;
- Dostopnost usposobljene delovne sile;
- Ukrepi vlad držav ter lokalnih skupnosti pri spodbujanju izvajanja poslovnih ter IT storitev za tuje stranke;

Na podlagi tega prvega izbora so dobili vzorec 25 držav, ki so jih nadalje ocenjevali glede na več kot 30 parametrov, ki pa jih lahko združimo v tri ponderirane skupine:

- Stroški (dela, upravljanja podružnic in infrastrukture ter učinek davčnega in regulatornega sistema) s ponderjem 40 %;
- Okolje (ekonomsko in politično tveganje, infrastruktura, kulturno ujemanje, zemljepisna bližina, zaščita intelektualne lastnine) s ponderjem 30 %;
- Ljudje (izkušena delovna sila v poslovnih dejavnostih in dejavnostih vezanih na IT, velikost trga delovne sile, raven izobraženosti delovne sile, jezikovne ovire in raven pismenosti, fluktuacija delovne sile) s ponderjem 30 %.

Tabela 3.1.: Vrstni red destinacij selitve storitev po glavnih skupinah kriterijev privlačnosti

Kriteriji privlačnosti			Skupna razvrstitev
Stroški	Ljudje	Poslovno okolje	
1. Indija	1. Indija	1. Singapur	1. Indija
2. Vietnam	2. Kanada	2. Kanada	2. Kitajska
3. Filipini	3. Avstralija	3. Irska	3. Malezija
4. Tajska	4. Irska	4. Nova Zelandija	4. Češka
5. Kitajska	5. Španija	5. Avstralija	5. Singapur
6. Rusija	6. Nova Zelandija	6. Španija	6. Filipini
7. Argentina	7. Kitajska	7. Češka	7. Brazilija
8. Brazilija	8. Singapur	8. Portugalska	8. Kanada
9. Mehika	9. Izrael	9. Malezija	9. Čile
10. Malezija	10. Južnoafriška republika	10. Izrael	10. Poljska
11. Turčija	11. Filipini	11. Madžarska	11. Madžarska
12. Kostarika	12. Češka	12. Čile	12. Nova Zelandija
13. Čile	13. Madžarska	13. Poljska	13. Tajska
14. Poljska	14. Rusija	14. Brazilija	14. Mehika
15. Južnoafriška republika	15. Portugalska	15. Indija	15. Argentina
16. Madžarska	16. Poljska	16. Kostarika	16. Kostarika
17. Češka	17. Brazilija	17. Mehika	17. Južnoafriška republika
18. Portugalska	18. Mehika	18. Južnoafriška republika	18. Avstralija
19. Izrael	19. Argentina	19. Tajska	19. Portugalska
20. Nova Zelandija	20. Malezija	20. Argentina	20. Vietnam
21. Singapur	21. Čile	21. Kitajska	21. Rusija
22. Španija	22. Kostarika	22. Filipini	22. Španija
23. Avstralija	23. Turčija	23. Turčija	23. Irska
24. Kanada	24. Tajska	24. Vietnam	24. Izrael
25. Irska	25. Vietnam	25. Rusija	25. Turčija

Vir: A.T. Kearney (2004: 2, 6, 10, 13)

Indija torej zavzema prvo mesto po dveh od treh kriterijev. Kot destinacija je uveljavljena že več kot desetletje. Ponuja najbolj usposobljeno ter najbolj poceni delovno silo, kar je skupaj s pridobljenimi izkušnjami v opravljanju poslovnih in IT dejavnosti za tuje stranke zelo učinkovita kombinacija za privabljanje novih. Izobražena indijska delovna sila ne pozna zgolj vsebine nalog, ampak tudi delovno etiko ter pričakovanja tujih strank glede kakovosti.³⁸ A.T. Kearney predvideva, da bo Indija primat na ponudbeni strani trga poslovnih in IT storitev ohranila še lep čas v prihodnost. Njen uspeh naj bi brzdali zgolj višajoči se stroški dela, kljub naporom oblasti še vedno zelo pomanjkljiva infrastruktura, ekonomska stabilnost ter negotove geopolitične razmere v Južni Aziji. Indija je ranljiva tudi, ko gre za izpolnjevanje visokih pričakovanj, ki jih imajo tuje stranke, saj obstajajo primeri, ko so ti zaprli klicne centre v Indiji zaradi pritožb glede počasnega odziva, slabe kakovosti opravljenih storitev in nerazumljivih naglasov uslužbencev. Na dolgi rok naj bi po mnenju A.T. Kearney Indija postala najbolj zaželena destinacija za dejavnosti z višjo stopnjo dodane vrednosti, medtem ko naj bi se bolj standardizirane, rutinske dejavnosti selile drugam.

Angleško govoreče države v vzorcu (Kanada, Avstralija, Nova Zelandija in Irska) imajo najboljše ocene po kriterijih ljudje in poslovno okolje. Poleg očitne prednosti zaradi kulturne in jezikovne sorodnosti z ZDA ter VB imajo te države tudi celo vrsto drugih prednosti, kot so veliko boljša infrastruktura, manjša fluktuacija delovne sile, podpora lokalnih in državnih oblasti ter mnogo manjša stopnja ekonomskega in političnega tveganja kot v drugih državah v vzorcu. Kanada se npr. uveljavlja tudi kot lokacija, kjer globalno uveljavljeni indijski ponudniki IT ter poslovnih storitev v neposredni bližini velikih severnoameriških gospodarskih središč ustanavljajo središča za t.i. *near-shore* operacije ter naloge z višjo zahtevnostjo in dodano vrednostjo. Zaradi višje cene delovne sile pa te države dosegajo slabše rezultate po kriteriju stroškov.

Latinskoameriške države v vzorcu (Mehika, Čile, Argentina, Kostarika in Brazilija) ponujajo relativno nizke stroške delovne sile ter majhno ali nikakršno časovno razliko v

³⁸ Standarde za klicne centre definira npr. *Customer Operations Performance Center (COPC)*, *Carnegie Mellon Software Engineering Institute* pa definira standarde za IT dejavnosti – recimo *Capability Maturity Model (CMM)* oz. njegova nova različica *Capability Maturity Model Integration (CMMI)*. Kar petdeset indijskih podjetij si je pridobilo peto najvišjo stopnjo kakovosti po tem standardu, od tega vsi najpomembnejši indijski ponudniki storitev. Ta podatek je še bolj pomenljiv, če upoštevamo dejstvo, da je na vsem svetu le 74 podjetij, ki se lahko s tem ponašajo. Na tej najvišji izmed petih stopenj zrelosti procesov znotraj organizacije ponudniki programskih storitev v svoje procese že vnašajo lastne organizacijske inovacije, do katerih pridejo s snovanjem rešitev na podlagi vzročnih analiz (AT Kearney 2003; CBI 2005: 65; Carnegie Mellon University 2005: 36, 38).

primerjavi z velikimi ameriškimi središči. Prednosti uživajo tudi zaradi zemljepisne bližine ZDA ter zaradi manjše stopnje fluktuacije delovne sile.

Brazilija je izdatno vlagala v IT in telekomunikacijsko tehnologijo ter ponuja veliko relativno poceni delovne sile z zadostnimi izkušnjami na področju IT in poslovnih storitev ter ima ambicije prehoda z manj na bolj zahtevno ponudbo storitev. Največja privlačnost Mehike pa so njeni špansko govoreči ljudje, saj je znanje španskega jezika vse bolj pomembno za mnoga ameriška podjetja, ki s selitvijo klicnih centrov za špansko govoreče v Mehiko lahko privarčujejo od 25 do 40 % na stroških dela.

Filipini, predstavnik jugovzhodne Azije v vzorcu, so v prvi vrsti kandidatov za destinacijo selitve delovnih mest v poslovnih ter IT storitvah predvsem zaradi kulturnih povezav z ZDA, velikega števila angleško govorečih ljudi z ameriškim naglasom ter zaradi majhne fluktuacije delovne sile in poznavanja ameriških standardov kakovosti storitev ter ameriških računovodskih standardov. V primerjavi z Indijo pa ima manjše število usposobljene delovne sile in nekoliko višje stroške, čeprav letno v državi diplomira 15.000 študentov računalništva in tehnologije in se zato stanje izboljšuje.

Madžarska, Poljska in Češka, predstavnice novih srednjeevropskih članic EU, uživajo prednosti predvsem iz perspektive evropskih (večinoma nemških) multinacionalnih podjetij ter tistih multinacionalnih podjetij, ki delujejo v Evropi, saj ponujajo kulturno sorodnost, spoštovanje evropske zakonodaje na področju varstva osebnih podatkov³⁹ in visoko raven inženirskih ter ostalih tehničnih veščin.

Rusija ponuja predvsem veliko število visoko izobraženih ljudi v tehničnih strokah (od znanstvenikov prek inženirjev do programerjev), to prednost pa nekoliko izničijo prisotnost jezikovnih preprek, fluktuacija delovne sile, slabo razvita IT in telekomunikacijska tehnologija, še vedno relativno visoka politična nestabilnost ter razširjenost korupcije⁴⁰. V prihodnosti naj bi Rusija postala priljubljena destinacija za razne ravni in oblike tehničnih razvojnih dejavnosti in znanstvenega raziskovanja (ruski

³⁹ Glej podpoglavje 4.2.!

⁴⁰ Na lestvici nevladne organizacije Transparency International, ki se ukvarja z bojem proti korupciji, je Rusija v letu 2005 po zaznani korupciji (s strani poslovnežev in ekonomskih analitikov) zasedla 128. mesto izmed 159 držav, kar je najslabša uvrstitev med vsemi obravnavanimi destinacijami. Indija na primer zavzema 92. mesto, Kitajska pa 78. mesto (Transparency International 2005: 5, 6).

strokovnjaki za aeronautiko že snujejo dele za Boeingovo letalo 777, Motorola in Intel pa imata tam prav tako majhna oddelka za raziskave in razvoj⁴¹).

Največja prednost Kitajske je njen na videz neskončen bazen poceni delovne sile, ki privablja predvsem podjetja, ki želijo preseliti standardizirane poslovne dejavnosti z velikim obsegom delovnih nalog. Njeni največji pomanjkljivosti sta relativno visoka stopnja ekonomskega in političnega tveganja (slaba zaščita intelektualne lastnine⁴², okorela birokracija) ter slabo znanje angleškega jezika. Za Indijo zaostaja zaradi manj izkušenj v opravljanju IT in poslovnih storitev, manjšega števila mednarodnih certifikatov kakovosti storitev, slabše kakovosti vodenja in slabše izurjenosti delovne sile na področju IT. Precejšnjo prednost pa Kitajska uživa zaradi jezikovne prilagodljivosti na azijske jezike (japonščino in korejščino). Prav ti dve omenjeni prednosti naj bi v bodočnosti povečali ugled in privlačnost Kitajske kot destinacije za bolj standardizirane dejavnosti in pa za razne podporne dejavnosti v Aziji izvajanih poslovnih operacij multinacionalnih podjetij.⁴³

Malezija in Singapur sta kljub neposredni zemljepisni bližini dve precej različni destinaciji. Malezija poleg za državo v razvoju kakovostnega poslovnega okolja razpolaga tudi z relativno stroškovno ugodnostjo. To in aktivna vladna podpora razvoju poslovnih in IT storitev za tuje poslovne stranke jo uvršča med prve zasledovalce Indije. Njena pomanjkljivost je predvsem manjši obseg delovne sile in pa težave na področju zaščite intelektualne lastnine.

⁴¹ Kot prvi tuji proizvajalec avtomobilov je konec oktobra 2005 raziskovalno in razvojno središče odprlo podjetje General Motors, nato ko je leta 2001 kot prvo tuje avtomobilsko podjetje v navezi z ruskim AvtoVaz začelo proizvodnjo na ozemlju največje države na svetu (The Moscow Times 2005).

⁴² Urad ameriškega trgovinskega predstavnika je npr. Kitajsko postavil na opazovalno listo s prioriteto oznako zaradi neizpolnjevanja zavez iz Sporazuma WTO o s trgovino povezanih pravicah intelektualne lastnine (TRIPS) ter tistih iz letnih srečanj Skupne ameriško-kitajske trgovinske komisije (USTR 2005).

⁴³ Kitajska zaenkrat predstavlja s posli v vrednosti dveh milijard dolarjev zgolj majhen delež vseh preseljenih IT in poslovnih storitev. Obenem pa velikopotezni načrti gradnje poslovnih con za visokotehnološka podjetja izdajajo kitajske ambicije po uveljavitvi kot globalna sila tudi na področju storitev, poleg že uveljavljenega položaja na področju proizvodnih dejavnosti. Zaenkrat se predvsem za korejska in japonska podjetja največ storitvenih dejavnosti izvaja na vzhodni obali, kjer so med prebivalstvom bolj razširjene jezikovne veščine v japonščini in korejščini, a storitve se selijo tudi v notranjost države. Kitajska naj bi bila med pet do deset let za Indijo in naj bi tako v bližnji prihodnosti svoje priložnosti še vedno iskala predvsem v bolj rutinskih dejavnostih, medtem ko naj bi se Indija uveljavila tudi na področju dejavnosti z višjo dodano vrednostjo (The Economist 2006d: 75, 76).

Singapur kot ena od držav z najvišjim dohodkom na prebivalca seveda dosega nizko uvrstitev po kriteriju stroškov, a mu visoko četrto mesto v skupni uvrstitvi pripada predvsem zaradi izjemno dobre izobrazbene strukture delovne sile, zelo kakovostne infrastrukture, ekonomske in politične stabilnosti, visoke stopnje zaščite intelektualne lastnine⁴⁴ in spodbujevalne vloge vlade mestne države. Singapur se nizkocenovne konkurence brani predvsem z uveljavljanjem v nišnih storitvah ter kot sedež regionalnih sedežev multinacionalnih korporacij.

Farrell, Laboissière in Rosenfeld (2005) so v študiji o razvijajočem se globalnem trgu delovne sile analizirali privlačnost 15 destinacij za selitev storitvenih dejavnosti s stališča podjetij iz ZDA. Ker imajo podjetja različne strategije selitve poslovnih in ostalih dejavnosti, so vsako potencialno destinacijo ovrednotili skozi več ponderiranih kriterijev, ki so:

- cena delovne sile (stroškovni kriterij);
- kakovost lokalnih ponudnikov storitev;
- velikost in perspektivnost lokalnega tržišča;
- tveganje;
- razvitost poslovnega okolja;
- kakovost infrastrukture.

Tabela 3.2. prikazuje primer takšne analize s stališča ameriškega podjetja, ki največji pomen pripisuje stroškovnemu kriteriju.

⁴⁴ Singapur je podpisal poseben memorandum o sodelovanju na področju intelektualne lastnine z Evropsko skupnostjo, Sporazum o prosti trgovini med Singapurjem in ZDA pa naj bi predstavljal vzor za dvo- in mnogostranske trgovinske sporazume z visokimi standardi zaščite intelektualne lastnine, ki jih postavlja (AT Kearney 2004:10, 12).

Tabela 3.2.: Analiza potencialnih destinacij iz perspektive ameriškega podjetja s poudarkom na stroškovnem kriteriju

	Kriteriji						Stroškovni indeks destinacije
	Stroški delovne sile	Kakovost lokalnih ponudnikov storitev	Velikost in perspektivnost lokalnega tržišča	Tveganje	Razvitost poslovnega okolja	Kakovosti infrastrukture	
Ponderji	50 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	
Destinacije							
Indija	1,5	2,2	3,5	2,7	3,6	3,3	2,3
Kitajska	1,8	3,7	1,8	3,4	3,6	2,5	2,4
Malezija	1,7	4,7	3,3	2,2	3,4	2,5	2,5
Filipini	1,5	4,5	3,5	3,9	3,7	2,8	2,6
Braziliija	2,2	3,5	4,2	2,8	3,0	2,0	2,7
Mehika	2,2	4,7	2,8	3,5	2,6	2,0	2,7
Madžarska	2,6	4,7	3,3	2,3	2,8	2,8	2,9
Češka	2,6	4,7	3,5	2,2	3,0	3,0	2,9
Poljska	2,7	4,0	3,3	2,7	3,1	3,0	3,0
Kanada	3,9	3,2	2,5	1,5	1,7	2,0	3,1
Rusija	3,0	4,5	2,8	3,5	3,3	3,3	3,2
VB	4,6	1,8	2,8	2,1	2,1	2,3	3,4
Nemčija	4,4	2,5	3,0	1,9	2,5	2,8	3,5
Irska	4,5	3,5	2,8	1,5	2,5	2,8	3,5
Japonska	4,9	2,2	3,0	2,0	3,1	2,3	3,7

Merska lestvica: 1 (privlačno).....5 (neprivlačno)

Vir: Farrell, Laboissière in Rosenfeld (2005)

Na podoben način si lahko vsako podjetje glede na težo, ki jo pripisuje različnim kriterijem, izračuna stroškovni indeks raznih destinacij.

3.2. Dejavniki, ki vplivajo na izbiro destinacij selitve storitvenih dejavnosti

Podjetja torej destinacije selitve poslovnih in IT storitev izbirajo na podlagi vrste kriterijev, ki so med drugim navedeni tudi v študijah, omenjenih v prejšnjem podpoglavju.

UNCTAD (2004b: 164 - 167) med ključne dejavnike pri izbiri destinacije selitve poslovnih in IT storitev uvršča:

- Ceno delovne sile oziroma stroškovna ugodnost za podjetja;⁴⁵
- Ponudbo ustrezno usposobljene delovne sile – srednje- in visokošolsko izobraženi z ustreznimi IT veščinami ter za bolj zahtevne dejavnosti tudi izurjeni računalniški in strojni tehniki, inženirji, usposobljeni na področju izbire kadrov, računovodstva (poznavanje računovodskih standardov), odnosov s strankami ter trženja;⁴⁶
- Kakovostno infrastrukturo – predvsem kvalitetne telekomunikacijske storitve po konkurenčnih cenah (dostop do omrežja telekomunikacijskih vodov iz optičnih vlaken) in dobava elektrike⁴⁷;
- Jezikovne veščine, ki so ključne predvsem pri izbiri lokacij za klicne centre – klicni centri v Čilu, Mehiki in deloma Maroku pokrivajo špansko govoreče stranke v ZDA in Evropi, tisti na Mavriciju, v Maroku, Tuniziji in Senegalu pokrivajo francosko govoreče stranke, na Češkem in Madžarskem pokrivajo nemško govoreče stranke, na Kitajskem so se uveljavili klicni centri za japonsko govoreče stranke, Kanada, Irska, Gana, Indija, Filipini in Južnoafriška republika pa so lokacije za klicne centre, ki pokrivajo angleško govoreče stranke;
- Prisotnost kakovostnih visokošolskih institucij in dinamičnih IT grozdov oz. aglomeracij, ki je pomembna predvsem za IT storitve, saj podjetja tako lahko izkoriščajo vse pozitivne učinke, ki jih prinaša zgoščenost več izvajalcev in izobraževalnih institucij na enem mestu;⁴⁸

⁴⁵ Pri programerjih npr. so urne postavke v državah Srednje in Vzhodne Evrope ter v Indiji in na Kitajskem od tri- pa vse do osemkrat nižje kot v ZDA ali Nemčiji (Schaaf 2004: 6).

⁴⁶ V Indiji na leto zaključijo študij 2, 3 milijona ljudi, od tega 441 000 v tehničnih vedah. Medtem ko na leto v ZDA npr. diplomira iz računalništva in informatike zgolj 25 000 ljudi, je ta številka v Indiji 120 000 (The Economist 2006: 60; Schaaf 2004: 6).

⁴⁷ Afrika je recimo s preostalim svetom povezana zgolj z enim optičnim kablom, medtem ko so Evropa, Severna Amerika in vzhodna ter jugovzhodna Azija med seboj dobro povezane s telekomunikacijskimi vodi (UNCTAD 2004: 205, 206). Prav tako pa razvoj afriških destinacij, kot npr. Južnoafriške republike onemogočajo visoke cene telekomunikacijskih storitev zaradi monopolne vloge domačega ponudnika (podjetje v JAR naj bi tako plačalo za telekomunikacijske storitve devetkrat več kot v Singapurju, dvakrat več kot v Maleziji, za mednarodne klice pa je cena za 70 % višja kot v Indiji (The Economist 2005a: 50).

⁴⁸ Bangalore, indijsko velenje, ki je najpogostejše omenjano kot središče za industrijo prenosa storitvenih dejavnosti, je tudi domovanje Indijskega znanstvenega inštituta, ki ga indijska vlada želi uveljaviti kot izobraževalno središče svetovnega razreda. V zvezni državi Karnataka, v kateri leži Bangalore, pa je še 77 strojnih ter inženirskih fakultet, ki na leto izobrazijo preko 29.000 diplomantov (The Economist 2005b: 67 - 69).

- Fluktuacijo delovne sile, ki je ključna zato, ker pogosto menjavanje delovne sile povečuje stroške novačenja in usposabljanja ter lahko vpliva na kakovost izvajanja storitev;⁴⁹
- Časovno razliko med državami izvoznici ter državami uvoznici predvsem na področju storitev, ki vključujejo stalen stik s strankami (klicni centri, podpora potrošnikom ipd.), kar je argument za selitev na bližnje lokacije oz. t. i. *near-shore* operacije;⁵⁰
- Kulturne vezi med državami, ki se lahko odražajo predvsem v boljši kakovosti storitev, ki temeljijo na stiku s strankami. Če te vezi ne obstajajo, se lahko boljša kulturna kompatibilnost tudi priuči;⁵¹

Za nekatere poslovne operacije kot so npr. regionalni sedeži⁵² multinacionalnih podjetij za določeno geografsko področje (primer so recimo regionalni sedeži za Azijo, ki jih mnoga podjetja ustanavljajo v Singapurju) so pomembni nekoliko drugačni kriteriji, kot so npr. visoka kakovost življenja⁵³, dobre prometne povezave z ostalim svetom⁵⁴ ter kakovostni

⁴⁹ V nekaterih indijskih ponudnikih IT storitev je ta med 30 in 40 odstotkov (The Economist 2006: 76).

⁵⁰ Med New Yorkom in Indijo je časovna razlika deset ur in pol, med Los Angelesom in Indijo pa trinajst ur in pol, prestolnica VB pa je od Indije časovno oddaljena za pet ur in pol (Timeanddate)

⁵¹ Kripalani (2003) opisuje, kako izgleda delo v podjetju iz predmestja Bombaja, ki se ukvarja s ponujanjem storitev klicnih centrov in podpore strankam za velika ameriška podjetja. Uslužbenci se urijo v izgovorjavi, pravilnem izrazoslovju, načinu govora in pristopu do strank. Organizirani so posebni tečaji, v skladu s tipično zahodno podjetniško kulturo pa po zidovih visijo napisi s koristnimi nasveti, slogani in politiko podjetja.

⁵² Regionalni sedeži so precej starejša oblika prenesenih storitvenih dejavnosti od ostalih, vključujejo storitve na visoki ravni, ki jih opravljajo (pogosto gostujoči) visoki uradniki in menedžerji, in ne temeljijo v tolikšni meri na razlikah v ceni delovne sile (UNCTAD 2004b: 161).

⁵³ Raziskava tednika The Economist o kvaliteti življenja v 127 mestih po svetu je pokazala, da severnoameriška, zahodnoevropska ter nekatera azijska mesta še vedno ponujajo najboljšo kakovost življenja. Prva mesta so si razdelila kanadska (Vancouver, Toronto), avstralska (Melbourne, Perth, Adelaide), švicarska mesta (Zürich, Ženeva) ter Dunaj. Severnoameriška, zahodnoevropska in avstralska mesta so tudi najbolj priljubljene lokacije za regionalne sedeže (glej tabelo 11). Mesta v Aziji, ki postajajo vse bolj priljubljene lokacije za regionalne sedeže (Singapur, Hong Kong) so prav tako visoko uvrščena na lestvici znanega britanskega tednika. Nekoliko zaostaja zgolj Dubaj, ki pa se prav tako razvija v pomembno odskočno desko za multinacionalna podjetja za trge Bližnjega vzhoda ter južne Azije (Economist Intelligence Unit 2005).

⁵⁴ Singapursko mednarodno letališče je bilo npr. v letu 2004 povezano s 162 mesti v 55 državah, preko njega pa je v letu 2004 potovalo preko 30 milijonov potnikov (CAAS 2006a; 2006b). Mednarodno letališče v Dubaju pa se prav tako spreminja v regionalno vozlišče, preko katerega leta 2003 potovalo čez 18 milijonov potnikov, leta 2005 pa že skoraj 25 milijonov (DCA 2006).

ponudniki storitev za podporo podjetjem, bližina strankam, kakovostna fizična in IT infrastruktura⁵⁵ ter visoko usposobljena delovna sila;

Zelo pomembne so tudi ustrezne spodbujevalne politike vlad držav za povečanje tujih neposrednih investicij na splošno ali posebej na področju poslovnih in IT storitev (glej nadaljevanje).

3.3. Zemljepisna porazdelitev posameznih vrst storitvenih dejavnosti

UNCTAD (2004b: 162, 163) je z vidika zemljepisne porazdelitve analiziral tokove izvozno usmerjenih tujih neposrednih investicij v štirih storitvenih sektorjih, in sicer: klicni centri in odnosi s strankami, skupna storitvena središča⁵⁶, IT storitve ter regionalni sedeži. Podatki obsegajo tokove v letih 2002 in 2003.

Tabela 3.3. prikazuje izsledke te analize⁵⁷.

⁵⁵ Hong Kong in Singapur sta na lestvici Skupine Svetovne banke na prvih dveh mestih po sposobnosti izrabe informacijske in komunikacijske tehnologije (dostopnost, kakovost, učinkovitost ter uporaba omenjene tehnologije), visoko pa sta tudi VB ter ZDA (Economist 2005d: 114).

⁵⁶ Skupno storitveno središče je oddelek podjetja, kjer se opravlja več poslovnih podpornih dejavnosti, namenjenih za obrate in podružnice podjetja v več različnih državah. Gre torej za združevanje nekoč razcepljenih dejavnosti na enem mestu. Najbolj pogoste poslovne dejavnosti, ki se v takih središčih opravljajo so finančne dejavnosti, dobava, človeški viri, odnosi s strankami, klicni centri, IT podpora, razvoj IT aplikacij, po sektorjih pa so skupna storitvena središča najbolj razširjena v farmacevtskem, IT, transportnem sektorju, v sektorju finančnih storitev ter v industriji nafte in zemeljskega plina. V prihodnosti naj bi se obseg storitev v teh središčih še povečal, vse več naj bi se jih selilo v stroškovno ugodne lokacije (nove članice EU, Kitajska, Indija, Filipini), tovrstna središča pa naj bi se sčasoma preoblikovala v ponudnike poslovnih storitev, ki se bodo odcepili od matičnih podjetij in na trgu delovali neodvisno (IBM in OI 2004: 6 - 8).

⁵⁷ Podatki zaobjemajo zgolj nove greenfield naložbe ter naložbe v širitev obstoječih dejavnosti in ne vključuje prevzemov ter ustanavljanj skupnih podjetij, a prav greenfield naložbe naj bi predstavljale večino tujih neposrednih naložb v sektor storitev, tako da so podatki dovolj dober odsev realnih dogajanj (UNCTAD 2004b: 160).

Tabela 3.3.: Zemljepisna porazdelitev izvozno usmerjenih TNI v letih 2002/2003 v štirih storitvenih sektorjih

	Storitveni sektor							
	Klicni centri in odnos s strankami		Skupna storitvena središča		IT storitve		Regionalni sedeži	
	Število TNI	Delež v skupnem številu	Število TNI	Delež v skupnem številu	Število TNI	Delež v skupnem številu	Število TNI	Delež v skupnem številu
Regija/gospodarstvo								
Svet	513	100 %	139	100 %	632	100 %	565	100 %
Razvite države	279	54 %	48	35 %	293	46 %	339	60 %
Zahodna Evropa	174	34 %	38	27 %	208	33 %	200	35 %
EU	169	33 %	38	27 %	198	31 %	185	33 %
Preostala zahodna Evropa	5	1 %			10	2 %	15	3 %
Severna Amerika	71	14 %	5	4 %	40	6 %	105	19 %
Ostale razvite države	34	7 %	5	4 %	45	7 %	34	6 %
Razvijajoča se gospodarstva	203	40 %	72	52 %	315	50 %	209	37 %
Afrika	7	1 %	1	1 %	10	2 %	4	1 %
Latinska Amerika & Karibsko otočje	45	9 %	6	5 %	28	4 %	13	3 %
Azija	167	33 %	66	47 %	283	45 %	195	35 %
Zahodna in srednja Azija	18	3 %	2	2 %	18	3 %	37	6 %
Južna, vzhodna in jugovzhodna Azija	149	29 %	64	46 %	265	42 %	158	28 %
Srednja in vzhodna Evropa	31	6 %	19	14 %	24	4 %	17	3 %

Vir: UNCTAD (2004b: 162, 163)

Podatki kažejo na vse večjo prevlado držav v razvoju in srednje- ter vzhodnoevropskih držav v privabljanju tujih neposrednih naložb v analizirane sektorje. Če pri privabljanju naložb v klicne centre in v oddelke za odnose s strankami še prevladujejo razvite države, pa se je pri skupnih storitvenih središčih in IT dejavnostih tehnika že prevesila v prid ostalemu svetu. Kot destinacije za regionalna središča multinacionalnih korporacij še vedno prevladujejo razvite države, pri čemer sta vodilni VB in ZDA, a uveljavljajo se nove lokacije, kot so Kitajska, Hong Kong – Kitajska, Singapur ter Združeni arabski Emirati (Dubaj), ki služijo kot odskočne deske za trge vzhodne, jugovzhodne in južne Azije ter Bližnjega Vzhoda. Kot lokacija klicnih centrov in centrov za stike s strankami med razvitimi državami prevladujejo VB, Irska ter Kanada, med ostalimi pa je trdno vodilna prejemnica naložb v tem sektorju Indija, ki je tudi skupno najbolj priljubljena destinacija. V sektorju skupnih storitvenih središč prav tako prevladuje Indija, daleč za njo je druga Irska. Kot prejemnice naložb v sektorju IT storitev pa so v analiziranem obdobju prevladovali Indija, Kitajska ter VB.

Države v razvoju in deloma tudi srednje- ter vzhodnoevropske države pa se vse bolj uveljavljajo tudi kot lokacije zahtevnih storitev z višjo dodano vrednostjo kote so to storitve raziskav in razvoja. UNCTAD v Svetovnem poročilu o naložbah za leto 2005⁵⁸ analizira prav vse bolj intenzivno selitev oddelkov za raziskave in razvoj v smeri držav v razvoju.

Tabela 3.4.: Porabljena sredstva za raziskave in razvoj podružnic v večinski lasti ameriških podjetij v razvitih državah in v državah v razvoju med letoma 1994 ter 2002

Obseg v mio \$	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Skupaj	11.877	12.582	14.039	14.593	14.664	18.144	20.457	19.702	21.151
Razvite države	10.975	11.891	13.152	13.510	13.545	16.113	17.791	16.720	17.844
Države v razvoju	902	691	886	1.082	1.119	2.031	2.637	2.982	2.855
Delež v %	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Skupaj	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Razvite države	92,4 %	94,5 %	93,7 %	92,6 %	92,4 %	88,8 %	87,0 %	84,9 %	84,4 %
Države v razvoju	7,5 %	5,5 %	6,3 %	7,4 %	7,6 %	11,2 %	12,9 %	15,1 %	13,5 %

Vir: UNCTAD (2005: 129)

⁵⁸ UNCTAD (2005) World Investment Report 2005 – Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. *United Nations Conference on Trade and Development* (September 2005), http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf (3. 10. 2005).

Tabela 3.5.: Realizirane in načrtovane tuje neposredne *greenfield* ter razširitvene naložbe v raziskave in razvoj v obdobju 2002 – 2004 (število projektov)

Izhodno gospodarstvo	Vhodno gospodarstvo			
	Razvito	V razvoju	JV Evropa in države bivše SZ	Skupno
Razvito	612 ⁵⁹	953 ⁶⁰	40	1.605
V razvoju	63 ⁶¹	97 ⁶²	2	162
JV Evropa in države bivše SZ	3	3		6
Skupno	678	1.053	42	1.773

Vir: UNCTAD (2005: 132)

Tabela 3.4. kaže na povečanje deleža tujih podružnic podjetij v večinski ameriški lasti v državah v razvoju v skupni porabi tujih podružnic ameriških podjetji za namene raziskav in razvoja. Delež se je med letoma 1994 in 2002 skoraj podvojil, pri čemer je treba povedati, da so podatki za leto 2002 zgolj prvotne ocene.⁶³

Še bolj o rastočem fenomenu selitve raziskovalnih in razvojnih dejavnosti v države v razvoju priča tabela 3.5., ki prikazuje, da so se države v razvoju ter države jugovzhodne Evrope in bivše Sovjetske Zveze uveljavile kot vodilne lokacije za nove tuje *greenfield* neposredne naložbe ter naložbe v širitev obstoječih kapacitet na področju raziskav in razvoja⁶⁴.

Kitajska in Indija sta najbolj priljubljeni lokaciji za raziskovalno-razvojne podružnice multinacionalnih korporacij, saj sta privabili kar tri četrtine vseh napovedanih *greenfield* naložb v azijski regiji ter večji del vseh naložbenih projektov v države v razvoju (723 od 1053). Ostale države, ki so bile prejemnice naložb v azijski regiji so še Hong Kong (Kitajska), Filipini, Južna Koreja, Singapur, Tajvan, Tajska in Malezija (UNCTAD 2005: 139, 140).

⁵⁹ Avtorji poročila UNCTAD (2005: 131 - 133) na podlagi klasifikacije Von Zedtwitza take naložbe imenujejo tradicionalne, saj so bile v preteklosti najpogostejše.

⁶⁰ To vrsto naložb na podlagi iste klasifikacije imenujejo moderne naložbe v R & R, saj so relativno nov pojav.

⁶¹ Tu gre za naložbe z namenom dohitevanja, s katerimi podjetja iz držav v razvoju preko učenja, posnemanja in izkoriščanja potencialov razvitega sveta lovijo tehnološki razkorak.

⁶² Poimenovanje za tovrstne naložbe pa je naložbe v širitev, ko podjetja iz držav v razvoju vlagajo v R & R v drugih razvijajočih se državah z namenom prenosa tehnologije druge generacije in vzpodbujanja lokalnih raziskovalnih ter razvojnih dejavnosti.

⁶³ Vsota deležev ne znese 100 % zaradi odklonitev nekaterih podjetij, da bi podali podatke o svojih R & R dejavnostih (UNCTAD 2005: 129).

⁶⁴ Vštete so tako realizirane kot tudi najavljene naložbe. Načrti podjetij pa so večkrat preverjeni, da se preveri verjetnost izvedbe (UNCTAD 2005: 155).

V Latinski Ameriki, ki zaposluje zaenkrat zgolj 7 % vseh zaposlenih v tujih raziskovalno-razvojnih podružnicah sta bili v ospredju Brazilija in Mehika (*ibid.*: 143 – 145).

Afrika je tudi na tem področju v zaostanku za ostalimi deli sveta, saj z izjemo Maroka, Južnoafriške republike in Kenije ni drugih naložb v raziskovalno-razvojno dejavnost (*ibid.*: 147 – 148).⁶⁵

V novih državah članicah EU, jugovzhodni Evropi in bivši Sovjetski zvezi so najbolj priljubljene destinacije za tuje raziskovalno-razvojne podružnice Madžarska, Češka, Poljska ter predvsem kot destinacija za raziskave in razvoj v letalski industriji tudi Rusija (*ibid.*: 148 – 150).

3.4. Ukrepi držav izvoznih poslovnih in IT storitev za privabljanje naložb v storitvenem sektorju

Poleg ustvarjanja splošno ugodnega naložbenega okolja države privabljajo naložbe v storitvenem sektorju tudi z naslednjimi ukrepi:

- ⇒ razne vrste spodbud in subvencij (davčne spodbude, neposredna državna soudeležba v projektih, posojila z državnim poroštvom po preferencialnih pogojih, kapitalski vložki, odobritev brezcarinskega uvoza inputov);⁶⁶
- ⇒ izgradnja izvozno procesnih območij (npr. tehnološki parki);⁶⁷
- ⇒ ukrepi na področju razvoja informacijske in telekomunikacijske infrastrukture, kar je ključno za privabljanje vseh oblik storitev, ki slonijo na IT;

⁶⁵ Razen ko gre za raziskovalne projekte v povezavi z izkoriščanjem afriških naravnih virov, kot je to v državah Magreba (UNCTAD 2005: 148).

⁶⁶ Dejanski učinek raznih oblik spodbud in subvencij na rast tujih neposrednih naložb v storitveni sektor ni znan. Na splošno velja, da je njihova učinkovitost odvisna od kakovosti ostalih dejavnikov, ki vplivajo na izbiro destinacij za selitev storitvenih dejavnosti (glej podpoglavje 3.2.). GATS ne vsebuje definicije subvencije in teh izrecno ne prepoveduje. Njihovo koriščenje pa mora spoštovati načela nediskriminacije in nacionalne obravnave. Ne morejo pa se države članice WTO izogniti določilom o subvencijah iz ostalih sporazumov. Po Sporazumu o subvencijah in povračilnih ukrepih so subvencije prepovedane v tistih primerih, ko so pogojevane z izvoznimi rezultati ali z uporabo domačega namesto tujega blaga. V primerih, ko subvencije škodujejo interesom ostalih držav članic WTO, lahko te sprožijo pritožbeni postopek (WTO 2005b: 274; UNCTAD 2004b: 201; UNCTAD 2002: 210; Agreement on Subsidies and Countervailing Measures: 231, 233, 234).

⁶⁷ Izvozno procesna območja so bila običajno namenjena za privabljanje tujih neposrednih naložb v izvozno-usmerjene industrijske sektorje (oblačila, elektronske komponente), a informacije, ki jih zbira Mednarodna organizacija za delo, kažejo na to, da se v njih vse bolj uveljavljajo tudi storitvene dejavnosti, saj ta območja spodbujajo razvoj storitvenih dejavnosti v 90 od 116 držav v vzorcu (UNCTAD 2004b: 201, 202).

⇒ ukrepi na področju izobraževanja;

⇒ ukrepi na področju zaščite intelektualne lastnine in varstva osebnih podatkov (UNCTAD 2004b: 196 - 207).⁶⁸

3.5. Učinki selitve storitev na države izvoznice⁶⁹

Selitev poslovnih in IT storitev prinaša celo vrsto pozitivnih učinkov za države izvoznice oz. države, ki privabljajo tuje neposredne naložbe v omenjenem sektorju. Med njih lahko štejemo naslednje (UNCTAD 2004b: 169):

- povečanje izvoznih prihodkov držav izvoznic;⁷⁰
- ustvarjanje (relativno hitro) novih delovnih mest;⁷¹
- višje plače oz. relativno visoke plače zaposlenih v sektorju poslovnih in IT storitev;⁷²
- izboljšanje usposobljenosti delovne sile;
- pozitivni učinki prelivanja na preostala podjetja oz. sektorje gospodarstva (izboljšanje kakovosti in usposobljenosti človeških virov, boljša informacijska in telekomunikacijska infrastruktura, krepitev ter izboljšanje domačih ponudnikov poslovnih in IT storitev) ter dokaj omejeni negativni učinki v smislu onesnaževanja ter izkoriščanja naravnih virov.⁷³

⁶⁸ Napore v izboljšanje položaja v tem pomembnem segmentu vlaga npr. Indija z revizijo Zakona o informacijski tehnologiji na državni ravni ter indijske zvezne države, ki želijo obdržati obstoječe storitvene dejavnosti in privabiti nove z načrtovanimi ukrepi za zaščito intelektualne lastnine in varstva osebnih podatkov v okviru svojih izvirnih pristojnosti (UNCTAD 2004b: 218).

⁶⁹ Nanašajo se na države v razvoju, ki so destinacije selitve storitvenih dejavnosti.

⁷⁰ V desetletju med leti 1994 in 2004 je vrednost izvoza IT in poslovnih storitev v Indiji porasla s 0,5 milijarde \$ na 12 milijard \$. V letu 2006 bi ta po ocenah znašala okrog 23 milijard \$, po ocenah pa bi lahko do leta 2010 dosegla 60 milijard (UNCTAD 2004b: 169; NASSCOM 2006a).

⁷¹ Obseg zaposlenosti v sektorju IT in poslovnih storitev naj bi po ocenah v letošnjem letu dosegel številko blizu 1 300 000, kar bi pomenilo, da se je v zadnjih šestih letih povečal za milijon zaposlenih (NASSCOM 2006b).

⁷² V Indiji npr. projektni vodja ali pa programski inženir zasluži med 5 200 in 5 300 dolarjev na leto, medtem ko je povprečna letna plača zaposlenega v proizvodnji 964 dolarjev (BBC News 2005).

⁷³ Tako kot na splošno pri tujih neposrednih naložbah je tudi v tem primeru za dejanske pozitivne učinke oz. povezave z ostalimi deli gospodarstva poleg dejavne vloge držav skozi spodbujevalne in podporne politike ključna tudi dejanska tehnološka in upravljavka sposobnost ostalih delov gospodarstva, da izkoristijo možnosti teh pozitivnih povezav. V Indiji npr. je dejavnost multinacionalnih podjetij, ki so ustanovljale podružnice za izvajanje storitvenih dejavnosti spodbudila razvoj domačih ponudnikov storitev. Tri največja (Tata Consultancy Services, Wipro, Infosys) so v letu 2004 po tržni vrednosti presegla deset milijard \$ in imela letni obseg dohodkov preko milijarde dolarjev. V poslovnem letu 2005/2006 pa so letne dohodke že

Obstaja pa seveda tudi možnost negativnih posledic, kot npr. (WTO 2005b: 288, 289; UNCTAD 2004b: 170, 173):

- pretirana geografska zgoščenost poslovnih ter IT storitev⁷⁴ ;
- hitro odzivna (*foot-loose*) narava tujih neposrednih naložb v določenih oblikah poslovnih in IT storitev;
- neuspeh držav izvoznih pri prilagajanju izobraževalnih sistemov povpraševanju tujih multinacionalnih podjetij po delovni sili;⁷⁵
- negativni učinki na distribucijo dohodka;⁷⁶
- nevarnost pretirane specializacije držav na sektor izvozno usmerjenih poslovnih in IT storitev ter zaviranje ostalih sektorjev gospodarstva.⁷⁷

podvojila. Zaposlujejo med petdeset in šestdeset tisoč ljudi in letno novačijo med petnajst in trideset tisoč novih zaposlenih, v kakovosti in raznolikosti ponujenih storitev pa so povsem na ravni velikih globalnih ponudnikov, čeprav se z njimi po velikosti še ne morejo primerjati (UNCTAD 2001: 16 – 18; The Economist 2004a: 71; The Economist 2006c: 57).

⁷⁴ V Indiji npr. je večina storitvenih dejavnosti zgoščena v mestih kot so: Bangalore, Mumbaj (Bombaj), New Delhi, Gurgaon, Noida, Chennai (nekoč Madras), Hyderabad ter Pune, a širijo se tudi na druga mesta (celo v kulturno prestolnico Indije Kalkuto). Bangalore, kot Indijo na splošno, npr. že tarejo številne težave povezane s pomanjkljivo in zastarano infrastrukturo, ki ne more prenesti strahovitega povečanja prebivalstva ter prometa in bi lahko ogrožala nadaljnji razvoj storitvenih dejavnosti v mestu. Poleg tega so področja, kjer so zgoščene storitvene dejavnosti običajno na obrobjih mest in predstavljajo svet zase, kampuse, ki nimajo praktično ničesar skupnega s kaotično naravo Indije, zato se porajajo vprašanja, ali razvoj storitvenih dejavnosti dejansko prispeva k spreminjanju podobe Indije kot celote ali zgolj pogloblja prepad med ruralno Indijo ter Indijo mestnih revežev in sijočimi novimi območji tehnološkega razvoja (The Economist 2005b: 67 - 69).

⁷⁵ V Indiji, ki predstavlja 28 % usposobljene delovne sile za IT in poslovne storitve v državah z nizko ceno delovne sile, naj bi do leta 2010 ob pričakovani hitri rasti teh gospodarskih dejavnosti primanjkovalo skoraj 500 000 ustrezno usposobljenih mladih ljudi. To naj bi bila posledica pomanjkljivosti v izobraževalnem procesu, ki mlade ne opremlja s potrebnimi sposobnostmi komunikacije in skupinskega dela ter praktičnimi izkušnjami. Posebej prizadet bi bil lahko sektor poslovnih storitev (The Economist 2006c: 59, 60). Po analizi Farrellove, Laboissièra in Rosenfelda (2005) naj bi ravno zaradi takšnih pomanjkljivosti od 33 milijonov potencialnih mladih strokovnjakov v 28 državah z nizko ceno delovne sile iz vzorca (tudi Sloveniji) zgolj 3,9 milijona dejansko bilo primernih za zaposlitev v multinacionalnih podjetjih. Ta številka torej predstavlja realno ponudbo usposobljene delovne sile. Avtorji analize kljub temu zaključujejo, da je že ta številka visoka in ob proaktivnih ukrepih držav v razvoju za izboljšanje izobraževanja se naj bi ta številka v prihodnosti še povečevala, tako da naj bi v naslednjih letih ponudba prekašala povpraševanja za skoraj enkrat.

⁷⁶ Razlike v plačah med zaposlenimi v podružnicah multinacionalnih podjetij ter domačih ponudnikov storitev in tistimi v ostalih sektorjih naj bi povzročila povečanje neenakomernosti distribucije dohodka v državah izvoznih storitev kljub povečanim zaposlenosti in izvozu (WTO 2005b: 289).

⁷⁷ Ashok Desai (2000: 7 - 10) opozarja pred indijsko različico nizozemske bolezni (*dutch disease*), ko nek hitro razvijajoči sektor povzroči rast izvoznih prihodkov in deviznih rezerv ter v primeru slabe izrabe teh sredstev ter nespametne gospodarske politike lahko na dolgi rok pripelje do inflacije, nekonkurenčnosti ostalih delov gospodarstva in zahtev po protekcionizmu, dokler končno ne postane nekonkurenčen tudi uspešni izvozni sektor. Posledice so lahko za narodno gospodarstvo zelo slabe. Pred podobnim simptomom svari tudi IMF (2006: 41,42), ki ugotavlja, da bi pritisk na povišanje plač kvalificirane delovne sile v Indiji, ki ga ustvarjajo hitro razvijajoče se storitvene dejavnosti, lahko predstavljal coklo v razvoju industrijskega sektorja. To bi skupaj z dejstvom, da so razlike med indijskimi zveznimi državami v razvitosti storitvenih dejavnosti velikanske, lahko onemogočalo konvergenco v razvoju med različnimi deli države. The

4. SELITEV STORITEV IN DRŽAVE UVOZNICE

4.1. Razširjenost selitev storitvenih dejavnosti med podjetji

Za ustvarjanje boljše predstave glede tega koliko podjetij dejansko seli storitve in iz katerih držav prihajajo, lahko pomagajo tudi podatki različnih anket, ki jih med podjetji izvajajo svetovalne in raziskovalne družbe.

Ventoro (2004: 12, 13) je anketiral preko 5000 vodilnih uslužbencev v ZDA, Nemčiji, VB, Italiji, Franciji ter Kanadi, ki so po njihovem mnenju potencialni 'selilci' storitev. Med anketiranimi so prevladovali vodilni iz ZDA, ki jih je bilo v vzorcu preko 60 %. Ugotovil je, da ima zgolj 19 % vseh podjetij izdelano strategijo selitve nekaterih storitev v tujino. Ko je v poštrev vzela le podjetja, ki so uvrščena na lestvico 1.000 največjih podjetij revije Fortune,⁷⁸ je delež tistih z izdelano strategijo selitve narasel na 95 %, kar pomeni, da najuspešnejša podjetja sledijo eno drugemu v poslovnih odločitvah in strategijah. Le 32 % anketiranih podjetij pa je v bližnji prihodnosti načrtovalo dodatne projekte selitve dejavnosti v tujino.

Nekoliko starejši podatki pravijo, da je v letu 2004 manj kot 40 % podjetij na lestvici 1000 največjih podjetij revije Fortune preselilo del storitvenih dejavnosti v tujino. Delež podjetij s tako strategijo naj bi se bil na štirideset odstotkov povzpela do konca leta 2004 (Forrester v RTTS 2005).

Svetovalna družba Gartner je v letu 2003 predvidela, da naj bi se do konca leta 2004 strategija selitve določenih dejavnosti podjetja pojavila v razpravah v 80 % ameriških podjetij ter da naj bi IT storitve v istem časovnem razdobju preselilo okoli 40 % ameriških podjetij (Gartner v RTTS 2005).

Criscuolova in Leaver (2005: 8, 9) na vzorcu med 35.000 in 40.000 britanskih podjetij iz storitvenega in proizvodnega sektorja ugotavljata, da je bilo podjetij, ki so selila storitvene

Economist (2006c: 60 – 63) pa poudarja, da je težava v Indiji predvsem v slabo razvitem osnovnem in srednjem izobraževanju, čigar izboljšanje bo ključno za prehod delovne sile iz neučinkovitega kmetijskega v industrijski sektor. Ta je potreben za dolgoročen razvoj indijskega gospodarstva, ki bo dosegel širše sloje prebivalstva. Poleg tega obstajajo v Indiji še izjemne razlike med posameznimi zveznimi državami v kakovosti poslovnega okolja.

⁷⁸ Lestvica revije Fortune predstavlja vrstni red največjih ameriških podjetij po dohodku (Fortune 100, 500, 1000). V letu 2006 je prvih deset mest po vrstnem redu zasedalo naslednjih 10 podjetij: Exxon Mobil, Wal-Mart, General Motors, Chevron Texaco, Ford Motor Company, Conoco Phillips, General Electric, Citigroup, American International Group, IBM (CNN 2006).

dejavnosti v tujino v letih 2000 do 2003 manj kot 10 %. Če upoštevata, kolikšen delež vseh zaposlenih v podjetjih v vzorcu predstavljajo ta podjetja, delež naraste na vrednosti med 15 in 21 %. To pomeni, da v povprečju selijo storitvene dejavnosti v tujino večja podjetja. Če nadalje upoštevata še, kolikšen delež skupne ustvarjene dodane vrednosti podjetij iz vzorca predstavljajo omenjena podjetja, se številke gibajo med 23 in 25 %, kar pomeni, da so to v povprečju tudi bolj produktivna podjetja. To potrjuje tudi podatek, da podjetja selivci storitvenih dejavnosti v povprečju ustvarijo kar za 50 % več dodane vrednosti na zaposlenega kot ostala podjetja. Poleg tega imajo ta podjetja v povprečju tudi večje število vmesnih proizvodov (tako materialnih proizvodov kot storitev) na zaposlenega, v povprečju so kapitalsko in informacijsko-tehnološko intenzivnejša, realne plače zaposlenih v teh podjetjih so v povprečju za 80 odstotkov višje kot v ostalih podjetjih v vzorcu, večina pa jih je tudi izvoznikov storitev. Med njimi je tudi nadpovprečen delež podjetij, ki so del multinacionalnih korporacij, še posebej tistih s sedežem izven VB.

Ti podatki deloma potrjujejo tezo Olsna (2006: 27), ki na podlagi anketnih raziskav nekaterih svetovalnih podjetij ugotavlja, da je v sedanjih razmerah fenomen selitve storitvenih in proizvodnih dejavnosti bolj lasten velikim podjetjem, ki so zadostno organizacijsko in kapitalsko usposobljena za takšno poslovno strategijo. Med malimi ter srednjimi podjetji je delež takih z izdelano strategijo selitve storitvenih in proizvodnih dejavnosti majhen in glede na to, da so ravno ta podjetja v državah OECD v večini, avtor zaključuje, da gre to v prid argumentu, da je obseg obravnavanega fenomena precej manjši, kot se ga pogosto prikazuje.⁷⁹

Napovedi o trendih na področju selitev storitvenih dejavnosti pa govorijo v prid temu, da se bo to v prihodnosti lahko spremenilo. Tako na strani ponudnikov kot podjetij kupcev storitev naj bi strategija prešla iz poskusne v bolj utečeno fazo. Ustrezne organizacijske prilagoditve na obeh straneh ter vse pomembnejša vloga raznih posrednikov (svetovalci, iskalci najbolj ustreznih lokacij, posredniki za novačenje in urjenje kadrov) naj bi tudi malim in srednjim podjetjem omogočila, da se v večji meri lotijo selitve storitvenih dejavnosti (CBI 2005: 62; Huws, Dahlmann in Flecker 2004: 20 – 22)

⁷⁹ Majhna podjetja so večinoma tista z manj kot 50 zaposlenimi, pri srednjih pa je uveljavljen prag 250 zaposlenih, čeprav ga nekatere države OECD postavljajo na 200 zaposlenih, ZDA pa so za mejo določile številko 500 zaposlenih. Ne glede na razlike v definiciji pa ostaja dejstvo, da mala in srednja predstavljajo odločno večino vseh podjetij (delež v OECD je preko 95 %, v evropskih državah pa je nekoliko višji kot v ZDA) ter večino vseh zaposlenih (med 60 in 70 %) (OECD 2000: 2, 3).

Ameriška in britanska podjetja so glede selitve storitev v tujino naprednejša in bolj dejavna od podjetij iz celinske Evrope, o čemer pričajo tudi podatki, navedeni v naslednjih odstavkih. Upoštevati pa je potrebno, da so to v glavnem podatki raziskav trga in anket med podjetji, ki jih izvajajo svetovalna in raziskovalna podjetja, saj je zmeda s podatki o obsegu selitev storitvenih dejavnosti v Evropi še večja kot v ZDA, tako da praktično ni akademskih, sistematičnih raziskav o razširjenosti pojava v Evropi in primerjavi z ostalimi razvitimi državami. Pogosto zato prihaja do raznolikosti v zaključkih med študijami različnih svetovalnih družb, vprašljiva pa je tudi njihova verodostojnost, saj so rezultati lahko prikrojeni po željah naročnikov (UNCTAD 2004b: 168; Huws, Dahlmann in Flecker 2004: 10).

UNCTAD (2004b: 340) je analiziral regionalno porazdelitev virov naložb v klicne centre, skupna storitvena središča ter v IT storitve v obdobju med letoma 2002 in 2003. Med naložbami v klicne centre so podjetja in organizacije iz ZDA predstavljala 60 % vseh naložb, tista iz Zahodne Evrope pa zgolj 27 %, pri naložbah v skupna storitvena središča je bilo razmerje v prid ZDA 55 % proti 33 %, pri naložbah v IT storitve pa 66 % proti 17 %. Gre sicer za podatke za zelo omejeno časovno obdobje, a ti vseeno pričajo o večji dejavnosti ameriških podjetij in organizacij v naložbeni dejavnosti v poslovno-procesne dejavnosti, IT storitve ter storitve odnosov s strankami.

McKinsey Global Institute (2003: 5) pravi, da imajo ameriška podjetja prevladujoč 70 %-ni delež na svetovnem tržišču poslovnih ter IT dejavnosti. Ostalih 30 % predstavljajo evropska ter japonska podjetja, pri čemer prevladujejo britanska.

UNCTAD in Roland Berger Strategy Consultants (2004: 2) sta v anketi med 500 največjimi evropskimi podjetji ugotovila, da je 40 % podjetij v preteklosti preselilo del storitvenih dejavnosti v tujino, okoli polovica pa jih je to načrtovala v prihodnosti. Med temi so prevladovala podjetja, ki že imajo izkušnje na tem področju in se odločajo za dodatne selitve. Skoraj 50 % anketiranih podjetij nima izkušenj s selitvijo storitvenih dejavnosti v tujino, niti tega ne načrtujejo v prihodnosti. Britanska podjetja predstavljajo dve tretjini vseh anketiranih podjetij z izvedenimi projekti selitve storitvenih delovnih mest v tujino, 30 % predstavljajo nemška podjetja ter podjetja iz držav Beneluksa. Podjetja iz ostalih evropskih držav predstavljajo torej le majhen delež podjetij z izkušnjami v selitvi storitvenih dejavnosti v tujino.

Analitska in svetovalna družba IDC (2004) je v anketi med 500 evropskimi srednjimi in velikimi podjetji ter organizacijami ugotovila, da jih zgolj 10 % uporablja model selitve IT storitvenih dejavnosti v tujino. Nadalje rezultati ankete pričajo o tem, da kar 80 % anketiranih evropskih podjetij in organizacij ne bi neposredno selilo IT storitvenih dejavnosti v tujino (bodisi z ustanavljanjem lastnih podružnic ali preko zunanjega izvajalca), ampak koristi opravljanja IT dejavnosti v tujini raje izkorišča preko obstoječih ponudnikov IT storitev, ki so z njimi v poslovnem odnosu. Najbolj so bili do selitve IT storitvenih dejavnosti v države s cenejšo delovno silo sovražni v Italiji (90 % nasprotnikov), sledila so ji nemška in francoska podjetja oz. organizacije (The Economist 2004a: 15).

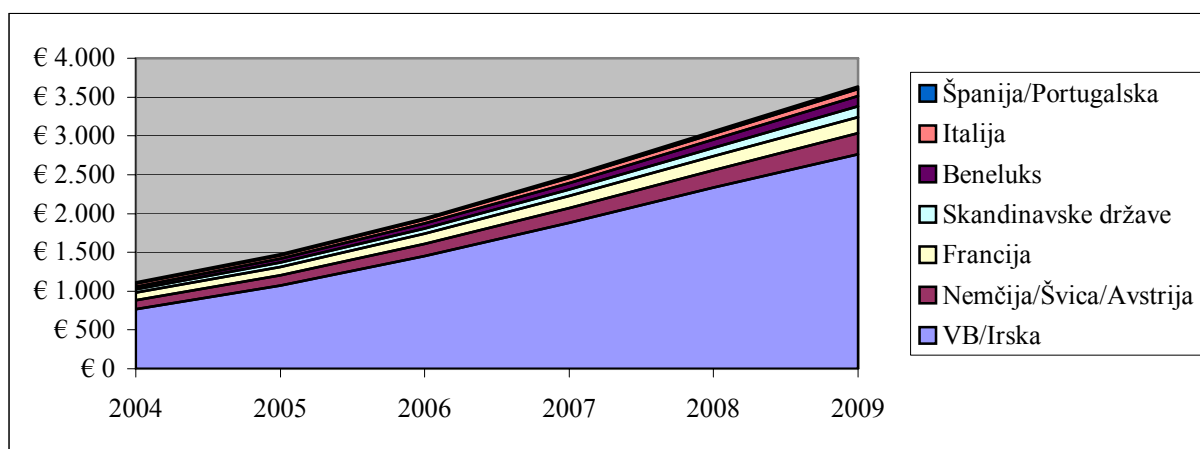
Forrester v svojih predvidevanjih o trendih na področju selitve storitvenih dejavnosti do leta 2009 napoveduje, da bodo podjetja in ustanove iz VB leta 2009 izvajala tri četrtine vseh selitev storitvenih dejavnosti v Evropi, obenem pa bo VB predstavljala tudi približno tri četrtine vseh izdatkov za zunanje izvajanje storitvenih dejavnosti v tujini v zahodnoevropskih državah (glej graf 4.1.) (Huws, Dahlmann in Flecker 2004: 11).

Allweyer, Besthorn in Schaaf (2004: 8 - 10) prav tako pravijo, da so v letu 2003 med 70 in 80 % vseh poslov na področju selitve storitvenih dejavnosti izpeljala ameriška podjetja, ta pa bodo tudi v letu 2008 kljub hitrejši rasti v Evropi prepričljivo predstavljala večino vsega trga izvajanja storitvenih dejavnosti v tujini s predvidenim obsegom trga v vrednosti 70 milijard EUR.

Svetovalna družba TPI je ugotovila, da so v letu 2004 in 2005 evropska podjetja in ustanove prvič predstavljala večino vseh novih poslov na področju zunanjega izvajanja storitvenih dejavnosti (tako IT storitev kot poslovnih procesov) in tako z 51 %-nim deležem prehitela ameriška podjetja (44 %). To je po mnenju družbe posledica ugotovitve evropskih podjetij, da brez izkoriščanja prednosti, ki jim jih ta inovacija v organizacijski strukturi podjetja ponuja, ne morejo več učinkovito tekmovati na svetovni ravni. Glede na to, da te številke vključujejo zunanje izvajanje storitvenih dejavnosti tako doma kot v tujini in da gre večinoma za posle sklenjene s specializiranimi ponudniki storitev, predstavljajo pa zgolj gibanja v določenem enoletnem obdobju, nam poleg tega, da je Evropa začela na obravnavanem področju loviti ZDA, povedo bolj malo o obsegu zaostanka evropskih podjetij za ameriškimi (TPI 2005: 8).

Parker (2004: 10, 19) ugotavlja, da so evropska podjetja po anketni raziskavi svetovalne družbe Forrester iz leta 2004 na približno polovici stopnje prevzema prakse zunanjega izvajanja storitvenih dejavnosti v tujini, ki velja za ameriška podjetja in kar 70 % jih tega sploh ne načrtuje. VB močno prevladuje po obsegu izdatkov za tovrstno poslovanje, najmanj pa v te namene potrošijo podjetja iz sredozemskih članic EU. Takšno stanje naj bi se ohranilo tudi v prihodnosti.

Graf 4.1.: Obseg izdatkov za zunanje izvajanje storitvenih dejavnosti v tujini po evropskih državah (napovedi do leta 2009)



Vir: Parker (2004: 19)

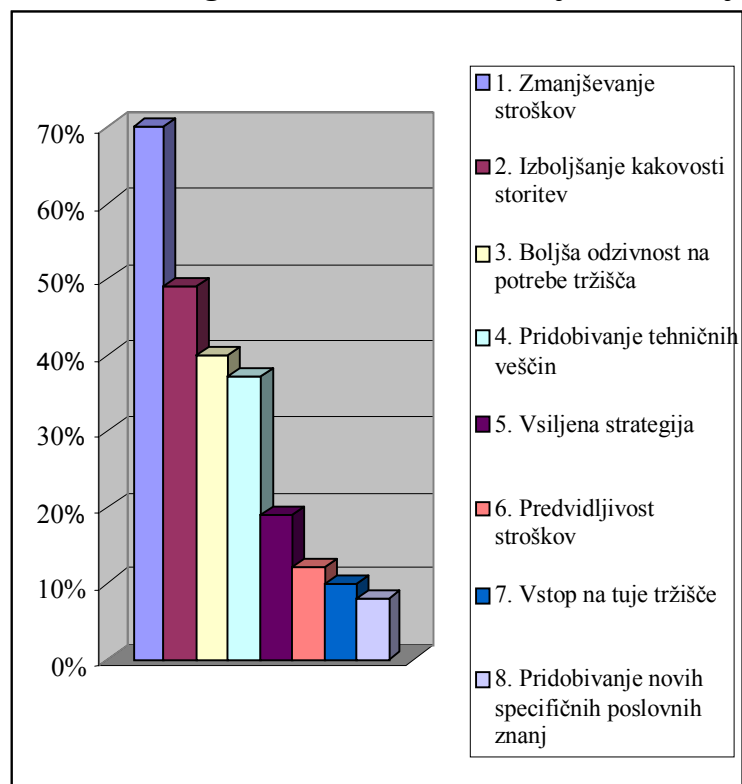
4.2. Predpogoji, razlogi, koristi in tveganja selitve storitvenih dejavnosti za podjetja

Svetovalno podjetje Ventoro (2004: 14), ki se ukvarja prav z usmerjanjem podjetij pri izvedbi projektov selitve storitvenih dejavnosti, je v svoji raziskavi ugotovilo, da je prevladujoči, a ne edini razlog zaradi katerega podjetja selijo storitvene dejavnosti v tujino predvsem zmanjševanje stroškov.⁸⁰ Rezultate raziskave prikazuje graf 4.2..

⁸⁰ Schaaf (2004: 5 – 7) odločitve za selitev storitvenih dejavnosti glede na motive zanje razvrsti v štiri skupine:

- Stroškovno osnovane odločitve – pri končnem stroškovnem prihranku, ki je po avtorjevem mnenju za podjetja realno nekje med 20 in 30 odstotki, je poleg nižjih stroškov dela treba upoštevati tudi vse transakcijske stroške, ki jih taka odločitev povzroči (iskanje pravega ponudnika, pripravljanje pogodbe, stroški zmanjševanja števila delovne sile v domači državi, morebitno zmanjšanje produktivnosti delovne sile zaradi razlik v delovni kulturi, stroški uvajanja, nadzora in koordinacije);
- Odločitve zaradi pomajkanja usposobljene delovne sile doma – nekatere države v razvoju prehitujejo razvite države v številu naravoslovno in tehnično izobraženih, poleg tega pa pridobivajo tudi ustrezne

Graf 4.2.: Razlogi za selitev storitvenih dejavnosti v tujino



Vir: Ventoro (2004: 14)

UNCTAD in RSBC (v Schaaf 2004: 6) v rezultatih ankete med evropskimi podjetji omenjata še nekatere druge razloge za selitev storitvenih dejavnosti v tujino, kot so npr. možnost osredotočanja na osnovne dejavnosti, pospešitev opravljanja poslovnih procesov, dostop do novih tehnologij in nove infrastrukture ter že obstoječe podružnice v tujini, ki se lahko izkoristijo tudi za izvajanje storitvenih dejavnosti.

Po drugi strani pa so po mnenju anketiranih podjetij iz vzorca svetovalne družbe Ventoro (2004: 15) argumenti v prid zunanjemu izvajanju storitvenih dejavnosti s strani domačega ponudnika oz. njihovemu izvajanju znotraj podjetja v domači državi predvsem skrb za varnost podatkov, skrb za kakovost storitev, slabe izkušnje iz preteklosti, odpor domačih

standarde za kakovost (npr. že omenjeni CMM ali pa ISO 9000), ki merijo kakovost upravljanja s poslovnimi procesi v podjetjih ter kakovost izrabe človeškega kapitala;

- Odločitve na podlagi strategije osvajanja novih trgov – v tem primeru so dejavnosti, opravljane v tujini, komplementarne dejavnostim doma;
- Odločitve na podlagi izrazitih lokacijskih prednosti v neki destinaciji – npr. zelo ugodno poslovno okolje.

Od motivov za selitev storitvenih dejavnosti je pogosto odvisen tudi obseg posledic za domačo delovno silo. Pri odločitvah iz prevladujočih stroškovnih motivov pride običajno do večjega zmanjšanja zaposlenosti v domači državi kot pri selitvah kot delu strategije osvajanja novih trgov.

zaposlenih, odsotnost podpore s strani strank, odsotnost pravih poslovnih spodbud ter boljše rešitve v domači državi.⁸¹

Izmed tistih anketiranih podjetij, ki so preselila del svojih storitvenih dejavnosti v tujino, jih je 45 % odgovorilo, da je bil takšna poteza uspešna, 36 % pa jih je selitev označilo za neuspeh. Ti so kot razloge za neuspeh selitve storitvenih dejavnosti (v hiši ali preko zunanjih {lokalnih} ponudnikov) nanizali (Ventoro 2004: 18 – 21):

- slaba priprava in izvedba strategije selitve;
- pomanjkljivo skupno načrtovanje kupca in ponudnika storitev pred začetkom pogodbenega razmerja;
- dejstvo, da je bila strategija selitve storitvenih dejavnosti enostavno napačna izbira za podjetje;
- pomanjkanje podpore s strani zaposlenih v podjetju kupcu storitev;
- slaba komunikacija med kupcem in ponudnikom, neuspeh premostitve kulturnih razlik;
- slaba kakovost izvedbe zunanjih (lokalnih) ponudnikov (odmik od dogovorjenega pri izvedbi nalog, nespoštovanje pogodbe med kupcem in ponudnikom (*Service Level Agreement*), nespoštovanje dogovorjenega obsega delovnih zadolžitev, pogojev in rokov (*Statement of Work*);
- pomanjkanje razvidne hierarhije med domačimi zaposlenimi ter ekipo v tujini (predvsem pri selitvi dejavnosti v podružnico podjetja);
- pretirana in neproduktivna tekmovalnost med domačimi in tujimi uslužbenci.⁸²

NeoIT (2005: 7) za leto 2006 npr. predvideva, da se bodo pri več kot 30 % projektov selitve storitvenih dejavnosti pojavile razne težave pri njihovi izvedbi, kar bo pripeljalo do

⁸¹ UNCTAD in RSBC (v Schaaf 2004: 10) med evropskimi podjetji ugotavljata še nekatere dodatne skrbi, povezane s selitvijo storitvenih dejavnosti. Med njimi so npr. skrb za izgubo nadzora nad določenimi dejavnostmi podjetja, skrb za izgubo določenih znanj in veščin, skrb za izgubo prožnosti pri izvajanju nekaterih dejavnosti ter skrb za slab učinek na javno podobo podjetja.

⁸² V primerih, ko gre za prenos storitvenih dejavnosti tujemu ponudniku storitev, so ti razlogi za neuspeh v mnogo čem posledica splošnih tveganj samega zunanjega izvajanja storitvenih dejavnosti, ki jih navajajo Allweyer, Besthorn in Schaaf (2004: 14 – 17). Ta tveganja so v grobem povezana predvsem s tem, da podjetja zaradi raznih transakcijskih stroškov ne dosežejo pravih stroškovnih ugodnosti zunanjega izvajanja, izgubijo prožnost in inovativnost v izvajanju storitvenih dejavnosti, ob nezadostni pripravi preprosto zgolj prenesejo svoje težave v izvajanju dejavnosti zunanjemu izvajalcu ter tako ne dosežejo pričakovanega učinka izboljšanja kakovosti storitev, sprožijo odpor domačih zaposlenih in na koncu zaradi dolgoročnosti pogodb o izvajanju storitev postanejo pretirano odvisna od ponudnikov storitev.

raznih organizacijskih prilagoditev ter do razumnejših pričakovanj med podjetji glede stroškovne ugodnosti takšne strategije.

Nekoliko bolj teoretično razlago za odločitev v prid selitve storitev podaja WTO (2005b: 269 - 273) v Svetovnem poročilu o trgovini za leto 2005. Strokovnjaki WTO analizirajo argumente za selitev storitvenih dejavnosti v tujino (preko podružnice ali preko tujega ponudnika), ohranjanje dejavnosti znotraj podjetja v domači državi ali pa njihovo zunanje izvajanje s strani domačega ponudnika.

Ključni dejavniki za odločitev za zunanje izvajanje storitvenih dejavnosti so:

- obstoj nalog oz. storitvene dejavnosti, ki so tehnično in institucionalno ločljive v času in prostoru;
- mera, do katere je neka naloga oz. storitvena dejavnost standardizirana;⁸³
- transakcijski in upravljavski stroški znotraj podjetja v primerjavi z zunanjimi ponudniki;⁸⁴
- proizvodni stroški;
- velikost in razvitost trga ponudnikov storitev.⁸⁵

Graf 4.3. prikazuje odnos med standardizirano storitveno dejavnostjo in stroški na enoto upošteva tudi fiksne in variabilne upravljavske ter transakcijske stroške. Storitvena dejavnost mora doseči neko določeno raven standardiziranosti preden se jo izplača preseliti in ne izvajati doma znotraj podjetja (*make at home*). Ko je ta raven dosežena, jo je še vedno bolje izvajati znotraj podjetja, vendar na stroškovno ugodnejši lokaciji (*captive offshoring*). Ko se stopnja standardiziranosti povečuje, se na neki točki izplača to dejavnost izvajati zunanje, vendar sprva še pri domačem zunanjem ponudniku (*domestic outsourcing*). Šele na visoki ravni standardiziranosti storitvene dejavnosti je ekonomsko

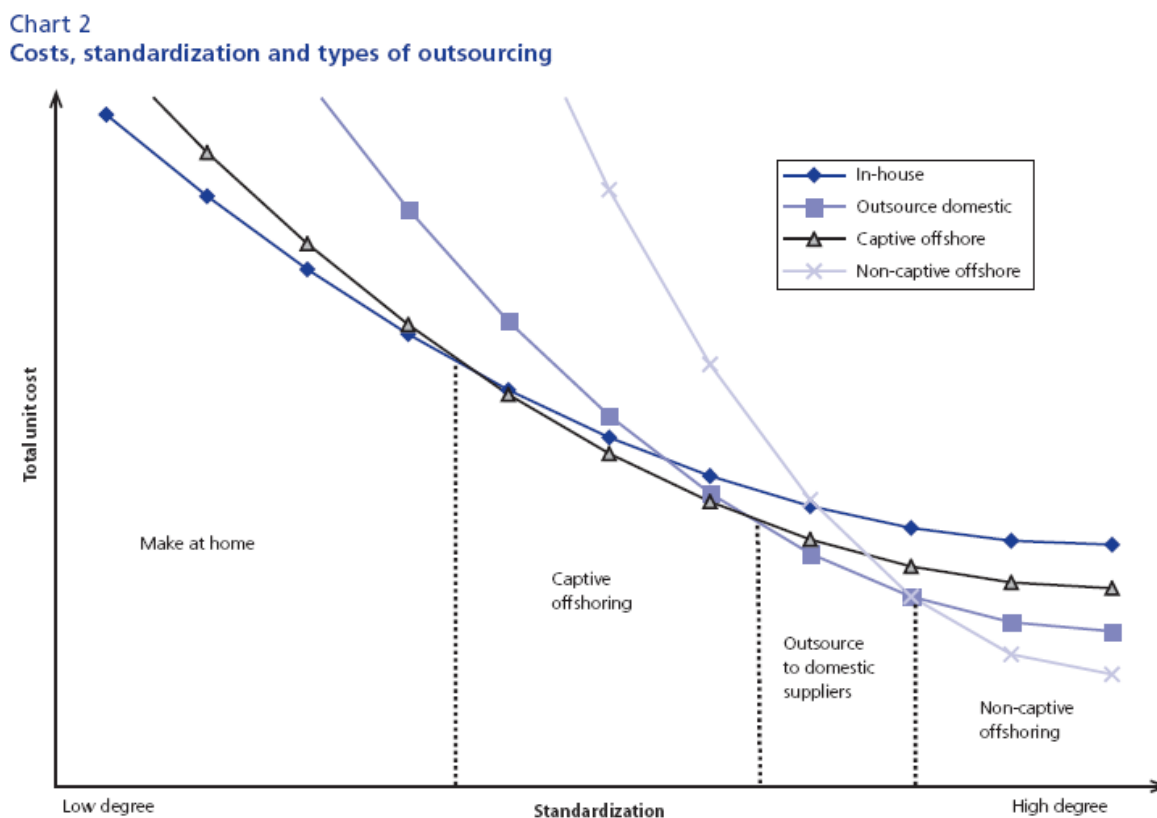
⁸³ Tehnološki razvoj je pripomogel tudi k vse večji standardizaciji in avtomatizaciji vrste storitvenih dejavnosti, ki so se spremenile zgolj v skupek navodil, ki se jih uresničuje rutinsko. Tako so dobile značaj ne-jedrnih dejavnosti in postale primerne za prenos k zunanjim izvajalcem (WTO 2005b: 270).

⁸⁴ Gre dejansko za iskanje pravega ravnotežja med upravljavnimi stroški ob izvajanju dejavnosti znotraj podjetja, ki so zaradi narave teh dejavnosti dejansko fiksne narave, saj jih podjetje ima ne glede na obseg proizvodnje in se s kompleksnostjo dejavnosti zgolj še povečujejo ter variabilnimi stroški (koordinacija, nadzor, komunikacija, kulturne razlike ob selitvi v tujino), ki nastopijo ob prenosu dejavnosti k zunanjemu izvajalcu. Bolj kot je neka dejavnost standardizirana, manjši so ti stroški. (WTO 2005b: 270).

⁸⁵ Podjetja se odločajo za prenos storitvenih dejavnosti, da bi se izognila morebitnemu povečanju stroškov na enoto ob ekspanziji in posledičnem povečanju administrativnega sektorja, zato potrebujejo kakovostne ter učinkovite zunanje ponudnike, ki bodo ob pravem času dostavili potreben obseg storitvenih inputov ter tako omogočili normalno dejavnost podjetij. Večji kot je trg zunanjih ponudnikov, bolj je to verjetno (WTO 2005b: 270, 271).

smotno njeno zunanje izvajanje s strani tujih zunanjih ponudnikov. Premik po abscisni osi slike 2 v desno pomeni tudi premik od osnovnih dejavnosti podjetja v smeri tistih, ki so stranskega značaja. Katere in kako standardizirane dejavnosti bo podjetje selilo ali izvajalo zunaj in v kolikšni meri se bo tega posluževalo, je odvisno predvsem od osnovne dejavnosti podjetja oz. od tega v katerem sektorju deluje (osnovna naloga neke finančne inštitucije ni razvoj in vzdrževanje programske opreme (je pa zelo pomembna), medtem ko je za neko računalniško ali IT podjetje seveda to osnovna dejavnost), od produktivnosti podjetja,⁸⁶ za selitev v tujino pa so ključni tudi vsi dejavniki vezani na destinacije selitve.

Graf 4.3.: Odnos med stroški na enoto, ravniyo standardiziranosti storitev ter obliko zunanjega izvajanja storitvenih dejavnosti



Vir: WTO (2005b: 272)

⁸⁶ Bolj produktivna podjetja naj bi tako v večji meri kot manj produktivna podjetja prenašala storitvene dejavnosti domačim zunanjim izvajalcem ali pa jih selila v tujino. Njihova nagrada je, da postanejo še bolj konkurenčna na trgu in zato še bolj produktivna, medtem ko manj produktivnim podjetjem grozi propad (WTO 2005b: 272).

Berthod in Toupet (2005: 82 - 84) sta v svoji študiji o selitvi (predvsem IT) storitvenih dejavnosti izpostavila naslednje sile in dejavnike, ki vplivajo na odločitev podjetij, da preselijo del storitvenih dejavnosti v tujino:

- tehnološki razvoj – srednjeročno ni pričakovati tehnološkega preskoka, zato podjetja standardizirajo poslovne procese;
- podjetja kupci storitev imajo večjo pogajalsko moč in pritiskajo na zunanje ponudnike (standardiziranje procesov, želja po zniževanju stroškov);
- zasičenost domačega trga, usmeritev na razvijajoča se tržišča;
- vstop novih akterjev na tržišče (lokalni ponudniki, ki poskušajo posnemati in prehiteti obstoječe akterje);
- vzpostavitev svetovnega trga dela – obstoj različno poceni kvalificirane delovne sile;
- regulacije svetovne trgovine storitev se razvija v smeri večje možnosti trgovanja (*tradability*) s storitvami.

Glej tabelo 4.1. za prikaz dejavnikov in sil, ki vplivajo na odločitve podjetij za selitev storitvenih dejavnosti ter posledičnih poslovnih strategij.

Tabela 4.1.: Dejavniki ter sile, ki vplivajo na odločitev za selitev storitvenih dejavnosti ter strategije akterjev

Sile, ki vplivajo na odločitev za selitev storitev	Novi akterji	Dejavniki konkurence in trga	Tehnološki preskoki	Trg dela	Pogajalska moč podjetij strank	Regulacijsko in tehnološko okolje
Dejavniki razvoja fenomena selitve storitvenih dejavnosti	Akterji iz držav v razvoju se uveljavljajo na podlagi stroškovnih relativnih prednosti ter standardizacije nalog oz. storitvenih dejavnosti	Zahodni trgi so zelo konkurenčni ter zasičeni, medtem ko je v državah v razvoju velik potencial rasti	V srednjeročnem obdobju (pred letom 2007) ni predviden večji tehnološki preskok	Usposobljena delovna sila na razpolago za plačilo, ki se od države do države zelo razlikuje	Tehtnica v prid podjetjem strankam – profesionalizacija postopka zunanjega najemanja storitev	Možnost trgovanja s storitvami ter njihovega opravljanja na daljavo
Strategije akterjev	Imitacija uspešnih poslovnih praks obstoječih akterjev (<i>benchmarking</i>)	Logika osvojitve trgov v razvoju	Strategija upravljanja z življenjskimi cikli proizvodov	Zaposleni izpostavljeni konkurenci mednarodnega trga dela	Pritisk na ponudnike za čim bolj stroškovne ugodne storitve, standardizacija nalog	Delitev prednja/zaled-na pisarna; ustanavljanje skupnih storitvenih centrov

Vir: Berthod, Toupet (2005: 84)

4.3. Odzivi na selitev storitvenih dejavnosti ter odgovor politike

Glede na dejstvo, da se je fenomen selitve storitvenih dejavnosti najbolj razmahnil v ZDA, sta pričakovano tudi javna razprava in politični odziv na preseljevanje storitvenih delovnih mest največje razsežnosti dosegla prav tam. ZDA tako predstavljajo najboljši primer pogosto napihnjene in strah vzbujajoče javne diskusije o fenomenu, katerega dejanske posledice in razsežnosti sploh niso povsem jasne.

Medijsko razplamtevanje problematike ter politična (pogosto populistična) gonja proti selitvi storitev sta v ZDA šli bolj ali manj z roko v roki in časovno sosledno. Nanju so vplivali predvsem (UNCTAD 2004b: 209; Berthod, Toupet 2005:10 - 13):

- kontekst gospodarskega okrevanja brez rasti zaposlovanja;⁸⁷
- dejstvo, da gre za selitev storitvenih dejavnosti, med katerimi nekatere spadajo na vrh lestvice dodane vrednosti;
- strah pred tehnološkim, znanstvenim ter intelektualnim osiromašenjem ameriških podjetij ter središč znanja in pred zamajanjem temeljev ameriške prevlade v svetu;⁸⁸
- možnost izgube nadzora zvezne ali državnih oblasti nad občutljivimi podatki (vprašanje varnosti in zasebnosti podatkov, problem jurisdikcije ipd.), predvsem v primerih selitve storitvenih dejavnosti v javnem sektorju.

⁸⁷ Število zaposlenih v neemetijskih dejavnostih se je manjšalo med letoma 2000 in 2003 (med decembrom 2000 in decembrom 2003 za več kot dva milijona), stanje zaposlenosti v industrijskem, storitvenem in javnem sektorju se je občutno izboljšalo šele v letu 2004, ko je med decembrom 2003 in novembrom 2004 poraslo za več kot dva milijona, rast pa se je nadaljevala tudi v letu 2005 (BLS 2001e; 2002; 2003; 2004; 2005b). V tem času je ameriški kosmati domači proizvod na letni ravni rasel za 3,2 % leta 2000, 0,8 % leta 2001, 1,6 % leta 2002, 2,7 % leta 2003, 4,2 % leta 2004 ter 3,5 % leta 2005 (BEA 2006).

⁸⁸ Wilson in Purushothaman (2003: 2 – 5, 9) v perspektivi o porazdelitvi moči v svetovnem do leta 2050 predvideva, da bodo BDP Brazilije, Indije, Kitajske ter Rusije že leta 2025 predstavljali polovico BDP šestih danes najrazvitejših držav (ZDA, Japonska, Nemčija, Francija, VB, Kanada), do leta 2050 pa naj bi med šestimi najrazvitejšimi od današnje šesterice ostala le še ZDA in Japonska. Najmočnejše svetovno gospodarstvo po velikosti BDP naj bi bila takrat Kitajska. Že leta 2009 naj bi dolarska poraba v štirih gospodarstvih prihodnosti presegla porabo v šestih danes najrazvitejših, do leta 2050 pa naj bi jih prekašala za štirikrat. Ker gre za zelo obljudene države, naj bi bili razen v Rusiji v povprečju prebivalci še vedno revnejši kot v današnjih eliti svetovnih gospodarstev. BDP na prebivalca na Kitajskem naj bi bil tako na polovici 21. stoletja nekje na ravni današnjih ZDA.

Amiti in Wei (2004: 2, 30) sta analizirala pojavljanje problematike selitve delovnih mest (proizvodnih ali storitvenih) v šestih ameriških pisnih medijih⁸⁹ ter prišla do ugotovitve, da število naslovov o selitvi delovnih mest v tujino poraste prav v volilnih in njim bližnjih letih. Tako se je največ zgodb na omenjeno temo pojavilo prav v obdobju volilne kampanje in neposredno po predsedniških volitvah v letih 1996, 2000 ter 2004. V samo petih mesecih leta 2004 (med januarjem in majem) se je v ameriškem časopisju pojavilo kar 2.634 poročil o selitvi delovnih mest v tujino, večina pa jih je sprožala skrbi glede izgube delovnih mest ameriških zaposlenih.

Odzive v medijih so spremljali razni politični ukrepi oz. poskusi političnih ukrepov za zaježitev pojava selitve storitvenih dejavnosti v tujino. Velika večina teh ukrepov je bila na ravni zveznih držav in se je v svoji vsebini osredotočala na javni sektor. V letu 2004 je predloge za omejevanje selitve storitvenih dejavnosti predvidelo ali sprejelo 34 držav, v prvih mesecih leta 2005 pa kar 40 (NFAP 2005a; 2005b: 1, 4). Na zvezni ravni je bil do sedaj uzakonjen zgolj t.i. amandma Thomas - Voinovich⁹⁰, obstajalo pa je še nekaj predlogov politikov iz obeh taborov.

Tabela 4.2. je povzetek predlogov ukrepov za omejevanje in zaježitev selitve dejavnosti pogodbenih izvajalcev za javni sektor v tujino.

⁸⁹ Dow Jones News Service, Financial Times, The New York Times, The Seattle Times, The Wall Street Journal, The Washington Post.

⁹⁰ Amandma k zakonu pod šifro HR. 2989 s polnim naslovom *Appropriations for the Departments of Transportation and Treasury, and independent agencies for Fiscal Year 2004*, ki sta ga predlagala republikanska senatorja Craig Thomas in George Voinovich (NFAP 2003).

Tabela 4.2.: Glavni predlogi političnih ukrepov v ZDA za zaježitev selitve storitvenih dejavnosti

Predlogi ukrepov na zvezni ravni		Predlogi ukrepov na ravni zveznih držav	
Naziv	Opis	Kje?	Kaj je predlagano?
Amandma Thomas - Voinovich	Omejuje možnost javnega sektorja (ministrstvi za promet in finance), da sodeluje s pogodbenimi izvajalci, ki selijo svoje dejavnosti v tujino.	41 zveznih držav (Alabama, Arizona, Kalifornija, Kolorado, Connecticut, Florida, Georgia, Havaji, Idaho, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Louisiana, Maryland, Michigan, Minnesota, Mississippi, Missouri, Nebraska, New Jersey, Nova Mehika, New York, Severna Karolina, Pensilvanija, Južna Karolina, Južna Dakota, Tennessee, Vermont, Virginia, Washington, Zahodna Virginia, Wisconsin, Massachusetts, Oregon, Teksas, Rhode Island, Oklahoma, New Hampshire, Maine)	Predlagana je vrsta ukrepov, ki pa jih lahko strnemo v: • Prepoved pogodbenega izvajanja za zvezne države s strani tujih pogodbenih izvajalcev; • Omejitve pri prenosu osebnih, zdravstvenih in drugih potencialno kočljivih podatkov; • Preferenčna obravnava podjetij, ki ne selijo dejavnosti v tujino, odtegnitev državnih pomoči podjetij, ki to počnejo; • Zahteva po tem, da se uslužbenci klicnih centrov geografsko locirajo ter razne druge oblike zahtev, spodbud in prepovedi, ki naj bi omejevale selitev dejavnosti (predvsem v povezavi z javnim sektorjem).
<i>US Workers Protection Act</i> (Zakon o zaščiti ameriških delavcev) ⁹¹	Predvideval je prepoved selitve v tujino za dejavnosti v okviru javnega sektorja.		
Call Center Consumer's Right to Know Act (Zakon o pravici uporabnikov storitev klicnih centrov do informiranosti) ⁹²	Predvideva zahtevo, da se uslužbenci klicnih centrov geografsko locirajo ob stiku z uporabniki.		
Jobs for Americans Act (Zakon o zagotavljanju delovnih mest za ameriške državljane)	Predvideva preventivne ukrepe za primere, ko bi podjetja selila svoje dejavnosti v tujino.		
American Manufacturing Jobs Retention Act (Zakon o zadrževanju ameriških delovnih mest v proizvodnji) ⁹³	Predvideval minimalni kvoto najmanj polovico ameriških zaposlenih za vsa pogodbeno izvajalska dela za javni sektor.		

Vir: Berthod, Toupet (2005: 17), NFAP (2005a), NFAP (2005b: 4)

⁹¹ Predlog zakona, ki sta ga vložila demokrata člana predstavniškega doma Rosa DeLauro in John Dingell (NFAP 2005a).

⁹² Predlog zakona, ki ga je vložil demokratični senator in predsedniški kandidat na volitvah leta 2004 John F. Kerry (NFAP 2005a).

⁹³ Predlog zakona, ki ga je skupaj vložilo 10 demokratičnih in republikanskih članov predstavniškega dvoma (NFAP 2005a).

V ameriško javno razpravo in lobiranje pri zakonodajni oblasti so se zelo dejavno vključili tudi ameriški sindikati,⁹⁴ predlogi omenjenih zakonskih ukrepov pa so v mnogo čem prav odraz njihovih zahtev po protekcionističnih merah za zaščito ameriških delovnih mest. Sindikati pozorno spremljajo selitve (v zadnjem času predvsem storitvenih) delovnih mest v tujino⁹⁵ in v njihovi zaskrbljenosti za usodo ameriškega gospodarstva in kot posledica tega najnovejšega vala selitve delovnih mest v storitvenem sektorju tudi za usodo ameriškega srednjega razreda, predlagajo naslednje ukrepe:⁹⁶

- ⇒ sprememba davčne zakonodaje, ki naj bi sedaj omogočala podjetjem, ki selijo dejavnosti v tujino, da odlagajo za nedoločen čas plačilo davka na dohodke iz poslovanja v tujini ter stroške, povezane s selitvijo, odbijajo od davčne osnove⁹⁷;
- ⇒ zakonska preprečitev selitve pogodbenega dela za javni sektor (na lokalni ravni, ravni zveznih držav in na zvezni ravni) v tujino, pravila javnih razpisov naj bodo torej v prid tistim, ki delo opravljajo v ZDA, podjetja, ki kandidirajo za javna naročila naj izdajo tudi lokacijo njihove materinske družbe ali sedeža;
- ⇒ spodbujanje preventivnih in kurativnih ukrepov za zaščito ameriških delovnih mest pred negativnimi učinki svetovne trgovine;
- ⇒ izboljšanje statističnega zbiranja podatkov o številu in tipu preseljenih delovnih mest v tujino;
- ⇒ podjetja naj bi potrošnikom ali pa naročnikom iz javnega sektorja razkrila, kje je bila oz. bo opravljena neka uporabljena storitev, tako kot je to pri ostalih proizvodih;
- ⇒ boljša zaščita kočljivih in osebnih podatkov;

⁹⁴ Npr. sindikati zaposlenih v telekomunikacijah (Communication Workers of America), v inženirskih poklicih (IEEE-USA) ter v visokotehnoloških poklicih (Washtech/CWA).

⁹⁵ Sindikat delavcev v telekomunikacijah WashTech je vzpostavil posebno bazo, na kateri spremljajo primere podjetij, ki dejavnosti selijo v tujino. Nahaja se na naslovu <http://www.techsunite.org/offshore/>.

⁹⁶ Mattera, Woolsey, Purinton in Prinz (2004) Your Tax Dollar at Work...Offshore: How Foreign Outsourcing Firms are Capturing State Government Contracts. *Good Jobs First*, <http://www.goodjobsfirst.org/pdf/offshoringtext.pdf> (3. 12.2005);

IEEE-USA (2004) Position Statement on Offshore Outsourcing. *IEEE –USA*, <http://www.ieeeusa.org/policy/positions/offshoring.html> (3. 12. 2005);

AFL-CIO (2005b) Exporting America: Policy Solutions to Shipping Jobs Overseas. *AFL- CIO*, http://www.aflcio.org/issues/jobseconomy/exportingamerica/outsourcing_solutions.cfm (3. 12. 2005).

⁹⁷ Multinacionalna podjetja s sedežem v ZDA plačajo davek na dohodek iz poslovanja v tujini, ko je ta prenesen nazaj v ZDA in ne takrat, ko je ustvarjen. Nekateri opazovalci menijo, da je to oblika spodbude za selitev proizvodnih in storitvenih dejavnosti v tujino (Garner 2004).

- ⇒ izboljšanje vladnih kompenzacijskih politik za tiste, ki v procesu nove globalne delitve dela izgubljajo delovna mesta (razširitev teh ukrepov na vse sektorje, boljše upravljanje s temi programi, ukrepi naj bodo tako v obliki denarnega nadomestila kot v ukrepih prekvalifikacije z namenom da ohranijo konkurenčnost na trgu dela ter dosežen življenjski standard);
- ⇒ reforma sistema dodeljevanja H-1B ter L-1 viz začasnim tujim kvalificiranim delavcem⁹⁸;
- ⇒ strategija na zvezni ravni za ustvarjanje visoko kvalificiranih delovnih mest ter ohranjanje ameriškega tehnološkega primata v svetu (državne spodbude zgolj za raziskave in razvoj opravljene v ZDA).

4.4. Pogled ekonomske stroke in zagovornikov selitve storitvenih dejavnosti na njene gospodarske učinke

Tudi ekonomska razprava o učinkih selitve storitvenih dejavnosti v tujino je največjo dinamiko izkazala v ZDA, zato se največ prispevkov nanaša prav na ameriško izkušnjo s tem novim ekonomskim pojavom.

Prvi cilj prispevkov ekonomskih raziskovalcev ter zagovornikov nove globalne prerazporeditve dela v storitvenem sektorju je bila umiritev pogosto zlovešče zvonečih napovedi o izgubi delovnih mest na račun njihove selitve v tujino (predvsem v države s cenejšo kvalificirano delovno silo).

Tako Catherine L. Mann (2003a: 6 - 9) opozarja, da je bila stopnja zaposlenosti v ZDA med letoma 1999 ter 2003 v dejavnostih, povezanih z IT (poslovne in finančne dejavnosti, računalniške in matematične dejavnosti, arhitekturne in inženirske dejavnosti) relativno stabilna in celo rastoča.⁹⁹ Optimizem pa vzbujajo tudi napovedi Ameriškega delovnega

⁹⁸ Sindikati očitajo podjetjem, da so izkoristili ukrep, ki je bil namenjen zapolnitvi lukenj v številu programerjev in inženirjev zaradi mrzlice ob prelomu tisočletja ter lažjemu prehodu visoko usposobljenih zaposlenih znotraj multinacionalnih podjetij, v namene, ki ogrožajo delovna mesta domačih strokovnjakov in povrhu zaradi posledičnega prenosa znanja in izkušenj na tuje delavce še slabijo tehnološki primat ZDA (IEEE-USA 2004). UNCTAD (2004a: 218, 219) po drugi strani poudarja, da se je število izdanih viz med letoma 2000 in 2003 zmanjšalo za dve tretjini in da tovrstni omejevalni ukrepi dejansko povečujejo verjetnost selitve storitvenih delovnih mest v tujino. Poleg tega naj bi predpisi glede dodeljevanja tovrstnih delovnih viz že tako ali tako vsebovali določila, ki naj bi zlorabe preprečevala (Anderson 2003: 9).

⁹⁹ WTO (2005: 282) navaja podatke, da je zaposlenost v računalniških in matematičnih dejavnostih med letoma 1997 ter 2000 strmo naraščala, se nato v letu 2001 za razliko od ostalih dejavnosti, kjer je zaposlenost

statističnega urada (*Bureau of Labour Statistics*), da bodo tri poklicne kategorije z najvišjo pričakovano rastjo zaposlovanja prav v poklicih povezanih z računalništvom, med 20 poklicnimi kategorijami z največjim potencialom rasti zaposlenosti do leta 2010 pa jih kar 10 sloni na obvladovanju IT ter se jih pogosto omenja kot ogrožene zaradi selitve storitvenih dejavnosti.¹⁰⁰ V isti sapi Mannova opozarja, da se bo zaposlenost v nekaterih poklicih ogroženih s strani selitve storitvenih dejavnosti krčila, a tega po njenem mnenju ne bo moč pripisati zgolj njihovi selitvi, temveč tudi dejstvu, da se jih bo veliko avtomatiziralo.¹⁰¹

Alan C. Garner (2004: 7 - 10) ugotavlja, da se storitveni sektor sicer po recesiji leta 2001¹⁰² pobira počasneje kot po prejšnjih obdobjih recesij, a vseeno mnogo hitreje kot proizvodni sektor. Prav tako ugotavlja, da je zaposlenost v poklicih, ki jih selitev ogroža¹⁰³ sicer med letoma 2000 in 2002 padala hitreje kot v neogroženih, vseeno pa je število izgubljenih delovnih mest zelo majhno glede na število zaposlenih v ameriškem gospodarstvu (povprečno 109.000 ugotovljenih izgubljenih delovnih mest letno predstavlja zgolj 0,1 % vseh zaposlenih), a tudi ta številka je lahko pretirana, saj podjetja lahko nova delovna mesta selijo v tujino ne da bi pri tem ukinjala stara.

Se pa Garner vseeno zaveda kratkoročnih učinkov na zaposlenost zaradi selitve storitvenih dejavnosti. Preusmeritev posameznikov, ki so iz omenjenega ali njemu sorodnega razloga¹⁰⁴ izgubili delo, v sektorje, ki ustvarjajo nova delovna mesta, je le nekoliko dolgotrajnejši postopek. Težko bodo ti ljudje našli enakovredno delovno mesto v svojem podjetju, zato se bodo verjetno morali seliti ali pa se prekvalificirati, da bi dobili novo

stagnirala ali padala, rahlo povečala, kar se je nato nadaljevalo v letih 2002 in 2003, medtem ko je v letu 2004 zaposlenost v omenjenih dejavnostih znova začela rasti mnogo hitreje kot v ostalih poklicnih dejavnostih.

¹⁰⁰ V napovedi o dinamiki zaposlovanja do leta 2012 je urad ohranil pozitivne napovedi, a je stopnje rasti znižal, in sicer v povprečju za polovico (OECD 2005a: 11).

¹⁰¹ V poklicih kot so telefonist, uslužbenec za bančnim okencem, dispečer, urejevalec besedil, stenograf ipd.

¹⁰² Garner se naslanja na definicijo recesije s strani Ameriškega nacionalnega urada za ekonomske raziskave (*National Bureau of Economic Research*), ki recesijo opredeli kot statistično pomembno zmanjšanje ekonomske aktivnosti v celotnem gospodarstvu, ki traja več kot le nekaj mesecev in je opazno v industrijski proizvodnji, zaposlenosti, realnem dohodku in malo- ter veleprodaji. Ti indikatorji so za urad ključni zato, ker se podatki o njih zbirajo na mesečni osnovi. Ameriško gospodarstvo naj bi tako svoj vrh doseglo marca leta 2001, recesija pa je nato trajala do novembra istega leta, ko je gospodarstvo znova začelo cikl ekspanzije. Recesija je trajala 8 mesecev, kar je malo več kot povprečje recesij v letih od konca druge svetovne vojne (NBER 2003).

¹⁰³ Bardhan in Kroll (2003) – glej stran 18!

¹⁰⁴ Garner omenja tehnološke spremembe ali reorganizacijo.

zaposlitev. Mogoče je tudi, da te osebe utrpijo daljše obdobje brezposelnosti ter dolgoročnejšo izgubo že doseženega dohodkovnega položaja (Garner 2004: 20 – 24).

McKinsey Global Institute (2003: 9, 10, 13 - 15) opozarja, da 70 % ameriškega gospodarstva predstavljajo storitve kot so trgovina, turizem, gostinstvo, osebne storitve, ki se izvajajo lokalno ter jih ne ogroža selitev v tujino. McKinsey Global Institute prav tako zaključuje, da se bodo selitve delovnih mest dogajale, delovna mesta se bodo ukinjala in spremembe bodo za mnoge boleče, a v kontekstu siceršnje dinamike na ameriškem trgu dela bo predvidena izguba delovnih mest zaradi selitve storitev¹⁰⁵ predstavljala le majhen delež vseh izgubljenih delovnih mest.¹⁰⁶ Ameriško gospodarstvo se je po mnenju omenjenega oddelka ene najbolj znanih ameriških svetovalnih družb v 80. in 90. letih pokazalo kot izjemno odzivno na spremembe, ki sta jih prinašala liberalizacija svetovne trgovine ter globalizacija. Med letoma 1979 in 1999 se je povprečno 69 % odpuščenih znova zaposlilo in to na delovnih mestih, ki so jim v povprečju prinesla 96 % starega plačila. Istočasno pa prispevek vsebuje opozorilo, da jih v tem dvajsetletnem obdobju kar 31 % ni našlo zaposlitve (vsaj ne za daljše obdobje), le 36 % odpuščenih je zasluži enako ali več kot prej, 55 % se jih je moralo zadovoljiti z delovnim mestom za največ 85 % prejšnjega plačila, kar 25 % pa jih je padlo na več kot 30 % slabše plačana delovna mesta kot prej.

Bhagwati (2004: 10 - 14) poskuša pomiriti strahove z ugotovitvijo, da bo tudi ob polni izpolnitvi prerokbe o 3,4 milijona izgubljenih delovnih mest zaradi selitve storitvenih dejavnosti do leta 2015¹⁰⁷ to predstavljalo zgolj okoli 300.000 izgubljenih delovnih mest na leto v devetih ogroženih poklicnih kategorijah, kar predstavlja zgolj 0,53 % vseh zaposlenih v teh poklicih. Bhagwati se opira tudi na podatke iz treh priljubljenih destinacij selitve storitev za ameriška podjetja – Indije, Irske ter Filipinov – ter ugotavlja, da sodeč po statistikah ameriška podjetja v zadnjih nekaj letih niso mogla v omenjene države preseliti več kot 90.000 delovnih mest na leto. Prav tako pa avtor poudarja, da pesimistične napovedi o učinku selitve storitvenih dejavnosti na ameriško zaposlenost ne jemljejo v

¹⁰⁵ Mišljene so napovedi Forrester Research – glej stran 18!

¹⁰⁶ V II. polletju 2005 je bilo v povprečju 4,4 milijona prekinitev delovnih razmerij in 4,6 milijona na novo zaposlenih na mesec (BLS 2005a: 2).

¹⁰⁷ Bhagwati pravi, da ni razjasnjeno, ali ta napoved pomeni, da bo v ameriškem gospodarstvu za 3,4 milijona manj delovnih mest kot bi jih bilo sicer, ali pa pomeni le, da bo 3,4 milijona ljudi našlo zaposlitev drugje, kot bi jo našli, če selitve ne bi bilo. Bhagwati se nagiba bolj k drugi opciji (Bhagwati 2004: 10).

obzir dejstva, da so tudi ZDA zelo priljubljena destinacija za podjetja, ki iščejo kvalitetne storitve (pravne, zdravstvene, računovodske itd.)

Amiti in Wei (2004: 14, 15) opozarjata, da je zaradi nepopolne medsektorske mobilnosti delovne sile na kratek rok zaradi selitve storitvenih dejavnosti res pričakovati izgubo delovnih mest v gospodarstvu, vendar pa selitev storitvenih dejavnosti skozi učinek boljše učinkovitosti, večje produktivnosti in nižjih stroškov poslovanja lahko tudi pozitivno vpliva na zaposlovanje, ob predpostavki seveda, da podjetja te nižje stroške ter dodatni dohodek uspejo prevaliti na eni strani na nižje cene proizvodov (kar ima pozitiven vpliv na povpraševanje) ter na ustvarjanje novih programov in s tem delovnih mest na drugi strani. Avtorja sta to tudi matematično preverila in prišla do ugotovitve, da porast selitve storitvenih dejavnosti pri veliki sektorski razdeljenosti gospodarstva (na 450 sektorjev) res negativno vpliva na zaposlenost v sektorju, kjer se selitev odvija. Pri manjši razdeljenosti gospodarstva (na 96 sektorjev) pa takšne negativne korelacije nista več ugotovila. To po njunem mnenju pomeni, da so že pri relativno veliki sektorski razdeljenosti gospodarstva vidni pozitivni učinki selitve storitvenih dejavnosti na rast zaposlenosti, ki izničijo negativne učinke zaradi izgube delovnih mest na ravni podjetij.

Kirkegaard (2004: 3 – 7, 9 - 13) je v svojem prispevku natančneje analiziral devet najbolj ogroženih poklicnih kategorij v katerih naj bi do leta 2015 delo izgubilo delo 3,4 milijona Američanov in prišel do naslednjih zaključkov:¹⁰⁸

- a) 3,4 milijona izgubljenih delovnih mest v enem desetletju je zelo malo glede na to, da je v devetdesetih letih v vsakem kvartalu v ZDA delo izgubilo od 7 do 8 milijonov ljudi;
- b) čeprav je večina zaposlenih v devetih ogroženih kategorijah v sektorju storitev (80 %) in le okoli 10 % v proizvodnem sektorju, je večina izgubljenih delovnih mest v teh kategorijah med letoma 2000 in 2002 odpadla na proizvodni sektor;
- c) zaposlenost v storitvenem sektorju (v devetih kategorijah) se je v povprečju celo nekoliko povečala, kar po avtorjevem mnenju kaže na to, da je veliko podjetij prepustilo izvajanje stranskih storitvenih dejavnosti domačim ponudnikom; do enakega zaključka so ga pripeljali podatki o izgubljenih in pridobljenih delovnih mestih v devetih

¹⁰⁸ Naslednje poklicne kategorije: arhitekturne in inženirske dejavnosti; umetniške, oblikovalske, športne, medijske ter medijske dejavnosti; poslovne in finančne dejavnosti; računalniške in matematične dejavnosti; pravne dejavnosti; znanstvene in tehnične dejavnosti, upravljaljske dejavnosti, dejavnosti pisarniške ter administrativne podpore, prodajne ali s prodajo povezane dejavnosti (Kirkegaard 2004: 9).

kategorijah po zveznih državah, iz katerih je moč razbrati precejšnjo mero selitve storitvenih delovnih mest znotraj ZDA;¹⁰⁹

d) večina izgubljenih delovnih mest v devetih kategorijah naj bi odpadla na delovna mesta, ki so plačana slabše od ameriškega povprečja.¹¹⁰

Med pripadniki ekonomske stroke pa seveda ne obstaja zgolj strinjanje o pozitivnih učinkih globalizacije oz. novih poslovnih inovacij (kar selitve storitvenih dejavnosti so) na gospodarstva razvitih držav (v tem primeru na ameriško gospodarstvo). Najbolj izpostavljen primer strokovnega 'dvoboja' o dejanskem neto učinku selitve (predvsem storitvenih) dejavnosti v tujino je tisti med Paulom Samuelsonom in Jagdishom Bhagwatiem.¹¹¹

Samuelson (2004) v svojem prispevku analizira ekonomske učinke poslovnih inovacij kot je selitev storitvenih dejavnosti skozi prizmo Ricardove teorije o primerjalnih prednostih.¹¹² Njegovi glavni poudarki so naslednji:

⇒ Analizira dva različna scenarija.

⇒ V prvem v kontekst svobodne trgovine med Kitajsko in ZDA po načelu primerjalnih prednosti¹¹³ uvede inovacijo, ki zviša produktivnost pri dejavnosti (proizvodu), na katero se specializira Kitajska¹¹⁴. Taka inovacija po avtorjevem mnenju prinese

¹⁰⁹ Za vsako od kategorij so zvezne države, kjer zaposlenost pada in tiste, kjer ta narašča.

¹¹⁰ Povprečje plač v dejavnostih pisarniške in administrativne podpore ter prodajnih dejavnostih je bilo pod ameriškim povprečjem, prav ti dve poklicni kategoriji pa sta predstavljali 64 % vseh zaposlenih v dejavnostih, ki jih ogroža selitev storitvenih dejavnosti (Kirkegaard 2004: 12).

¹¹¹ Bhagwati, Jagdish (2004) The Muddles over Outsourcing. *The Journal of Economic Perspectives* 18(4), <http://wwwpersonal.umich.edu/~alandear/topics/documents/BPS040825.pdf> (23. 10. 2004);

Samuelson, Paul A. (2004) Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization. *Journal of Economic Perspectives* 18 (3), http://econ-www.mit.edu/faculty/download_rp.php?id=50 (8. 7. 2005).

¹¹² Leta 1817 je David Ricardo predstavil zakonitost primerjalnih prednosti. Ta pravi, da v modelu z dvema državama in dvema vrstama blaga, kjer je edini proizvodni dejavnik delo, lahko tudi v primeru, ko je ena od držav absolutno manj produktivna v proizvodnji obeh vrst blaga še vedno pride do medsebojno koristne trgovine. Manj produktivna država naj se specializira na proizvodnjo tistega blaga, kjer njena produktivnost absolutno manj zaostaja za drugo državo in uvaža tisto vrsto blaga, kjer njena produktivnost absolutno bolj zaostaja za drugo državo (Salvatore 2001: 35 - 37).

¹¹³ Produktivnost 100 ameriških delavcev v proizvodnji blaga 1 je 2, v proizvodnji blaga 2 pa $\frac{1}{2}$. Produktivnost 1000 kitajskih delavcev v proizvodnji blaga 1 je $\frac{1}{20}$, v proizvodnji blaga 2 pa $\frac{2}{10}$. ZDA se tako specializira na proizvodnjo blaga 1, Kitajska pa na proizvodnjo blaga 2. V odsotnosti trgovanja med državama bi 50 ameriških delavcev proizvedlo 100 enot blaga 1 in 25 enot blaga 2, 500 kitajskih delavcev pa proizvede 25 enot blaga 1 in 100 enot blaga 2. Po specializaciji pa 100 ameriških delavcev proizvede 200 enot blaga 1, 1000 kitajskih delavcev pa 200 enot blaga 2. Tako se za šestdeset odstotkov poveča količina proizvedenega pri obeh vrstah blaga.

¹¹⁴ Z $\frac{2}{10}$ na $\frac{8}{10}$, tako da 1000 kitajskih delavcev sedaj proizvede 800 enot blaga 2.

ekonomske dobrobiti ZDA, saj poveča proizvodnjo uvoženega proizvoda in zaradi dodatne ponudbe na svetovnem trgu tudi zniža njegovo ceno, kar pozitivno vpliva na državo uvoznico¹¹⁵.

⇒ V drugem pa poslovno ali tehnološko inovacijo uvede v dejavnosti, na katero je drugače specializirana ZDA, njena posledica pa je močno zvišanje kitajske produktivnosti v tej dejavnosti¹¹⁶. Taka inovacija po avtorjevem izračunu lahko negativno vpliva na gospodarstvo ZDA, saj dejansko izniči primerjalne prednosti, ki spodbujajo menjavo med državama in posledično zmanjša ameriški dohodek¹¹⁷.

⇒ V zaključku avtor opozarja, da Schumpetrovo načelo ustvarjalne destrukcije ne deluje vedno in ga zato ni jemati dogmatično. Po njegovem mnenju je potrebna bolj pragmatična analiza učinkov globalizacije. Samuelson opozarja tudi, da ni dokazov o transferjih dela koristi od globalizacije med tistimi, ki s procesom pridobivajo ter tistimi, ki z njim izgubljajo, kar je pogosto premisa zagovornikov globalizacije. Opozarja pa tudi, da novi val selitve storitvenih dejavnosti dejansko pomeni prenos v države v razvoju tistih znanj in veščin (*know-how*), ki so bila nekoč velika prednost ameriškega gospodarstva in zaradi katerih je bilo slednje na sončni strani globalizacijskih procesov. S tem so ogroženi temelji ameriškega primata v svetovni ekonomiji¹¹⁸.

Bhagwati (2004: 14 - 27) v svojem članku predstavi tri različne teoretične modele ekonomskega učinka selitve (storitvenih) dejavnosti:

1. Prvi model je model z enim samim blagom s katerim se ne trguje. Učinek inovacije,¹¹⁹ kot je nakup proizvodnega dejavnika delo za proizvodnjo tega blaga ali te storitve v tujini je povečanje skupnega dohodka države, a to predvsem v prid proizvodnega

¹¹⁵ Lahko pa negativno vpliva na Kitajsko kot državo izvoznico, saj se lahko močno poslabšajo njeni pogoji menjave.

¹¹⁶ Kitajska produktivnost v proizvodnji blaga 1 se zviša z 1/20 na 8/10.

¹¹⁷ Razmerje med produktivnostjo dela v proizvodnji blaga 1 in blaga 2 je sedaj v obeh državah 4, tako da je ZDA prisiljena nazaj v avtarkijo, kjer proizvede 100 enot blaga 1 in 25 enot blaga 2, ameriški realni dohodek pa se po Samuelsonovem izračunu zmanjša z 1,0 na 0,5. Ta primer je po avtorjevi lastni navedbi preveč dramatičen, a podpira možnost, da tovrstne inovacije v prihodnosti dejansko poslabšajo položaj ameriškega gospodarstva.

¹¹⁸ Ameriški delež v celotnem svetovnem proizvodu naj bi se po nekaterih izračunih zmanjšal s 50 % ob koncu druge svetovne vojne na 20 % do 25 % danes (Samuelson 2004: 144, 145).

¹¹⁹ Ne gre nujno izključno za tehnološko inovacijo. Tehnologija lahko ostane bolj ali manj enaka, a se občutno izboljša izobrazbena struktura delovne sile v državah, ki so destinacije selitve storitvenih dejavnosti (Bhagwati 2004: 23, 24).

dejavnika kapital. Ker je cena dela, ki storitve opravlja v tujini nižja od domače, se s tem poslabša dohodkovni položaj proizvodnega dejavnika delo doma. V odsotnosti transfernih mehanizmov med kapitalom in delom (kot je npr. večja soudeležba dela v lastništvu kapitala – lastniških vložkih) avtor priznava možnost, da lastniki kapitala poberejo vse ugodnosti takega globalnega trga dela, medtem ko delavci utrpijo izgube. To pa je glavni razlog za upor in nezadovoljstvo ter zahteve po protekcionističnih ukrepih.

2. Drugi model je model z dvema vrstama blaga – proizvodnja prvega večinsko terja proizvodni dejavnik, ki ga je relativno v izobilju, proizvodnja drugega pa tistega, ki ga relativno primanjkuje. V proizvodnji vsakega prevladuje po en specifičen proizvodni dejavnik, za oba pa je značilen en skupni proizvodni dejavnik.¹²⁰ Nato pride do inovacije, ki omogoči nakup kvalificiranega dela v tujini. Učinki take inovacije so bolj kompleksni kot v prvem primeru, pa vendar njena uvedba lahko prinese dvig obsega proizvodnje v državi uvoznici storitev tujega dela. Distribucijski učinki gredo bolj v prid kapitalu in nekvalificiranemu delu, medtem ko kvalificirano delo lahko utрпи poslabšanje dohodkovnega položaja. Še bolj kompleksna postane analiza, če vzamemo v obzir, da gre za veliko državo, ki ima vpliv na svetovne cene in se upošteva vpliv take inovacije na njene pogoje menjave.¹²¹ Od tega, v katerem sektorju se inovacija bolj uveljavi – v izvoznem ali tistem, ki tekmuje z uvozom, so odvisni učinki sprememb pogojev menjave.¹²²
3. Tretji model predpostavlja naslednji scenarij. Mala država, ki ne vpliva na pogoje menjave, proizvaja dve vrsti blaga s katerimi se trguje¹²³, tretje blago pa je storitev, s

¹²⁰ Proizvodnja prvega terja proizvodni dejavnik kapital, proizvodnja drugega proizvodni dejavnik nekvalificirano delo, skupni proizvodni dejavnik pri obeh pa je kvalificirano delo.

¹²¹ Najosnovnejša definicija blagovnih pogojev menjave v modelu z dvema državama in dvema vrstama blaga je naslednja. Pogoji menjave so razmerje med ceno izvoznega blaga in ceno uvoznega blaga. V takem preprostem modelu so pogoji menjave trgovinskih partnerjev obratni vrednosti. V primeru bolj realnega scenarija z več vrstami blaga pa so blagovni pogoji menjave razmerje med cenovnim indikatorjem izvoza in cenovnim indikatorjem uvoza neke države. Poleg blagovnih pogojev menjave poznamo še dohodkovne pogoje menjave, ki upoštevajo obseg izvoza, pogoje menjave, ki upoštevajo indikator produktivnosti v izvoznem sektorju ter pogoje menjave, ki upoštevajo še razmerje med indikatorjema produktivnosti v izvoznem in sektorju, ki tekmuje z uvozom (Salvatore 2001: 101, 102, 367 - 370).

¹²² Če se ta uveljavi v izvoznem sektorju in poveča obseg proizvodnje bolj kot se poveča obseg povpraševanja po izvoznem blagu, se pogoji menjave poslabšajo in njihov učinek lahko izniči siceršnje koristi poslovne inovacije. Če pa se ta uveljavi v sektorju, ki tekmuje z uvozom, se lahko zmanjša obseg povpraševanja po uvozu, s tem se zniža cena uvoženega blaga in tako se pogoji menjave za državo izboljšajo (Bhagwati 2004: 20).

¹²³ Ceni obeh vrst blaga, ki odražata ceni proizvodnih dejavnikov, sta enaki povprečnim stroškom. Dokler cena ostaja enaka sta fiksni tudi ceni proizvodnih dejavnikov, kar velja tudi za tretje blago, s katerim se ne trguje (*ibid.*: 22).

katero se ne trguje. Inovacija omogoči, da se s storitvijo trguje in jo je moč priskrbeti v tujini po nižji ceni kot doma. To povzroči, da domača ponudba te storitve povsem izgine, proizvodni dejavniki pa so preneseni v proizvodnjo blaga A in B. Cene proizvodnih dejavnikov sicer ostanejo fiksne, a nižja cena storitve poviša njihovo kupno moč;

Zaključek avtorja iz teh treh modelov je, da je trgovanje s storitvami skozi selitev storitvenih dejavnosti zgolj še ena oblika trgovanja, ki jo je moč podvreči istim načelom povojne ekonomske teorije. Ta torej koristi gospodarstvu kot celoti. Kako natančno mu koristi, pa je odvisno od tega, kako in na kakšen način vstopa v proizvodni proces¹²⁴ in kateri model vzamemo pod lupo.

Bhagwati poskuša tudi pomiriti tiste, ki se bojijo, da se bodo z višanjem izobrazbene strukture delovne sile in splošne tehnološke ravni v državah v razvoju (npr. na Kitajskem in v Indiji) močno poslabšali ameriški pogoji menjave, saj bodo te države začele izvažati tudi visokotehnološke storitve in proizvode. Po njegovem mnenju je hiter dvig izobrazbene strukture na kratki rok zaradi omejenosti izobraževalnih sistemov v teh državah malo verjeten. Pa tudi če bi se to zgodilo, je po avtorjevem mnenju bolj verjetno, da bo v tem primeru trgovina med ZDA in tehnološko naprednima Indijo ter Kitajsko prevzela obliko intra-industrijske trgovine oz. njene različice intra-storitvene trgovine (Bhagwati 2004: 27 – 29).¹²⁵

WTO (2005b: 284 - 286) ugotavlja med drugim, da je učinek selitve storitvenih dejavnosti na gospodarstvo v odvisnosti od tega, kako podjetja uporabijo privarčevana sredstva. Podjetja jih lahko porabijo na tri načine:

1. Privarčevana sredstva pretvorijo v nižje cene za potrošnike. Ob predpostavki, da davčna stopnja in profitna mera ostaneta konstantni bi se torej cene storitev znižale za isti odstotek kot stroški.

¹²⁴ Če selitev storitvenih dejavnosti predstavlja zgolj vmesni proizvod v proizvodnji drugih vrst blaga, bo njen učinek predvsem znižanje cene vmesnih proizvodov in večja produktivnost. Če pa selitev storitvenih dejavnosti dobi obliko novega proizvoda ali pa nekega proizvoda, ki se sedaj ponuja po nižji ceni, pa je njen učinek neposredno povečanje realnega dohodka proizvodnih dejavnikov (*ibid.*: 22, 23).

¹²⁵ Gre za trgovino z diferenciranimi proizvodi oziroma z različicami nekega proizvoda (npr. z modeli avtomobilov, hladilnikov, televizijskih aparatov, računalnikov itd.) za razliko od inter-industrijske trgovine, ko gre za trgovanje s povsem različnimi proizvodi. Ta oblika trgovine se je uveljavila zaradi želje po izkoriščanju prednosti ekonomij obsega. Podjetja iz neke države se osredotočijo na proizvodnjo manjšega števila različic nekega proizvoda, druge različice pa se uvozijo iz drugih držav. Tako potrošniki uživajo dvojne koristi – večjo izbiro in nižje cene zaradi učinka ekonomij obsega (Salvatore 2001: 177).

2. Ohranijo iste cene in tako povišajo profitno stopnjo. To bi v idealnem scenariju lahko vodilo v večjo naložbeno dejavnost v sektorju in na daljši rok tudi do boljših storitev, kar bi imelo podoben pozitiven učinek kot v prvem primeru, vendar pa ni nujno, da se višji dobički prenesejo v naložbe. Lahko se zgolj porazdelijo med delničarje in učinki so tako manj izraziti.
3. Privarčevana sredstva se lahko prenesejo tudi na ostale zaposlene v podjetjih, ki selijo storitvene dejavnosti. To bi lahko povzročilo pritisk na zvišanje plač tudi v ostalih sektorjih s sorodno strukturo zaposlenih in posledično na pritiske po selitvi storitvenih dejavnosti tudi v teh sektorjih.

Dejanski učinki so po mnenju avtorjev poročila WTO mešanica teh treh scenarijev. V vsakem primeru selitev storitvenih dejavnosti prispeva k večjemu dohodku in naložbam. Od tega, kateri način pretvorbe privarčevanih sredstev prevladuje, je odvisna predvsem hitrost in način, na katerega se pozitivni učinki prenesejo v gospodarstvo (WTO 2005b: 286).

McKinsey Global Institute (2003: 10 - 12) je kot advokat pozitivnih učinkov selitve storitvenih dejavnosti na ameriško in svetovno gospodarstvo predvidel, da za vsak dolar, ki ga ameriško gospodarstvo porabi v Indiji (kot najbolj razvpiti destinaciji) pridobi ekonomske koristi v vrednosti okoli 1,12 dolarja. Od tega 58 centov odpade na zmanjšane stroške za podjetja, ki se bodo najprej prelili k delničarjem ali pa bodo naloženi v nove projekte in inovacije. Sčasoma pa bo konkurenca prisilila podjetja, da privarčevano prelijejo tudi v nižje cene storitev za uporabnike. Pet centov odpade na koristi iz naslova nakupov, ki jih tuji ponudniki storitev opravijo v ZDA (telekomunikacijska oprema, računalniška in programska oprema, pravne, finančne storitve ter storitve trženja). Nadaljnje štiri cente prinesejo repatriirani dobički ponudnikov, ki so registrirani v ZDA. Teh 67 centov je torej neposrednih koristi za ameriško gospodarstvo. Nadaljnjih 45 do 47 centov naj bi po mnenju MGI prinesla prezaposlitev zaradi selitve storitvenih dejavnosti sproščene delovne sile, saj po njihovem mnenju storitveni delavci lažje najdejo novo zaposlitev kot tisti v proizvodnji, ameriško gospodarstvo pa je tako ali tako v zadnjih desetletjih pokazalo svojo prožnost. Skupna korist od dolarja porabljenega na podcelini naj bi tako bila okoli 1,12 dolarja z možnostjo dodatnih koristi zaradi večje konkurenčnosti

ameriškega gospodarstva in multiplikatorskega učinka povečanih prihrankov.¹²⁶ V tem primeru gre torej za izrazito pozitiven scenarij glede učinkov selitve storitvenih dejavnosti, ki mu skeptiki in nasprotniki pogosto očitajo pomanjkanje vsakršnega kritičnega pristopa.¹²⁷

*Government Accountability Office (GAO)*¹²⁸ (2005: 13 – 39) je v posebni študiji¹²⁹ strnil mnenja ekonomske stroke glede problematike selitve storitev v tujino v obliki štirih glavnih vprašanj, ki jih ta pojav odpira in odgovorov ekonomskih strokovnjakov nanje. Povzetek odgovorov se nahaja v prilogi A.

5. ZAOSTANEK EVROPE ZA ZDRUŽENIMI DRŽAVAMI AMERIKE NA SPLOŠNO

5.1. Primerjava ameriškega in evropskega modela kapitalizma

Za nekatere avtorje t.i. institucionalistične šole se kapitalizem kot oblika ekonomske ureditve izkazuje v dveh modelih, za nekatere v treh modelih, za druge spet v mnogih notranje diferenciranih nacionalnih modelih.¹³⁰ Edini pa so si v ugotovitvi, da ne obstaja zgolj ena sama pojavna oblika (Coates 1999: 385).

Osnovne razlike med ameriškim in evropskim modelom kapitalizma po Huttonu (1994) so predstavljene v tabeli 5.1..

¹²⁶ Za Francijo je McKinsey & Co npr. izračunal, da bi za vsak evro porabljen v tujini nazaj dobila 0,86 €, Nemčija pa bi povrnjeno dobila 0,74 € (Blanco, Farrell in Labaye 2005).

¹²⁷ AFL-CIO (2005a) Corporate Myths about Shipping Jobs Overseas. *AFL-CIO*, www.aflcio.org/issues/jobseconomy/jobs/outourcing_myths.cfm (3. 12. 2005).

¹²⁸ GAO je neodvisen in nestrankarski raziskovalni organ ameriškega kongresa, ki izvaja raziskave o porabi proračunskega denarja ter kongresnim odborom in javnim agencijam svetuje o učinkoviti porabi javnih sredstev. GAO ocenjuje programe zvezne vlade, opravlja vlogo revizorja, podaja pravna mnenja in predlaga ukrepe za smotnejšo javno porabo (GAO n. p.).

¹²⁹ GAO (2005) Offshoring of Services: An Overview of the Issues. *Government Accountability Office*, <http://www.gao.gov/new.items/d065.pdf> (22.2.2006).

¹³⁰ Institucionalistično šolo zaznamuje prepričanje, da različna institucionalna arhitektura in kulturno okolje v posameznih državah igra vlogo neke vrste filtra oziroma posrednika med izzivi ter pritiski, ki so državam skupni ter njihovim pojmovanjem teh zunanjih sil, odzivom nanje in končnim rezultatom sprejetih ukrepov. Institucionalisti tako poudarjajo raznolikost med modeli kapitalizma in to pripisujejo različnim zmesem globoko ukoreninjenih institucij ter kulture po posameznih državah in tako v ospredje postavljajo prostorsko razdelitev različnih ekonomsko-socialnih modelov (Hay 2000: 373 – 375).

Tabela 5.1.: Primerjava glavnih značilnosti treh modelov kapitalizma¹³¹

Lastnosti	Ameriški model	Evropski socialno-tržni model	Britanski model
Osnovna načela Prevladujoči proizvodni dejavnik: Centraliziranost: Pomen tržnega oblikovanja cen: Odnos z dobavitelji: Obseg zasebnega sektorja	Kapital Nizka Velik Tržen, temelji na ceni Velik	Partnerstvo kapital – delo Srednja Srednje velik Birokratsko načrtovan Srednji	Kapital Visoka Velik Tržen, temelji na ceni Velik
Finančni sistem Struktura: Bančni sistem: Pomen borznega trgovanja: Zahtevani donosi (dividende, rast vrednosti delnic):	Anonimni lastniki, temelji na vrednostnih papirjih Napreden, tržen, pomembna je regionalna dimenzija ¹³² Zelo pomembno Visoki	Bolj reguliran in zavezan podjetjem, ki jih financira Tradicionalen, reguliran, regionalen Nepomembno Srednji	Tržen in nezavezan podjetjem, ki jih financira Napreden, tržen, centraliziran Zelo pomembno Visoki
Trg dela Varnost zaposlitve: Mobilnost delovne sile: Odnosi med delavci in vodstvom: Razlike v dohodkih: Fluktuacija delovne sile: Raven veščin delovne sile: Sindikalna struktura: Moč sindikatov:	Nizka Visoka Nasprotovanje Velike Velika Srednja Na ravni sektorjev Majhna	Visoka Srednja Sodelovanje Srednje Srednja Visoka Na ravni panog Velika	Nizka Srednja Nasprotovanje Velike Velika Slaba Na ravni obrti Majhna

Nadaljevanje na naslednji strani!

¹³¹ Hutton (1994) predstavi tudi specifičen japonski model kapitalizma, ki pa je tukaj izpuščen.

¹³² Predvsem na ravni zveznih držav so banke manj tržno naravnane in razvijajo bolj dolgoročen odnos s svojimi strankami ter so tako dejansko ena glavnih zaščitnih mrež med malimi in srednjimi podjetji ter pogosto neizprosni ameriškim finančnim sistemom (Hutton 1994: 39).

Tabela 5.1. – nadaljevanje s prejšnje strani!

Lastnosti	Ameriški model	Evropski socialno-tržni model	Britanski model
Podjetje ¹³³ Osnovni cilj: Vloga vodilnih menedžerjev: Socialni izdatki (zdravstveno, pokojninsko zavarovanje, zavarovanje za primer brezposelnosti, davki):	Dobiček Avtokratska, šef je kralj Nizki ¹³⁴	Ohranjanje tržnega deleža Iskanje soglasja med različnimi zainteresiranimi stranmi (<i>stakeholders</i>) Visoki	Dobiček Hierarhična moč, šef je kralj Srednji

Nadaljevanje na naslednji strani!

¹³³ EIRO (2002: 2 – 4) je opredelil dva različna načina upravljanja (*governance*) podjetij. ZDA ter VB in Irska med evropskimi državami v večini poznajo sistem, ki ga zaznamuje razpršeno lastništvo podjetij, šibke vezi med lastniki in upravo podjetij, interes lastnikov je prehodni, kratkoročen in temelji na rezultatih poslovanja ter posledičnemu gibanju vrednosti njihovih lastniških vložkov. Pravice delničarjev imajo primat nad ostalimi interesnimi skupinami (npr. zaposlenimi), finančni trgi so razviti in preko pogostejših pojavov prevzemov podjetij izvajajo posreden nadzor nad poslovnimi odločitvami uprave. V preostalih evropskih državah pa prevladuje model upravljanja, ki temelji na dolgoročnem interesu lastnikov podjetij ter posledično stabilni in koncentrirani lastniški strukturi, trajnih odnosih in močnih vezeh med lastniki in upravo, slabše razvitih finančnih in borznih trgov in na večji vlogi ostalih interesnih skupin v podjetju (npr. zaposlenih).

¹³⁴ Vsaj v primeru sistema zdravstvenega zavarovanja je moč temu oporekati. Ameriški sistem je pravi kolos, saj predstavljajo zdravstveni izdatki kar 16 odstotkov BDP, kar pomeni 1,9 bilijona \$. To je dvakrat večji delež kot je povprečje držav članic OECD. Od tega je kar 174 milijonov Američanov zavarovanih preko delodajalca, 27 milijonov si zdravstveno zavarovanje ureja preko zasebnih shem, 40 milijonov ostarelih in invalidnih zdravstveno oskrbo zagotavlja država preko programa Medicare ter 38 milijonov revnih preko programa Medicaid, 46 milijonov pa sploh ni zdravstveno zavarovanih (veliko izmed teh je nezavarovanih po lastni volji). Čeprav predstavljajo stroški delodajalcev za zdravstveno zavarovanje zaposlenih velik delež skupnih izdatkov, pa ti uživajo davčne olajšave, kar pomeni, da tudi v tem primeru država na posreden način nase prevzame del izdatkov (The Economist 2006a: 26 – 27).

Tabela 5.1. – nadaljevanje s prejšnje strani!

Lastnosti	Ameriški model	Evropski socialno-tržni model	Britanski model
Sistem države blaginje Osnovno načelo: Obseg univerzalnih socialnih transferjev: Preverjanje premoženjskega stanja pri ugotavljanju upravičenosti do socialnih prejemkov: Višina zasebnih izdatkov za socialno varnost:	Liberalno ¹³⁵ Majhen Pomembno Velika	Korporativistično, socialdemokratsko ¹³⁶ Velik Malo pomembno Majhna	Mešanica med evropsko in ameriško različico Srednje velik Srednje pomembno Srednja
Vladne politike Vloga vlade: Odprtost gospodarstva za mednarodno trgovino: Stopnja obdavčitve najvišjega dohodkovnega razreda:	Omejena, skrb za spoštovanje pravil trga ¹³⁷ Relativno odprto Sorazmerno nizka	Usmerja delovanje socialno-tržnega modela in koordinira proces sodelovanja med razmeroma neodvisnimi ekonomskimi akterji Relativno odprto Sorazmerno visoka	Močna Odprto Srednja

Vir: Hutton (1994: 61)

¹³⁵ Stopnja obdavčitve dohodkov je nizka, socialni prispevki manjši, socialni transferji pa nižji, nadzorovani in zasnovani na premoženjskem stanju prejemnika (Hutton 1994: 37). Statistični podatki OECD npr. za leto 2003 pravijo, da je delež dohodkov iz naslova davkov v BDP v ZDA 25,4 % in se od leta 2000 naprej vztrajno znižuje (OECD 2004e).

¹³⁶ Stopnja obdavčitve je med višjimi na svetu, socialni izdatki delodajalcev in delojemalcev visoki, socialni transferji visoki in univerzalnega značaja (Hutton 1994: 43). Po podatkih OECD za leto 2003 dohodki iz naslova davkov največji delež v BDP predstavljajo prav v tipičnih evropskih socialdemokratskih državah, kot sta Švedska in Danska, kjer predstavljajo okrog 50 %. Delež je visok tudi na Finskem, Norveškem, v Belgiji, Franciji, Avstriji ter Italiji, kjer presega 40 %. Praktično v vseh evropskih članicah OECD (z izjemo Irske in Švice) pa je delež višji od ameriškega za vsaj deset odstotnih točk (OECD 2004e).

¹³⁷ V določenih primerih igra tudi bolj dejavno posreduje v gospodarstvu (glej opombo št. 144).

Boyer (2001) se v svojem prispevku naslanja na teorijo regulacije¹³⁸ in izpostavi glavne razlike med tržno narekovanim anglo-ameriškim¹³⁹ in dvema oblikama evropskega modela kapitalizma. Tabela 5.2. je strnjen prikaz teh razlik.

Tabela 5.2.: Glavne razlike med modeli kapitalizma po teoriji regulacije

	Tržno narekovani model	Socialdemokratski model	Državno narekovani model¹⁴⁰
Osnovna logika ter hierarhična načela	Tržni mehanizmi igrajo glavno vlogo v večini institucionalnih oblik.	Socialni partnerji se nenehno pogajajo o institucionalnih reformah in iščejo kompromise, ki jih narekuje položaj v svetovnem gospodarstvu.	Celotni gospodarski ustroj (proizvodnja, povpraševanje, oblikovanje cen in uzakonjanje institucionalnih oblik) sooblikujejo javne (državne) intervencije.
Posledice za institucionalne oblike-trg dela in določanje plač	Pogajanja o plačah so večinoma decentralizirana, plačni sistemi individualizirani, trg dela pa je segmentiran.	Centralizirana kolektivna pogajanja pod močnim pritiskom sil konkurence.	Kodificirana institucionaliziranost (zakoni, odloki) trga dela, dolžine delovnega časa, povprečne plače, plačnih razmerij ter države blaginje.

Nadaljevanje na naslednji strani

¹³⁸ Teorija regulacije je posebna smer znotraj institucionalistične teorije, ki sloni na premisah:

- da posamezne institucionalne oblike nastanejo predvsem skozi reševanje družbenih konfliktov in se na tej osnovi tudi ohranjajo in kodificirajo;
- da vedenje in strategije ekonomskih akterjev temeljita na skozi zgodovino vzpostavljenem institucionalnem kontekstu v neki državi, ki predstavlja neke vrste pravila igre;
- da je možnost družbenih konfliktov in ekonomsko neravnovesij stalno prisotna, kar lahko občasno sproža gospodarske krize, ki lahko pripeljejo do novega ali vsaj spremenjenega institucionalnega okvirja (Boyer 2001: 135 – 137).

¹³⁹ Cronin (2000: 327 - 337) pravi, da je sicer v zadnjih dveh desetletjih prišlo do konvergence med ZDA in VB v smislu gospodarsko-socialnega modela in ga zato pogosto obravnavajo kot enoten model liberalnega kapitalizma, a je bil po drugi strani zgodovinski razvoj v obeh državah precej drugačen. Medtem ko se je v ZDA večina sprememb gospodarskega modela dogajala od spodaj oz. skozi lastno dinamiko ameriškega gospodarskega in družbenega sistema, so bile radikalne spremembe na Otoku v osemdesetih vsiljene od zgoraj, skozi reforme nedelujočega poveljnega socialnega modela s strani konzervativne vlade Margaret Thatcher.

Sedanja liberalna različica kapitalizma v VB stara šele dobrih dvajset let in kljub temu da je po letu 1997 večino njenih temeljnih usmeritev prevzela tudi nova laburistična vlada, je še vedno zgodaj za meritev njene učinkovitosti. Med Združenimi državami in Združenim kraljestvom poleg tega obstaja še danes vrsta družbenih in kulturnih razlik. Reforme Margaret Thatcher niti niso bile tako celovite, da bi izboljšale konkurenčne razmere na britanskem trgu in državo v celoti odprle mednarodni konkurenci, saj so deli industrije še vedno izpostavljeni bremenu stroge regulacije (Baily in Kirkegaard 2004: 142 – 144).

¹⁴⁰ Državno narekovani model naj bi bil prisoten v državah, kjer zakoni tržne konkurence niso univerzalno sprejeti, kjer so združenja delodajalcev in sindikati šibki in močno vkopani na nasprotnih bregovih in kjer poslovna elita ni zmožna sprožiti prenosa dobrobiti razvoja svojih podjetij ali panog na preostale dele gospodarstva. Za tipičen primer takšnega modela Boyer izpostavi Francijo, čeprav naj bi bile določene njegove značilnosti prisotne v več (celinskih) evropskih državah (Boyer 2001: 129).

Tabela 5.2. - nadaljevanje s prejšnje strani

	Tržno narekovani model	Socialdemokratski model	Državno narekovani model
Konkurenca	Pravo in pravna znanost periodično poskušata omejevati koncentracijo na trgu. V zadnjih dveh desetletjih menjavanje ene oblike oligopola z drugo.	Majhno število velikih multinacionalnih podjetij podvrženih mednarodni konkurenci.	Zmerna konkurenca na trgu (javna regulacija, velika koncentracija).
Monetarni in finančni režim	Visoko razviti finančni trgi, veliko finančnih inovacij, velika vloga borze v poslovanju v upravljanju velikih korporacij, običajno neodvisna centralna banka.	Bančni sistem nosi večji pomen od borznega trga in igra ključno vlogo v upravljanju proizvodnega sektorja.	Vse do sredine 90. let močan nadzor ministrstva za finance nad bančnim sistemom, centralna banka in veliko nacionaliziranih komercialnih bank.
Vloga države	Vrsta neodvisnih agencij, katerih naloga je nadzor nad akterji na posameznih trgih.	Obširna javna intervencija, vloga pri organizaciji pomembnih transferjev med gospodarskimi sektorji, regijami, posamezniki. Do zgodnjih devetdesetih močan vpliv državne regulacije in kolektivnih sporazumov.	Pomemben delež proračuna in socialne prerazdelitve preko nacionaliziranih podjetij in bank, javne porabe in zakonodaje.
Umeščenost v mednarodno gospodarstvo	Na splošno je strategija političnih akterjev spodbujanje proste trgovine, čeprav je del zakonodaje namenjen zaščiti pred nelojalno konkurenco.	Jasno sprejetje načela in pravil mednarodne konkurence, vzpodbujanje tehnoloških, socialnih in organizacijskih inovacij.	Tradicionalno močan nadzor države nad carinami, kvotami, tehničnimi in drugimi standardi. Skozi oblikovanje enotnega evropskega trga prenos te vloge na evropsko raven.
Glavne značilnosti modela	Prevlada tržnih mehanizmov z ustreznim javnim nadzorom s strani zakonodaje, javnih agencij ter pravne znanosti.	Tristranska pogajanja med združenji delodajalcev, sindikati in državo določijo institucionalne dogovore in druge makroekonomske rešitve.	Država igra ključno vlogo v večini makroekonomskih prilagajanj in podjetja se odzivajo na spremembe pravil igre.

Vir: Boyer (2001: 127 – 128)

Če je obstoju posebnega ameriškega modela kapitalizma kljub določenim razlikam med posameznimi ameriškiimi zveznimi državami le težko oporekati, pa se glede obstoja nečesa, kar bi lahko poimenovali enotni evropski socialni model poraja precej več vprašanj. Že iz zgornjih tabel je moč razbrati tri različne modele v evropskem prostoru.

Sapir (2005: 5 - 10) in *European Policy Centre* (EPC) (2004: 13 – 19, 25) npr. ločita štiri različne evropske socialne modele – nordijskega (Danska, Švedska, Finska in Nizozemska),

celinskega (Avstrija, Nemčija, Belgija, Luksemburg, Francija), mediteranskega (Italija, Grčija, Španija, Portugalska) ter anglo-saškega (VB, Irska). Seveda obstajajo razlike tudi znotraj posameznih modelov, a na splošno naj bi bile njihove značilnosti naslednje:

⇒ Za nordijski model (predvsem za Dansko) je značilna relativno prožna delovna zakonodaja, ki jo kompenzirajo relativno bogata ter univerzalna nadomestila za primer brezposelnosti, višja stopnja zaposlenosti (predvsem izstopajo skupine starejših zaposlenih {55 - 64 let}, mladih iskalcev zaposlitve {15 – 24 let} ter žensk), nižja stopnja revščine oz. višja verjetnost odsotnosti revščine, višja stopnja prerazdelitve dohodka skozi davčno politiko ter višja raven človeškega kapitala (višji odstotek prebivalstva med 25 in 64 leti z vsaj višjo stopnjo srednje izobrazbe). Poleg tega ga zaznamuje še nižja stopnja davkov na dohodek podjetij v primerjavi z davki na dohodek posameznikov, visoka stopnja vlaganj v raziskave in razvoj, visoka stopnja okolijske ozaveščenosti, ki jo spodbuja stroga državna zakonodaja, urejen javni sektor, ki ponuja kakovostne storitve ter nizka stopnja hierarhičnosti in elitizma v družbi, ki omogoča visoko stopnjo družbenega soglasja o ekonomski in socialni politiki.

⇒ Za celinski model je značilna relativno toga delovna zakonodaja, ki povzroča majhno fluktuacijo delovne sile in obenem relativno bogata in univerzalna nadomestila za primer brezposelnosti, nižja stopnja zaposlenosti (z izjemo Avstrije in Nizozemske), podpovprečna stopnja revščine (na ravni nordijskih držav), visoka stopnja redistribucije dohodka ter visoka stopnja človeškega kapitala. Poleg tega ga zaznamuje v primerjavi z nordijskimi državami relativno nizka udeležba žensk v delovni sili, prisotnost številnih elementov korporativistične ureditve družbe (npr. pomen kolektivnih pogajanj in prepletenost lastniške strukture v podjetjih) ter relativno močna vloga tradicionalnih ekonomskih oblik.

⇒ Za sredozemski model je značilna toga delovna zakonodaja (stroga zaščita obstoječih delovnih mest) in relativno nizek odstotek nezaposlenih, ki prejemajo nadomestila za primer brezposelnosti, podpovprečna stopnja zaposlenosti (z izjemo Portugalske), nadpovprečna stopnja revščine (tudi po socialnih transferjih), nizka stopnja prerazdelitve dohodka in najnižja stopnja človeškega kapitala. Na splošno je za sredozemski model značilna relativno slabo razvita zaščitna socialna mreža socialnega in zdravstvenega zavarovanja ter relativno šibka vloga države pri zagotavljanju ukrepov države blaginje, kar poleg standardne vloge družinskih vezi pušča odprt prostor vplivom organiziranih interesnih skupin ter političnih strank.

⇒ Za anglo-saški model pa je značilna prožna delovna zakonodaja ter relativno visok delež prejemnikov nadomestil za brezposelnost (ki pa so strožje pogojevana), visoka stopnja zaposlenosti, nadpovprečna stopnja revščine, stopnja prerazdelitve dohodka na ravni celinskega modela ter nekoliko nižja stopnja človeškega kapitala. Minimalistična politika socialne prerazdelitve je izrazito usmerjena k revnejšim slojem, zato se srednji sloj, ki predstavlja največji vir davčnih prihodkov za državo bolj pogosto kot v drugih modelih zavzema za nižje davke in nižjo javno porabo.

Sapir na osnovi te tipologije modele oceni tudi na osnovi kriterija, kako uspejo združiti učinkovitost (merjeno s stopnjo zaposlenosti) ter enakost (merjeno s stopnjo revščine) (glej tabelo 5.3.).¹⁴¹

Tabela 5.3.: Odnos med enakostjo in učinkovitostjo posameznih evropskih socialnih modelov

	Učinkovitost	
	Nizka	Visoka
Visoka	Kontinentalni	Nordijski
Nizka	Mediterranski	Anglo-saški

Vir: Sapir (2005: 9)

Grahl in Teague (1997: 510 - 511) kljub tej notranji raznolikosti poskušata opredeliti vsaj glavne poteze skupnega evropskega socialnega modela. Po njunem mnenju je razlika predvsem v tem, da v Evropi vsak vidik ekonomskega položaja prebivalstva predstavlja predmet socialne politike – tako skrb za socialno blaginjo kot odnosi na trgu dela. Socialni izdatki se po njunem videnju kljub razlikam v obliki dodeljevanja nagibajo k univerzalnosti ter v primerjavi z ZDA k visokemu standardu socialne zaščite. Razmere na delovnem mestu ter iskanje ravnotežja in soglasja med interesi delodajalcev in delojemalcev so kljub različnim institucionalnim oblikam izrazito politična vprašanja. Načelo, ki evropskemu socialnemu modelu kljub prisotnosti razlik med državami dodeljuje neko značilnost enotnosti v primerjavi z ameriško različico pa je to, da zavrača legitimnost povsem na tržnih načelih zasnovanim rešitvam v družbi in gospodarstvu ter sprejema ideji kolektivnih

¹⁴¹ Sapir (2005: 10) kot vzdržna omenja anglo-saški in nordijski model, medtem ko sta po njegovem mnenju celinski in sredozemski model potrebna reforme. Ni pa po njegovem mnenju nujno, da bi ta reforma potekala v nasprotju z osnovnimi načeli oz. gonili teh dveh družbenih modelov.

pogajanj ter usklajevanj in kolektivnega značaja podeljevanja socialnih izdatkov. Evropski socialni model naj bi torej nosil neko skupno vsebino, a se navzven izkazoval v različnih oblikah. To v bistvu priznava tudi Sapir (2005: 7), ki pravi, da celo anglo-saški model, ki naj bi bil v Evropi najbližje ameriškemu, ponuja precej višjo stopnjo socialne varnosti in zaščite pred tveganji na trgu dela.

Res na kratko je torej glavne razlike med ameriškim in evropskim modelom kapitalizma¹⁴² mogoče povzeti takole (Boyer 2001; Hutton 1994; Albert, Gonenc 1996: 275 – 277, EPC: 10 – 11, RBSC 2005: 13 - 14):

⇒ Ameriški model kapitalizma stoji na stebrih individualizma, trga, prožnega trga delovne sile, omejene (liberalne) oblike države blaginje, visoko razvitega finančnega trga s prevladujočo vlogo vrednostih papirjev, lastniškega kapitala ter borznega trgovanja, interesov delničarjev oziroma lastnikov podjetij (*shareholders oz. stock-holders*), močne vloge uprave podjetij, ki deluje v interesu čim višjega kratkoročnega dobička in višanja vrednosti delnic podjetja, relativno šibkih sindikatov, omejene vloge države,¹⁴³ odsotnosti kooperativnih mehanizmov med delom in kapitalom, višje stopnje zaposlenosti na račun večje neenakosti ter hitre odzivnosti na spremenjene ekonomske razmere.

⇒ Evropski model kapitalizma pa podpirajo stebri kot so korporativizem, tog ali pa vsaj manj prožen trg delovne sile, relativno visoki davki, univerzalen in radodaren sistem države blaginje, prevladujoča vloga bančnega sektorja pri financiranju podjetij, udeležba bank in drugih upnikov ter ostalih zainteresiranih akterjev (*stakeholders*) (zaposleni, stranke, dobavitelji, država in javnost) v upravljanju podjetij in bolj dolgoročna perspektiva strategij podjetij, precejšnja prisotnost državnega lastništva v gospodarstvu, institucionaliziran mehanizem sodelovanja med kapitalom, delom (delodajalci ter delodajalci) in državo, ki igra pomembno vlogo dirigenta celotnega sistema usklajevanja

¹⁴² To velja predvsem za celinski in nordijski model po Sapirjevi tipologiji.

¹⁴³ Kar pa ne velja za vlogo ameriške države pri razvijanju mrež za podjetja (večinoma tista v sklopu univerz ali pa odcepljena od slednjih) na področju novih tehnologij, posebej tistimi na področju obrambe in zdravstva. Ameriška država je prevzela po drugi svetovni vojni ključno in vodilno vlogo pri izgradnji mrež sodelovanja med univerzitetnimi znanstveniki ter raziskovalci, državnimi institucijami ter podjetji (dobavitelji in konkurenti) in brez njene vloge se te nove tehnologije in novi proizvodi v ZDA ne bi mogli razviti (npr. letalska tehnologija, računalniška in informacijska tehnologija, polprevodniki, novi materiali, biotehnologija, biokemija) (Hollingsworth 1997: 12). Posebej pomembno vlogo ima pri takšnem početju Ministrstvo za obrambo v okviru ameriškega vojaško-industrijskega kompleksa, poleg tega pa ameriška vlada igra pomembno vlogo spodbujevalca in zaščitnika ameriškega gospodarstva še skozi politiko javnih naročil in preko trgovinskih zaščitnih ukrepov (Hutton 1994: 39).

interesov ekonomskih akterjev ali celo preko državnega lastniškega deleža v podjetjih sama vodi ekonomsko politiko ter obenem s socialno politiko skrbi za družbeno kohezijo, socialni kapital – medsebojno zaupanje in priznavanje legitimnosti interesov med ekonomskimi akterji, nižja stopnja zaposlenosti na račun večje enakosti ter počasnejša odzivnost na ekonomske spremembe.¹⁴⁴

Kot obstajajo razlike v vrednotenju posameznih modelov kapitalizma, pri čemer nekateri stavijo na ameriški oz. anglo-ameriški model, drugi na evropski model, tretji so pred leti stavili na japonski model, obstajajo različne napovedi tudi o tem, ali modeli kapitalizma konvergirajo k enemu (npr. anglo-ameriškemu) ali se razlike ohranjajo, večajo ali pa obstaja konvergenca zgolj na regionalni ravni (recimo na ravni EU). Nekateri teoretični pristopi zagovarjajo stališče, da sile globalizacije in internacionalizacije povzročajo in zahtevajo enotne institucionalne odgovore, drugi menijo, da gre zgolj za konvergenco zunanjih sil in pritiskov, medtem ko odgovori nanje ostajajo lastni različnim modelom kapitalizma (Hay 2000: 378 – 384).

Predvsem pa je v zadnjih letih razširjena diskusija o vzrokih za zaostanek Evrope za Združenimi državami v gospodarski rasti, rasti produktivnosti ter povečevanju zaposlenosti. Ta je ključna predvsem kot merilo sposobnosti Evrope, da se prilagodi izzivom internacionalizacije poslovanja podjetij, med katero spada tudi selitev storitvenih dejavnosti v tujino in omogoči, da od nje ne bodo imela koristi zgolj podjetja, ampak tudi gospodarstvo kot celota.

¹⁴⁴ V prid trdnosti evropskega modela kapitalizma govorijo tudi rezultati raziskave *Accountability Rating* 2005, v kateri je bila merjena stopnja družbene odgovornosti 100 največjih svetovnih podjetij na lestvici revije Fortune. Uporabljeni parametri so bili med drugim odnos do okoljskih in družbenih vprašanj, dialog z vsemi zainteresiranimi stranmi (*stakeholders*) ter upoštevanje njihovih pomislekov in predlogov pri odločitvah podjetij, javnost delovanja, okoljska in socialna vzdržnost dolgoročnih strategij podjetij ipd. Evropska podjetja so se pri tem veliko bolj izkazala od ameriških in so zavzela veliko večino izmed prvih dvajsetih mest ter dosegla boljši skupni rezultat od ameriških tekmecev (*Accountability Rating* 2005a; 2005b; 2005c).

5.2. Evropski povojni gospodarski vzpon in vzroki njenega današnjega zaostanka za Združenimi državami Amerike

Evropa je v povojnem obdobju uprizorila neverjetno gospodarsko okrevanje in kot feniks zrasla s pogorišča največje morije v zgodovini človeštva. Med letoma 1950 in 1973 je gospodarsko rasla veliko hitreje kot ZDA in tako je npr. BDP Francije s 54 % ameriškega v letu 1950 narasel na 77 % v letu 1973, vrednosti za Nemčijo sta 49 % in 87 %, za Italijo pa 40 % in 70 %. VB je v istem obdobju rasla veliko počasneje, tako da je njen BDP ostal na istem deležu ameriškega kot leta 1950 (71 %). Rast v tem obdobju ni posledica povečane uporabe proizvodnega dejavnika delo, ampak jo je gnala predvsem veliko hitrejša rast produktivnosti dela v Evropi (z izjemo VB) v primerjavi z ZDA. Evropa je tako hitro rasla predvsem zaradi dejstva, da je bila tako gospodarsko izčrpana, da je morala nadoknaditi velik zaostanek za Združenimi državami. Gospodarstva evropskih držav so povečevala produktivnost dela med drugim tudi s prevzemom tehnologij in poslovnih metod, ki so že bila v uporabi onstran Atlantika, s selitvijo delovne sile iz manj produktivnih sektorjev (kot je kmetijstvo) v bolj produktivne (kot sta industrija in trgovina), z izrabo možnosti za povečanje produktivnosti, ki jih dajejo ekonomije obsega (tako povečana produktivnost je pripomogla k dvigu dohodkovne ravni, povečanju potrošnje in povpraševanja za dražjimi izdelki in storitvami z višjo dodano vrednostjo, kar je znova spodbudilo povečanje proizvodnje teh izdelkov in storitev ter ponudilo nove možnosti izkoristka ekonomij obsega) in s povečano uporabo kapitala v proizvodnji, ki je bila leta 1950 še na zelo nizki ravni (Baily, Kirkegaard 2004: 35 – 40).

Tudi družbene in ekonomske politike so bile zasnovane s ciljem obnove, rasti in zmanjšanja gospodarskega zaostanka. Temeljile so na sodelovanju med delodajalci in delojemalci ter radodarni državi blaginje in ravno že opisani evropski model kapitalizma je predstavljal nepogrešljiv okvir za gospodarski vzpon (*ibid.*: 41).

Na začetku sedemdesetih letih je svet doživel naftni šok leta, ki je povzročil dvig cen virov energije in posledično svetovnih cen blaga. Posledična inflacija je povzročila padec svetovne gospodarske rasti. Rast produktivnosti se je zmanjšala tako v ZDA kot v Evropi. Evropa je medtem zaostanek v produktivnosti za ZDA sicer že močno nadoknadila, obenem pa se je stopnja rasti produktivnosti v ameriškem gospodarstvu močno zmanjšala, kar je bil še dodaten razlog za zmanjšanje stopnje rasti tudi evropske produktivnosti. Vseeno je

Evropa še naprej lovila in celo prehitela ZDA,¹⁴⁵ saj je njena produktivnost še vedno rasla za približno odstotno točko hitreje kot na drugi strani velike luže. Kljub hitrejši rasti produktivnosti pa je stopnja rasti BDP na prebivalca v Evropi upadla veliko bolj kot v ZDA. Ameriško gospodarstvo je nižjo produktivnost nadoknadilo s povečano uporabo proizvodnega dejavnika delo (zvišalo se je povprečno število delovnih ur na prebivalca), medtem ko se v Evropi to ni zgodilo, število delovnih ur na prebivalca se je celo zmanjšalo. Ameriško gospodarstvo se je na razmere nižje rasti BDP in produktivnosti, višje inflacije in višje brezposelnosti hitreje odzvalo, tako da so se razmere delno umirile že v sredini osemdesetih let.¹⁴⁶ V Evropi pa je nastopilo obdobje, ki ga nekateri imenujejo obdobje 'evroskleroze', ko se evropske države niso uspele dovolj urno odzvati na spremenjene razmere in niso uspele rasti dovolj hitro, da bi zagotovile polno zaposlenost.¹⁴⁷ Konvergenca med evropskim in ameriškim gospodarstvom se je sicer v sedemdesetih in osemdesetih letih prejšnjega stoletja nadaljevala, a se je njen ritem močno upočasnil. Do naslednjega zasuka je prišlo v sredini devetdesetih let (*Ibid.*: 43 – 50).

V obdobju med letoma 1995 in 2000 je v evropskih državah prišlo do izboljšanja položaja na področju zaposlenosti, saj se je število delovnih ur na prebivalca na letni ravni

¹⁴⁵ V sredini devetdesetih je bil tako BDP na delovno uro v Franciji 110 % ameriške ravni, v Nemčiji 103 % ter v Italiji 106 %. Le v VB je ostala produktivnost s 86 % ameriške ravni na precej nižji ravni (Baily, Kirkegaard 2004: 45).

¹⁴⁶ V desetletju med 1974 ter 1985 sta bili povprečna letna inflacija in povprečna stopnja brezposelnosti v ZDA kar 7,5 %, v obdobju med letoma 1986 in 1995 pa sta se nekoliko znižali in se ustalili pri 6,2 %. Še bolj je brezposelnost narasla v Evropi. Če so bile v šestdesetih letih pravilo letne stopnje brezposelnosti dva odstotka ali manj, so te v devetdesetih narasle na osem do devet odstotkov. Evropa in ZDA sta sčasoma umirili inflacijo, vendar pa je Evropi ostala dediščina visoke brezposelnosti (*Ibid.*: 48, 53).

¹⁴⁷ Baily in Kirkegaard (2004: 54, 57, 58, 61) izpostavita štiri ključne razloge za to.

Prvi je ta, da so realne plače institucionalno določene, njihova rast pa se je ohranila na visoki ravni, kar je sprožilo ukrepe nadomeščanja dela s kapitalom in posledično zmanjšanja zaposlovanja ter odpuščanja. Dejansko je tako produktivnost rasla na račun večje brezposelnosti.

Drugi razlog so visoki socialni transferji (nadomestila za brezposelnost, socialna podpora, programi predčasnega upokojevanja), ki so negativno vplivali na ponudbo delovne sile in spodbujali ljudi, da so ostajali zunaj trga dela, posebej zaradi tega, ker so jih prejeli v dolgih obdobjih, celo za nedoločen čas. Avtorja pravita, da je radodarna država blaginje v Evropi obstajala že pred letom 1973, vendar ni negativno vplivala na gospodarsko rast. V mnogo čem pa se je po gospodarski krizi v sedemdesetih država blaginje v evropskih državah še bolj razmahnila.

Tretji razlog so bili močno regulirani in zaščiteni trgi proizvodov, ki so onemogočali spremembe v gospodarstvu, razvoj novih panog ter konkurence in tako pripomogli k nižjim stopnjam produktivnosti. Četrty razlog pa je po mnenju avtorjev prostovoljna odločitev Evropejcev, da sprejmejo nižjo raven dohodkov v zameno za krajši delavnik.

Priznavata, da so na visoko brezposelnost vplivala tudi negativna gospodarska gibanja v sedemdesetih in osemdesetih, ki so sprožila ciklično brezposelnost, a težava je v tem, da se tudi, ko so se gospodarski kazalci obrnili navzgor mnogo brezposelnih ni vrnilo na trg dela in so tako postali strukturno brezposelni. Razloge za to pa je iskati v značilnostih trga dela, trga proizvodov, makroekonomski politiki ter fiskalni in socialni politiki držav.

povečevalo,¹⁴⁸ a obenem se je začela dogajati divergenca med Združenimi državami in Evropo na področju produktivnosti,¹⁴⁹ prav tako pa se je ameriško gospodarstvo že leta 2004 začelo pobirati po recesiji v letu 2001, medtem ko je evropska gospodarska rast po upočasnitvi na začetku 21. stoletja še vedno precej počasna.¹⁵⁰ Avtorja tako zaključujeta, da je ekonomski problem v Evropi na začetku 21. stoletja predvsem kombinacija nizke stopnje zaposlenosti, ki je niti pozitivna gibanja ob koncu devetdesetih niso mogla radikalno izboljšati, ter počasne rasti produktivnosti (predvsem v primerjavi z ZDA) (*Ibid.*: 83 – 87).

Poročilo o rešitvah za hitrejšo rast držav EU, ki ga je pripravila posebna študijska skupina na pobudo predsednika Evropske komisije (Sapir *et al.* 2003: 21 - 28) prav tako postavlja diagnozo, da je vzrok za višjo raven BDP na prebivalca v ZDA v primerjavi z EU (petnajsterica) v večji produktivnosti dela in večji zaposlenosti. Medtem ko je bilo leta 1970 večino omenjene razlike v BDP na prebivalca moč pripisati razliki v stopnji produktivnosti, saj so takrat evropske države v tem indikatorju še lovile ZDA, je leta 2000 tretjino te razlike odpadlo na nižjo raven produktivnosti v Evropi, tretjino na nižje število delovnih ur na zaposlenega in tretjino na nižjo stopnjo zaposlenosti.

Tabele 5.4., 5.5. in 5.6. prikazujejo zaostanek EU za ZDA v nekaterih ključnih kazalcih in do neke mere razkrivajo, kako je do tega skozi zgodovino prišlo.

Tabela 5.4.: Primerjava med Evropo in ZDA v nekaterih kazalcih

	BDP/prebivalca		BDP/delovno uro		Št. delovnih ur na zaposlenega		Zaposleni/delovno aktivno prebivalstvo	
	1970	2004	1970	2004	1970	2000	1970	2000
EU 15	69,0	72,0 ¹⁵¹	64,8	91,0 ¹⁵²	101,0	85,6	103,6	87,6
EU 25	n.p.	66,0	n.p.	82,0	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
ZDA	100	100	100	100	100	100	100	100

Vir: Sapir *et al.* (2003: 23), Van Ark (2005: 8)

¹⁴⁸ Z izjemo Nemčije, kjer je stopnja rasti ostala negativna (*Ibid.*: 83 - 84).

¹⁴⁹ Ta se je še okrepila po letu 2000 (Baily, Kirkegaard 2004: 86; Van Ark 2005: 7).

¹⁵⁰ Boleha posebej območje evra, katerega BDP od leta 2001 naprej raste na letni ravni v povprečju za 1,4 %. Najbolj kritična pa so ravno največja evropska gospodarstva (Nemčija, Francija, Italija ter Nizozemska), ki rastejo zelo počasi, ali celo doživljajo negativno rast (npr. Italija v letu 2005 in Nemčija v letu 2003). Napovedi so sicer nevhvalno početje, a za leti 2006 in 2007 so nekoliko bolj ugodne, čeprav naj bi rast BDP v območju evra še vedno za okoli odstotno točko zaostajala za ZDA (Eurostat 2005).

¹⁵¹ Po podatkih iz leta 2004 je v tem kazalcu zgolj Luksemburg presegel ZDA (141 % BDP na prebivalca ZDA) (Van Ark 2005: 8).

¹⁵² Države Beneluksa, Francija in Irska so edine v letu 2004 presegle ZDA v produktivnosti na delovno uro (Van Ark 2005: 8).

Tabela 5.5.: Produktivnost dela in BDP na prebivalca - razlike med Evropo in ZDA v letu 2004

	Produktivnost /delovno uro	Učinek št. delovnih ur na zaposlenega	Produktivnost /zaposlenega	Učinek stopnje zaposlenosti	BDP/ prebivalca
EU15	91 %	-13 %	78 %	-6 %	72 %
EU25	82 %	-9 %	73 %	-7 %	66 %
ZDA	100 %	-	100 %	-	100 %

Vir: Van Ark (2005: 8)

Tabela 5.6.: Zgodovinski pregled razvoja nekaterih ključnih kazalcev v Evropi in ZDA

	Rast BDP (v %)		Rast letnega števila delovnih ur (v %)		Rast produktivnosti dela (v %)	
	EU	ZDA	EU	ZDA	EU	ZDA
1970 – 1980	3,0	3,2	-0,5	1,8	3,5	1,4
1980 – 1990	2,4	3,2	0,0	1,7	2,4	1,4
1991 – 2000	2,1	3,6	0,3	1,9	1,8	1,7
1991 – 1995	1,5	3,1	-0,9	1,8	2,4	1,3
1995 – 2000	2,6	4,1	1,2	2,0	1,4	2,0
1995 – 2003	2,2	3,3	0,7 ¹⁵³	0,9	n.p.	n.p.
2000 – 2004	2,0 ¹⁵⁴	2,6 ¹⁵⁵	n.p.	n.p.	1,1 ¹⁵⁶	2,9

Vir: Sapir *et al.* (2003: 25), Van Ark (2005: 8), EUROSTAT (2006), Hildebrand (2005: 3, 9)

Med glavnimi razlogi za nastali gospodarski položaj stare celine se poleg že naštetih omenjajo naslednji:

¹⁵³ Podatek je za trinajst držav, ki so bile članice že pred 30. aprilom 2004 (všteta nista Avstrija in Luksemburg) (Hildebrand 2005: 9).

¹⁵⁴ Podatek je za petnajst držav, ki so bile članice že pred 30. aprilom 2004. Podatek za integracijo v razširjeni sestavi je 2,1 %.

¹⁵⁵ ZDA je v letu 2001 doživela gospodarsko recesijo, zato se je razlika v rasti BDP med EU in ZDA v tem štiriletnem obdobju nekoliko zmanjšala. Razlika za leto 2005 in pa napovedi za leto 2006 so za EU zopet nekoliko bolj zaskrbljujoče, saj se je razlika v letu 2005 znova povečala na 2,1 % (1,9 % za EU - 25), za leto 2006 pa napovedi kažejo na razliko 1,2 % (1,1 % za EU – 25). Stopnji rasti naj bi se po napovedih znova bolj izenačili šele v letu 2007 (EUROSTAT 2006).

¹⁵⁶ Podatek je za EU -15. Podatek za petindvajseterico je 1,6, saj večina novih članic še lovi zaostanek v produktivnosti za razvitejšimi članicami EU (Van Ark 2005: 8).

- počasnejše prilagajanj evropskih gospodarstev novim gospodarskim razmeram;¹⁵⁷
- neugodne razmere za vstop novih podjetij in izstop podjetij v težavah;¹⁵⁸
- pomanjkljiva konkurenca na trgu proizvodov;¹⁵⁹
- tog trg dela;¹⁶⁰

¹⁵⁷ Tako Sapir *et al.* (2003: 29) kot Van Ark (2005: 26) poudarjata, da je zaostanek Evrope za ZDA v rasti produktivnosti in posledično v gospodarski rasti v splošnem odraz počasnejšega prilagajanja evropskih gospodarstev novi gospodarski strukturi, ki je ne zaznamuje več mešanica iz povojnega obdobja gospodarskega vzpona – imitacija in prevzem tehnologij (predvsem iz ZDA) ter postopne inovacije (v smislu nadgradnje obstoječih tehnologij), akumulacija proizvodnih dejavnikov, proizvodnja standardiziranega in množičnega blaga, ki je skupaj z makroekonomsko politiko, ki je spodbujala povpraševanja, ugodno vplivala na izkoriščanje prednosti ekonomij obsega, centralizirane raziskave in razvoj znotraj posebnih oddelkov ter ugodni učinki opisanega 'evropskega' socialnega modela. Spremembe v povpraševanju in proizvodnji (od standardiziranih proizvodov k bolj diferenciranim proizvodom ter proizvodom po meri različnih ciljnih skupin) ter informacijska in komunikacijska revolucija sta pripeljali do položaja, ko je ključno stalno prilagajanje, neprestane inovacije, nove organizacijske oblike (manj hierarhična in vertikalno povezana podjetja, večja mobilnost delovne sile znotraj in med podjetji, večja prožnost trga delovne sile, nove oblike prenosa dognanj raziskav in razvoja v gospodarstvo ter večji pomen visoke izobrazbe (v primerjavi s povojnim obdobjem, ko se je spodbujalo osnovno in srednje izobraževanje s posebnim poudarkom na razvijanju praktičnih, pogosto za podjetja specifičnih veščin).

¹⁵⁸ Presenetljivo je, da kljub manj ugodnim razmeram za vstop novih podjetij in izstop tistih v težavah število novih podjetij in propadlih podjetij v Evropi ni mnogo manjše od števila v ZDA. Togosti na trgu proizvodov se torej ne kažejo v manjših stopnjah vstopa in izstopa podjetij. Vplivajo pa verjetno tako, da zavlečejo prestrukturiranje in izstop neuspešnih podjetij, ki pa jih tržne sile prej ali slej prisilijo k temu. Obenem je razlika med ZDA in Evropo v tem, da so na novo nastala podjetja v ZDA sicer sprva po velikosti manjša, a hitreje povečajo število zaposlenih ter imajo večje možnosti za preživetje. Nova podjetja potrebujejo za svoj obstoj ugodno regulatorno okolje s čim manj administrativnega bremena pri vstopu na trg ter zakonodajo, ki jih učinkovito ščiti pred poskusi obstoječih podjetij, da jih izrinejo s trga. Skoraj vsa razvita gospodarstva so v zadnjih letih šla v tej smeri, a razlike v dinamiki reform so velike, posledica česar je tudi raznolikost v gospodarskih rezultatih (Baily, Kirkegaard 2004: 100 – 102, Sapir *et al.* 2003: 35 – 37).

¹⁵⁹ Cene končnih proizvodov v evropskih državah so bile v devetdesetih letih povprečju vsaj za tretjino višje kot najnižje svetovne cene, medtem ko so bile cene v ZDA v devetdesetih od devetnajst do štiriindvajset odstotkov višje od najnižje svetovne cene, kar dejansko pomeni, da tudi ameriški trgi proizvodov niso bili povsem odprti. Se pa je položaj na tem področju med letoma 1998 in 2003 izboljšal. Kazalec regulacije trgov proizvodov, ki ga pripravlja OECD in pomeni posplošenje gibanj na področjih vloge države v gospodarstvu, pravnih ovir podjetništvu, trgovinskih ovir ter ovir za naložbe, se je v tem času v OECD znižal. Še vedno pa je v Evropi v povprečju nekoliko višji kot v ZDA. Prav bolj odprti trgi proizvodov pa bi bili velik korak tudi v smeri večje prožnosti trga dela (Baily, Kirkegaard 2004: 94 – 95, 200 – 202; Conway, Janod, Nicoletti 2005: 8, 18).

¹⁶⁰ Prožnost trga dela naj bi podjetjem omogočala hitrejšo prilagajanje števila zaposlenih in organizacijskega ustroja razmeram poslovanja. Olajšala naj bi jim notranje prerazporeditve delovne sile oz. omogočila spremembo strukture zaposlenih z lažjim odpuščanjem in novim zaposlovanjem. Obenem pa prožnost manjša pomen dolgoročnih vlaganj v človeški kapital, prenosljive veščine in znanja, specifična za posamezna podjetja. Kaj prevlada, prednosti ali pomanjkljivosti prožnega trga dela, je odvisno od splošnega gospodarskega okolja, vendar pa daje v obdobju hitrih gospodarskih sprememb in globalne konkurence prožnost na trgu dela več možnosti za hitro prilagajanje (Sapir *et al.* 2003: 40).

Pregled empirične literature o vplivu stroge zaščite delovnih razmerij na stopnje zaposlenosti in nezaposlenosti pa razkriva, da večina študij ugotavlja negativen vpliv varstva obstoječih delovnih razmerij na stopnjo zaposlenosti v neki državi, medtem ko si raziskave glede vpliva na stopnjo nezaposlenosti niso ravno enotne. Več soglasja med njimi pa je pri ugotovitvi, da ščitenje obstoječih delovnih razmerij zelo različno vpliva na zaposlitvene priložnosti različnih družbenih skupin. Medtem ko jo moški srednjih let odnesejo brez večjih posledic, pa takšni ukrepi močno omejujejo možnosti zaposlitve med ženskami ter mladimi (OECD 2004: 76 – 86).

Študija ILO pa je poskušala skozi ugotavljanje učinka dolžine zaposlitve na produktivnost v 13 evropskih državah priti do optimalne dolžine obdobja zaposlitve posameznika v nekem podjetju oz. organizaciji. Njihova ugotovitev je, da verjetno takšno optimalno trajanje zaposlitve obstaja, se pa slednje razlikuje od zaposlenega

- slabši prenos informacijskih tehnologij v gospodarstvo;¹⁶¹
- neugodni davčni sistemi;¹⁶²

do zaposlenega, tako da neke splošne mere empirično ni moč ugotoviti. Največ, kar je njihova empirična analiza ugotovila je bilo, da tako zelo kratka (manj kot leto dni) kot zelo dolga (več kot 15 ali 20 let) doba zaposlitve lahko negativno vplivata na produktivnost. Najbližje optimalni dobi je tako zaposlitev, ki traja med pet in deset let (ILO 2004: 200 – 203).

Baily in Kirkegaard (2004: 65, 180 – 182, 197 – 202) ugotavljata, da je evropski model trga dela, ki je bil učinkovit v povojnem obdobju, to lastnost izgubil in tako danes dejansko spodbuja brezposelnost in onemogoča novo zaposlovanje. V EU (z velikimi odstopanji med državami) je bilo tako leta 2002 kar šestdeset odstotkov vseh brezposelnih bilo brez zaposlitve več kot šest mesecev in štirinštirideset odstotkov več kot eno leto (v Italiji kar šestdeset odstotkov). Model, ki predvsem v sredozemskih deželah in celinski Evropi (glej strani 54 ter 55) temelji na visoki stopnji zaščite obstoječih delovnih mest (OECD 2004: 72), institucionalno določenih plačah (skozi kolektivna pogajanja) – v Franciji in Nemčiji so bile v letih 1994 – 95 plače kar štirindevdeset odstotkov vseh zaposlenih določene s kolektivnimi pogajanja, radodarnih in neučinkovitih mehanizmi nadomestil za primer brezposelnosti ter na relativno nizkem razponu plač v primerjavi z ZDA, dejansko ščiti tiste, ki zaposlitev imajo na račun brezposelnih in tistih, ki na trg dela šele vstopajo ter onemogoča zaposlovanje tako izobražene kot tudi neizobražene delovne sile.

¹⁶¹ Baily in Kirkegaard (2004: 131 – 138) zapišeta, da je v letu 2000 prevladoval jasen argument, da so ZDA v devetdesetih bolj znale izkoristiti razvoj IT in so tako povečale rast produktivnosti, medtem ko evropske države niso toliko vlagale v IT in tako niso izboljšale produktivnosti. Preprost recept je za Evropo se je glasil boljše izkoristiti razvoj novih tehnologij.

Razne študije, ki so bile izvedene na to temo pa so prišle do splošnega zaključka, da je IT dejansko nekoliko bolj intenzivno v uporabi v ZDA v primerjavi z Evropo, vendar pa slednje ni edini vzrok za razliko v produktivnosti, posebej zato, ker je ameriška produktivnost rasla tudi po koncu IT ekspanzije (t. i. IT mehurčka) leta 2001, medtem ko je evropska produktivnost kljub vse višjim vlaganjem v IT zaostajala. Avtorja menita, da bi največja spodbuda za večjo in bolj učinkovito rabo IT v Evropi prišla od spodaj, saj naj bi evropska podjetja znala izvesti prava IT vlaganja, če bi se izvedle prave gospodarske reforme, ki bi omogočale konsolidacijo panog, sodobne proizvodne metode in organizacijske ureditve. Poleg tega avtorja izpostavita dejstvo, da je bila v devetdesetih IT oprema v Evropi za več kot trideset odstotkov dražja kot v ZDA (v Nemčiji celo za 45 %) kar gotovo do neke mere zmanjšuje vlaganja vanjo.

Van Ark (2005: 10 – 26) ugotavlja, da je v obdobju po letu 2000 razliko v produktivnosti dela med ZDA in Evropi v največji meri moč pripisati rasti t. i. tehnološkega reziduala zunaj IT proizvodnje – v ostalih sektorjih gospodarstva. Avtor je previden pri predvidevanju, kolikšen del tega odpade na povečevanje vlaganj v IT in spremljajoče organizacijske in produkcijske spremembe ter kolikšen na razlike v strukturi trga dela, proizvodov in kapitala med državami, zato se raje osredotoči na razlike v produktivnosti po posameznih sektorjih gospodarstva. Tako ugotovi, da del vzrokov za zaostanek v rasti produktivnosti odpade na višjo produktivnost v sektorju IT proizvodnje ter IT storitev v ZDA, ki je predvsem posledica dejstva, da ta dinamičen sektor predstavlja onstran Atlantika občutno večji delež v BDP kot v Evropi. Večji del razlike v produktivnosti pa odpade na hitrejšo rast produktivnosti v storitvenem sektorju (brez IT storitev), največ v trgovskih in finančnih storitvah. Večja IT vlaganja, učinkovitejši izkoristek IT tehnologij (ustrezne organizacijske spremembe, človeški kapital, spremljajoče procesne inovacije) ter ugodnejše institucionalno okolje (manj omejujoči predpisi) naj bi bili poglobitni razlogi, da je temu tako.

¹⁶² Baily in Kirkegaard (2004: 66 – 67) trdita, da so evropske države ustvarile veliko obremenitev dela (del stroška plače, ki odpade na davke (dohodnina, davek na plače) in socialne prispevke delodajalca in delojemalca, če odštejemo vsa denarna nadomestila, ki jih posameznik prejme) za tiste, ki delajo, da bi tako podpirale tiste, ki ne delajo. Ko število brezposelnih narašča, se to breme veča in to še zmanjšuje spodbude za delo. Ko stroški plač delodajalcev začnejo presegati neto plače zaposlenih, to predvsem v evropskem kontekstu z velikim odstotkom institucionalno določenih plač delodajalce odvrta od zaposlovanja in to še zmanjšuje stopnjo zaposlenosti. Za leto 2004 je recimo davčni primež (*tax wedge*) v Nemčiji za samskega delavca brez otrok pri povprečni plači znašalo 50,7 % (za 1,2 % nižje kot leta 2003), v Franciji 47,4 % (za 0,9 % nižje kot leta 2003), v Italiji 45,7 % (za 0,3 % višje kot leta 2003), v Belgiji pa kar 54,2 % (za 0,4 % nižje kot leta 2003). Povprečje v OECD je znašalo 36,5 % in se je rahlo zvišalo v primerjavi z letom 2003, v ZDA je znašalo breme 29,6 %, v VB pa 31,2 % (OECD 2005b: 1, Baily, Kirkegaard 2004: 66 – 67). Sapir *et al.* (2003: 40) za leto 2001 ugotavljajo, da je vsa razlika med Evropo in ZDA v socialnih prispevkih, katerih delež v davčnem bremenu v celinski Evropi je veliko višji kot v ZDA in VB. Tudi revija Forbes (2006) v svoji analizi davčne obremenitve v 51 evropskih, ameriških in azijskih državah ter zveznih državah prihaja do enakih

- neustrezni finančni trgi,¹⁶³
- pomanjkljivo vlaganje v visoko izobraževanje ter raziskave in razvoj,¹⁶⁴
- različne preference na obeh straneh velike luže in večja nagnjenost Evropejcev k prostemu času na račun delovnih ur.¹⁶⁵

zaključkov o silovitem davčnem primežu v večini evropskih držav. V primeru samskega zaposlenega z letno bruto plačo 50 tisoč evrov zavzemajo evropske države prvih 14, ter 17 od prvih 20 mest po višini davčnega primeža. Italija ter Slovenija (!), državi z najvišjima obremenitvama dela (z vrednostima več kot 60 %), kar dvakrat presega relativno obremenitev dela v ZDA (Kovač 2006).

¹⁶³ Predvsem je problematična nizka raven naložb skladov tveganega kapitala za podjetja v zgodnji fazi razvoja. Te so ključnega pomena za manjša nova podjetja, ki naj bi bila v novih gospodarskih razmerah nosilci prepotrebnih prebojnih inovacij. Te naložbe so v letih 1999 – 2001 v povprečju znašale zgolj 0,05 % evropskega BDP, kar je relativno več kot trikrat manj kot v ZDA. V letu 2002 pa se je njihov obseg še znižal. Obseg se je znižal tudi v ZDA, a razkorak med EU in ZDA se je ohranil. Težava je tudi v tem, da imajo ameriški tovrstni vlagatelji dolgoročneje strategije kot evropski, saj v ZDA večji odstotek podjetij, ki so sredstva tveganega kapitala že dobila, taka sredstva dobi znova. Dobičkonosnost tovrstnih vlaganj pa je v Evropi precej manjša kot v ZDA, kar je posledica spremljevalnega institucionalnega okolja (zadosti velik nabor ustreznih projektov, ki omogoča razpršitev tveganj, ustreznih izhodi za vlagatelje (kotiranje delnic podjetij na borzi, hitro rastoči borzni trgi), izobraženi in izkušeni upravljavci skladov tveganega kapitala, pripravljenost ustanoviteljev novih podjetij, prejemnikov sredstev tveganega kapitala, da sprejmejo manjšo stopnjo nadzora nad podjetjem v zameno za hitrejšo rast), ki je v Evropi manj razvito kot v ZDA (Sapir et al. 2003: 38, Communication from the Commission 2003: 7 – 9).

¹⁶⁴ Glavno gonilo gospodarstva, ki sloni na inovacijah, je visoko izobraževanje. V ZDA je v letu 2001 38 % vseh v starostni skupini od 25 do 64 let imelo visoko izobrazbo za razliko od članic OECD, ki so obenem članice EU (EU – 15 + Češka, Slovaška, Madžarska in Poljska), kjer je bil delež v povprečju 20,5 %. Obenem je obseg javnih in zasebnih izdatkov za visoko izobraževanje v ZDA leta 2000 znašal 2,7 % BDP, medtem ko je za članice OECD, ki so obenem članice EU (brez Luksemburga) znašal v povprečju 1,2 % (OECD 2004c; 2004d).

Prav tako obstaja precejšen razkorak med EU in ZDA v izdatkih za raziskave in razvoj. Leta 2003 so ti izdatki v ZDA predstavljali 2,76 % BDP, v EU – 25 pa 1,93 %. V ZDA je večji tudi delež vlaganj podjetij v celotnem obsegu vlaganj v raziskave in razvoj (67 % - 54 %). Povprečje za EU – 25 seveda prikriva velike razlike med članicami, pri čemer je v Evropi poleg razkoraka med severnimi (predvsem skandinavskimi) in južnimi državami po širitvi prisoten tudi razkorak med starimi (z izjemo sredozemskih držav) in novimi članicami (EUROSTAT 2005).

¹⁶⁵ Blanchard (2004: 8 - 9) pravi, da je zmanjšanje števila delovnih ur na delavca, zaposlenega za nedoločen čas, glavni razlog za zmanjšanje števila delovnih ur na prebivalca v Evropi v primerjavi z ZDA. Večina tega zmanjšanja naj bi bila prostovoljne narave. Kolikšen delež te odločitve gre pripisati preferencam Evropejcem in substituciji višjega dohodka za več prostega časa, kolikšen pa učinku višjih davkov, ni povsem jasno, a avtor zavzame stališče, da večji delež odpade na prvo.

Alesina et al. (2005: 27 - 30) po drugi strani zaključijo, da Evropejci danes delajo manj kot Američani predvsem zaradi politike sindikatov v sedemdesetih, osemdesetih in devetdesetih ter zaradi togosti trga dela. Razlike v odnosu do dela in prostega časa med Evropo in ZDA so težko dokazljive, predvsem pa so razlike v številu delovnih ur mladega datuma in niso od nekdaj. Avtorji dopustijo možnost določenega učinka socialnega multiplikatorja, ki naj bi povečeval željo po prostem času predvsem zaradi dejstva, da enako počnejo tudi ostali (sodelavci, prijatelji, znanci ipd.). Ta multiplikator naj bi tako še utrjeval razlike, ki so se ustvarile.

Prescott (2004: 1 – 3, 7) ugotavlja, da so se vzroki za zaostanek Evrope (Francija, Nemčija, Italija) za ZDA v BDP na delovno sposobnega prebivalca (med 15 in 64 letom starosti) od sedemdesetih do devetdesetih let spremenili. Če je bil v sedemdesetih zaostanek v večji meri posledica nižje evropske produktivnosti (BDP/delovno uro), medtem ko so Evropejci delali enako ali celo več kot Američani, je v devetdesetih v večji meri posledica manjšega števila delovnih ur na osebo med 15 in 64 letom starosti, medtem ko je produktivnost v Evropi na približno enaki ravni ali celo malo višja kot v ZDA. Prescott zaključí, da je ta preobrat pripisati izključno razlikam v davčnih sistemih, saj ti v Evropi ne spodbujajo dodatnega dela, ker so mejne stopnje obdavčitve s povprečno šestdeset odstotki previsoke. Za vsakih 100 EUR ustvarjenega z dodatnim delom Evropejci ohranijo zgolj 40 EUR, medtem ko 60 EUR odtegnejo posredno ali neposredno za davke.

Vsi naštetih razlogi so v določeni meri pripomogli k trenutni gospodarski kondiciji Evrope v primerjavi z ZDA pa tudi z ostalimi državami. Prav zato so tudi predlogi za ekonomske reforme, ki bi jih evropske države morale izpeljati kompleksni in zajemajo spremembe na vseh omenjenih področjih.¹⁶⁶

Porter (1990: 543 – 573) opisuje razvoj konkurenčnosti nacionalnih gospodarstev skozi štiri faze:

1. fazo, ki jo poganjajo prednosti, ki jih ima gospodarstvo v kakovosti ali specifičnosti razpoložljivih proizvodnih dejavnikov;
2. fazo, ki jo poganjajo velike kapitalske investicije v infrastrukturo in obrate, ki izkoriščajo in gradijo na že obstoječi tehnologiji ter proizvajajo večinoma standardizirane izdelke;
3. fazo, ki jo poganjajo inovacije in jo zaznamujejo povečanje tujih investicij, internacionalizacija poslovanja podjetij, usmeritev v bolj diferencirane in specializirane

¹⁶⁶ Baily in Kirkegaard (2004: 7 – 21) predlagata vrsto ukrepov na področjih regulacije in gospodarskih politik (z namenom povečanja konkurence in odstranitve ovir za rast produktivnosti), trgovinske politike EU, privatizacije in liberalizacije storitvenega sektorja, čezmejnega povezovanja podjetij, trga dela in plačne politike, pokojninskega sistema in sistema zdravstvenega zavarovanja, makroekonomske politike (predvsem na območju skupne valute). Zanimivo pa je, da se jima spremembe v davčni politiki, hitrejša izgradnja in modernizacija infrastrukture, hitro povečanje javnih sredstev za izobraževanje in usposabljanje ter vladni programi za izboljšanje rabe IT ne zdijo primarnega pomena.

Posebna delovna skupina pod vodstvom bivšega nizozemskega prvega ministra Wima Koka (2003) se je lotila perečega problema nezaposlenosti in predlagala vrsto ukrepov in politik, ki naj bi povečali prožnost trga dela in obenem zagotavljali zadostno varnost za vse akterje na njem (t. i. prožna varnost ali varna prožnost – *flexicurity*), zagotavljali zadostno udeležbo vseh družbenih skupin na trgu dela (tudi žensk, priseljencev, manjšin, mladih in starejših) ter skozi stalno vlaganje v človeški kapital in vseživljenjsko izobraževanje okreple prilagodljivost in usposobljenost delovne sile v državah EU.

Sapir *et al.* (2003: 123 – 168) se osredotočajo izključno na delovanje in politike EU in predlagajo spremembe v modelu upravljanja EU (*governance*) in razporeditvi pristojnosti med institucijami EU ter državami članicami, makroekonomski politiki (Paktu za stabilnost in rast), proračunski politiki, konvergenčni politiki ter dokončanju projekta enotnega notranjega trga (liberalizacija pretoka kapitala, dela in storitev).

Pelkmans in Casey (2004: 3 – 4, 6 – 10, 22 – 23) v kritiki poročila Sapir *et al.* (2003) opozarjata, da jedro evropskih gospodarskih težav ni v politikah na ravni EU, ampak v gospodarskih politikah na ravni nacionalnih držav, posebej tistih, ki se upirajo reformam. Lizbonski proces s svojim mehanizmom koordinacije med državami z omejeno vlogo institucij EU je zato po mnenju avtorjev brez pripravljenosti držav na konkretne reforme in brez učinkovitega mehanizma nadzora in strogih sankcij zgolj fasada za neaktivnost. Prav tako avtorja svarita pred napačnimi in nepopolnimi strategijami gospodarske rasti, ki v odsotnosti dalekosežnih strukturnih reform vsebujejo zgolj kratkoročne ukrepe za spodbujanje gospodarske aktivnosti in pokrivajo zgolj določena področja.

Podobno kritiko lizbonskega procesa podajajo avtorji poročila *European Policy Centre* (2004: 39 – 46). Očitajo mu zapletenost, odsotnost resnične vpetosti lizbonskega procesa in njegovih ciljev v nacionalnih politikah in proračunskih postavkah držav članic, pomanjkljivo koordiniranost dejavnosti znotraj vladnih organov držav članic ter med državami članicami in evropskimi institucijami, odsotnost pravega vodstva, ki bi proces potiskalo naprej, elitistično naravo, saj se odločitve sprejemajo na način od zgoraj navzdol, ter zaradi tega premajhno vključenost drugih relevantnih družbenih akterjev (gospodarstvo, organizacije civilne družbe, regionalne in lokalne oblasti, mediji in širša javnost). Vse to so po mnenju avtorjev razlogi za odsotnost pravih, otipljivih rezultatov lizbonskega procesa.

proizvode, razmah storitvenega sektorja in vse večja prefinjenost spremljevalnih in podpornih storitev;

4. fazo, ki jo poganja že pridobljeno bogastvo.

Zadnja faza je po Porterju faza nazadovanja, ker gospodarstva, ki to fazo dosežejo, tega nakopičenega bogastva iz preteklosti niso zmožna ohraniti ali nadgraditi, saj glavne vrednote niso več razvoj in stalne izboljšave, ampak ohranjanje vseh oblik pridobljenih položajev. Nacionalna gospodarstva ohranjajo konkurenčno prednost v vse manj sektorjih in sčasoma vitalna podjetja niso več zmožna zadostiti potrebam po delovnih mestih na trgu dela, pridobljeno bogastvo pa vse težje pokrije naraščajoče socialne izdatke države blaginje, zato se države zatečejo k zvišanju obdavčitve in tako še dodajo k postopnemu, a napredujočemu nazadovanju gospodarstev. Do njega ne pride nenadoma, saj se dobrobiti in položaji, pridobljeni v prejšnjih fazah še lep čas ohranjajo, a ko ta enkrat nastopi, se je iz njegove inercije težko izvleči. Porter je na začetku devetdesetih let v tej fazi videl VB ter deloma Nemčijo, ZDA pa naj bi bila takrat v nevarnosti prehoda vanjo. Več kot desetletje kasneje bi lahko s previdnostjo govorili o tem, da ZDA v to fazo ni vstopila, pač pa je ostala v fazi, ki jo poganjajo inovacije. Položaj VB je težje določljiv, medtem ko bi lahko iz zapisanega o capljanju Evrope za ZDA v smislu rasti BDP in produktivnosti dela lahko celo potegnili zaključek, da so se v nevarno fazo ujela predvsem velika evropska gospodarstva, ki tako izničujejo dosežke manjših in uspešnejših evropskih držav (skandinavske države, Irska, nekatere nove članice EU) ter zavirajo gospodarski razvoj stare celine.

6. VZROKI ZA ZAOSTANEK EVROPE ZA ZDRUŽENIMI DRŽAVAMI AMERIKE NA PODROČJU SELITVE STORITVENIH DEJAVNOSTI

6.1. Jezikovne pregrade

Vprašanje, ki se postavlja, je dokaj preprosto. Ali je dejstvo, da je angleščina postala tako globalno razširjen jezik zadosten razlog, da podjetja iz ZDA ter VB v toliko večji meri selijo storitvene dejavnosti v tujino kot podjetja iz celinske Evrope?

Tabela 6.1. primerja število govorcev in zemljepisno razširjenost angleščine ter nekaterih drugih evropskih jezikov.

Tabela 6.1.: Število govorcev in zemljepisna razširjenost nekaterih glavnih evropskih jezikov

Jezik	Število govorcev (v mio) ¹⁶⁷	Zemljepisna razširjenost ¹⁶⁸
Angleščina	508 ¹⁶⁹	VB, Avstralija, Nova Zelandija, Oceanija, Kanada, del Karibskega otočja, ZDA, Afrika (Bocvana, Eritreja, Etiopija, Južnoafriška republika, Kamerun, Gana, Liberija, Lesoto, Namibija, Nigerija, Kenija, Mavricij, Sejšeli, Sierra Leone, Tanzanija, Uganda, Zambija, Zimbabwe), Azija (Indija (35 milijonov oseb, ki uporabljajo angleški jezik), Izrael, Kambodža, Malezija, Pakistan, Singapur, Filipini (52 % prebivalcev je v popisu prebivalstva leta 1980 izjavilo, da angleščino obvlada kot drugi tuji jezik), Evropa (posebej razširjena v skandinavskih državah, Nemčiji ter na Nizozemskem, Irska, Malta, Grčija, zelo priljubljena tudi v novih članicah EU)
Španščina	417	Španija, uradni jezik v skoraj celotni Južni in Srednji Ameriki (razen v Braziliji, Surinamu, Gvajani, Francoski Gvajani, Belizu ter delu Karibskega otočja), ZDA (28,100.000 po popisu iz leta 2000), Filipini (nasprotujoči si podatki – po uradnih podatkih popisa iz leta 1990 le nekaj več kot 2000 govorcev, po nekaterih virih pa celo 1,816.000 govorcev), vse države z izrazitejšim številom španskih priseljencev.
Francoščina	169 ¹⁷⁰	Francija, Belgija, Švica, Luksemburg (vse skupaj 71 milijonov govorcev francoščina v EU skupaj s Švico), več kot 4 milijoni govorcev v srednji in vzhodni Evropi (posebej v Romuniji) Kanada (9, 6 mio govorcev), ZDA, Haiti, 39, 5 mio govorcev v podsaharski Afriki, 4,3 mio govorcev v Indijskem oceanu (Madagaskar, Mavricij, Sejšeli, Komori), več kot 33 milijonov govorcev v severni Afriki (Tunizija (64 % prebivalcev), Alžirija (57 % prebivalcev), Maroko (41 % prebivalcev)), 1,8 mio na Bližnjem Vzhodu (večina v Libanonu), Indokina (Laos, Vietnam Kambodža).
Portugalščina	191	Portugalska, Afrika (Angola, Gvineja – Bissau, Zelenortski otoki, Mozambik, São Tomé e Príncipe), Brazilija, vse države z izrazitejšim številom portugalskih priseljencev (Francija, Luksemburg, Belgija, Nemčija).
Italijanščina	61, 5	Italija, Švica, Hrvaška (70.000 govorcev), Francija, Nemčija, Belgija, Brazilija ¹⁷¹ (500.000 govorcev), Argentina (1,500.000 govorcev), Urugvaj (79.000 govorcev), Kanada (514.000 govorcev), ZDA (900.000 govorcev), Avstralija (500.000 govorcev), Eritreja, Libija (v obeh državah bolj ostanki kolonialne preteklosti).
Nemščina	128	Nemčija, Avstrija, Švica, Belgija, Luksemburg, Lihtenštajn, Italija, Srednja Evropa (Poljska, Češka, Slovaška, Madžarska), Južna Amerika (Argentina, Brazilija, Paragvaj), Kazahstan, Rusija, Južnoafriška republika, Kanada, ZDA

Viri: Ethnologue (2005), Graddol (2006: 62), Otero (1999), France Diplomatie (n.p.), Hohenthal (2003), US Census Bureau (2003)

¹⁶⁷ Vključuje osebe, za katere je materni jezik ter tiste, za katere je drugi jezik.

¹⁶⁸ Jezik kot uradni jezik (določen v ustavi ali kakšnem drugem uradnem dokumentu oz. uporabljan s strani uradnih organov države), nacionalni jezik (jezik, ki ga govori velik del prebivalstva neke države) ali pa zelo razširjen kot drugi jezik.

¹⁶⁹ Graddol (2006: 62) meni, da je s to oceno število govorcev angleškega jezika vključno s tistimi, ki ga obvladajo kot drugi tuji jezik močno podcenjeno. Po njegovem se številka približuje milijardi govorcev in angleščina tako ogroža prvo mesto kitajščine med svetovnimi jeziki z največ govorci (ta naj bi imela okoli 1,052 milijarde govorcev).

¹⁷⁰ Poleg tega števila Ministrstvo za zunanje zadeve republike Francije omenja še več kot 80 milijonov tistih, ki se francoščine učijo po vseh koncih sveta.

¹⁷¹ Italijansko ministrstvo za zunanje zadeve pravi, da živi v Braziliji med 20 in 25 milijoni prebivalcev italijanskega porekla, v Argentini jih med 6 in 10 milijoni izpolnjuje kriterije za pridobitev italijanskega državljanstva, v Venezueli naj bi skoraj polovico prebivalstva predstavljali potomci Italijanov, podobno je v Urugvaju. Italijanščina naj bi v zadnjih letih postala v teh južnoameriških državah za angleščino drugi najbolj priljubljen tuj jezik (Ministero degli Affari Esteri 2004).

Eurydice (2005: 39 - 56), informacijska mreža o izobraževanju v Evropi, v študiji o poučevanju jezikov v evropskih šolah predstavi nekatere podatke o uveljavljenosti in razširjenosti posameznih jezikov. Glavne ugotovitve so:

- a) Angleščina se je uveljavila v veliki večini evropskih držav kot najbolj poučevan tuji jezik tako na osnovnošolski kot na srednješolski ravni (izjeme so Belgija, kjer sta najbolj poučevana jezika glede na jezikovno skupino francoščina ter nizozemščina, Luksemburg, kjer predvsem v osnovnih šolah prevladuje nemščina ter Romunija, kjer je v srednjih šolah francoščina zaenkrat še v rahli prednosti pred angleščino - francoščino se v srednjih šolah uči k 87 % dijakov, angleščino pa 86,4 %).
- b) Na osnovnošolski ravni se učenci učijo večinoma le en tuji jezik, več se jih učijo na srednješolski ravni.
- c) Odvisno od države sta na drugem mestu med poučevanimi tujimi jeziki v okviru srednješolskega izobraževanja nemščina oz. francoščina (izjeme so baltske države in Bolgarija, kjer je na drugem mestu ruščina). Nemščina je uveljavljena predvsem v srednji Evropi (Češka - uči se jo 42,7 % dijakov, Madžarska - 43,3 %, Poljska - 48,5 %, Slovaška - 48,4 %, Slovenija - 36,5 %) in v Skandinaviji, v Baltskih državah pa je na tretjem mestu (v povprečju se jo uči okrog 30 % dijakov). Francoščina je bolj uveljavljena v sredozemskih državah in pa na Irskem ter v VB.
- d) Vloga angleščine raste praktično po vsej Evropi, tudi v srednji in vzhodni Evropi, kjer zaradi tega nekoliko izgublja na pomenu nemščina.
- e) Poleg angleščine, nemščine, francoščine, španščine ter ruščine se evropski dijaki znotraj šolskega sistema učijo bolj malo drugih jezikov. Prevladujejo torej razširjeni jeziki.

Najnovejša raziskava Evrobarometra (2006: 6 - 45) o znanju jezikov v Evropi, ki temelji na subjektivnih odgovorih anketirancev o lastnih jezikovnih sposobnostih, pa vsebuje naslednje zaključke:

- a) 56 % državljanov petindvajseterice držav članic EU naj bi bilo sposobno komunicirati v vsaj še enem jeziku poleg maternega, 28 % v dveh, 11 % v treh, 44 % pa obvlada zgolj materni jezik. Največji 'poliglotti' naj bi bili v državah Beneluksa, v skandinavskih državah, v baltski trojici ter na Slovaškem in v Sloveniji, najslabše jezikovno znanje pa naj bi imeli v Španiji, Italiji, na Portugalskem, na Madžarskem ter na Irskem in v VB.

- b) Socialno-demografska analiza podatkov kaže na to, da so glavne značilnosti Evropejca z znanjem več jezikov predvsem naslednje: je mlad, izobražen, študent ali pa zaseda vodilne položaje oz. opravlja takšno delo, ki terja znanje tujih jezikov ter je motiviran za učenje. Tak profil tudi pogosteje uporablja tuje jezike.
- c) Angleščina je najbolj razširjen drug jezik med Evropejci (govorilo naj bi ga 38 % vseh), francoščina in nemščina si delita drugo mesto (14 %), sledita španski in ruski jezik.
- d) S širitvijo EU pridobiva nemščina, saj jo v novih članicah obvlada več ljudi kot francoščino (23 % v primerjavi z 12 %) – predvsem na Češkem, Slovaškem in Madžarskem.
- e) Evropejci najboljše ocenjujejo svoje znanje angleščine (69 % izmed tistih, ki jo govorijo kot tuj jezik, obvlada več kot zgolj osnove), za nemščino je ta podatek 59 %, za francoščino npr. 54 %.
- f) Tisti, ki govorijo angleško, v največjem številu jezik uporabljajo vsak dan oz. pogosto, sledita nemščina in španščina.
- g) 25 % uporablja prvi tuji jezik na delovnem mestu (26 % v petnajsterici in 20 % v novih članicah), večina pa ga še vedno uporablja predvsem na počitnicah v tujini (42 %);
- h) Državljan novih članic EU so z izjemo Poljske in Malte nadpovprečno zagnani za učenje tujih jezikov v prihodnosti, prav tako to velja za prej omenjeni socialno-demografski tip evropskega govorca več jezikov ter tiste, ki že obvladajo kakšen tuji jezik.
- i) Angleščina je med Evropejci cenjena kot najbolj koristen tuji jezik za osebni razvoj in poklicno pot (68 %), sledita francoščina (25 %) ter nemščina (22 %). Francoščina v primerjavi s predhodnimi preverjanji izgublja koristnost v očeh Evropejcev, medtem ko jo nemščina ohranja. Nemščina je pred francoščino po koristnosti v novih članicah (predvsem v srednji Evropi), medtem ko je francoščina spredaj v večini držav petnajsterice.
- j) V novih članicah EU in med mladimi je glavna motivacija za izpopolnjevanje znanja tujih jezikov in učenje novih predvsem uporaba na delovnem mestu, pridobitev dobrega oz. boljšega delovnega mesta ali pa odhod na delo v tujino, medtem ko je v petnajsterici še vedno prevladujoča motivacija možnost uporabe jezika na počitnicah v tujini, čeprav so pomembne tudi z delom in delovnim mestom povezane spodbude.

Podatki o razširjenosti, uveljavljenosti jezikov, številu govorcev in njihovem jezikovnem znanju so primer zelo mehkih, težko oprijemljivih podatkov, ki jim je moč očitati, da ne zmorejo prikazati povsem jasne slike o dejanskem stanju. Podatki, ki temeljijo na anketah lahko kažejo nekoliko izkrivljeno sliko dejanskega stanja, ker temeljijo na subjektivnih mnenjih. Študije, ki se osredotočajo zgolj na poučevanje jezikov v šolah, ne povedo vsega o dejanski kakovosti in znanju jezikov ter njihovi nadaljnji uporabi v vsakdanjem življenju. Podatki o globalni razširjenosti jezikov lahko predvsem takrat, ko nimamo v mislih maternega, temveč prvi tuji jezik, bodisi podcenijo ali pa precenijo dejansko število kompetentnih govorcev in s tem globalni domet nekega jezika. Vse to je treba pri njihovi obravnavi vzeti v obzir in jih tolmačiti s ščepcem soli.

Graddol (2006: 34 – 67) v svojem poročilu o položaju angleškega jezika v svetu in njegovi nadaljnji usodi zapiše,¹⁷² da je ravno dejstvo, da se je angleščina uspela uveljaviti kot neke vrste *lingua franca* globalizacije oz. globalnega gospodarstva, k čemur je pripomoglo tudi to, da so bila ameriška in angleška podjetja toliko bolj dejavna od evropskih pri selitvi storitvenih dejavnosti v tujino (v storitvenem sektorju je vloga jezika še toliko bolj pomembna), odločilnega pomena za današnjo prevlado angleščine (kot uradnega, nacionalnega ali tujega jezika) v svetu. Angleščina ni več zgolj jezik privilegirane elite, ampak je z rastjo srednjega sloja v državah v razvoju (predvsem v Indiji in tudi na Kitajskem) postala nepogrešljiv del znanja mladih izobražencev srednjega sloja in neizogiben kriterij njihove zmožnosti sodelovanja na globalnem trgu dela.

Če torej s ščepcem soli iz zgoraj zapisanega o razširjenosti in uveljavljenosti nekaterih po izvoru evropskih jezikov po svetu in na stari celini zaključimo, da poleg angleščine tudi za ostale glavne evropske jezike obstaja v državah v razvoju ali pa v srednji in vzhodni Evropi vrsta dejanskih ali pa potencialnih govorcev, ki v znanju jezikov vidijo možnost dostopa do dobre zaposlitve in blaginje, je torej možnosti za francoska (npr. v severni Afriki, Romuniji, podsaharski Afriki, Indijskem oceanu), nemška (predvsem v srednji in vzhodni Evropi), italijanska (npr. v Braziliji, Argentini, na Balkanu), španska (v Južni in Srednji Ameriki) podjetja dovolj. S tem, ko bi v večji meri selila storitvene dejavnosti v

¹⁷² Podatki o upadanju pomena angleškega jezika na svetovnem spletu, napovedi o upadajočem deležu angleščine v svetovnem BDP, vzpon držav kot so Indija, Kitajska, Rusija ter Brazilija in postopna konvergenca med gospodarstvi, svetovna migracijska gibanja ter ostali socialno-demografski procesi (npr. rast izobrazbene strukture v državah v razvoju) po mnenju avtorja napovedujejo novo dobo, ki bo prinesla upad pomena angleškega jezika v svetu in rast jezikov kot so kitajščina, španščina, arabščina pa tudi portugalščina in ruščina.

tujino, bi lahko pripomogla k nadaljnji krepitvi vloge jezikov matičnih držav in si tako zagotovila še več ustrezne delovne sile za svoje globalno poslovanje.

6.2. Strožja zakonodaja glede varstva osebnih podatkov

UNCTAD (2004a: 158 - 159) pojem osebni podatki označi za zelo širok in težko določljiv pojem. V grobem gre za vse podatke, ki se tičejo posameznika in ki bi bili lahko posredno ali neposredno uporabljeni za njegovo identifikacijo (lahko gre za njegovo ime, datum rojstva, telefonsko številko, naslov ipd.).

Za potrebe Direktive Evropskega parlamenta in Sveta 95/46/ES o varstvu posameznikov pri obdelavi osebnih podatkov in o prostem pretoku takih podatkov¹⁷³ (od tu naprej direktiva 95/46/ES) je podana naslednja definicija pojma osebni podatki: 'osebni podatek' pomeni vsak podatek, ki se tiče identificirane fizične osebe oz. fizične osebe, ki jo je moč identificirati ('subjekt zasebnih podatkov'); fizična oseba, ki jo je moč identificirati je tista fizična oseba, ki jo je moč posredno ali neposredno identificirati, uporabljajoč pri tem predvsem identifikacijsko število ali pa enega ali več dejavnikov specifičnih za njeno fizično, psihološko, mentalno, ekonomsko, kulturno ali družbeno identiteto.

V nekaterih pravnih sistemih varstvo osebnih podatkov poleg fizičnih oseb zajema še pravne osebe kot so podjetja ali združenja (UNCTAD 2004a: 158).

Zbrane osebne podatke je moč uvrstiti v tri skupine. Tabela 6.2. prikazuje glavne značilnosti vsake od skupin (*Ibid*: 158 - 159).

¹⁷³ Direktiva Evropskega parlamenta in Sveta 95/46/ES o varstvu posameznikov pri obdelavi osebnih podatkov in o prostem pretoku takih podatkov (sprejeta dne 24. oktobra 1995):

1. del, http://europa.eu.int/comm/justice_home/fsj/privacy/docs/95-46-ce/dir1995-46_part1_en.pdf (12. 4. 2006);
2. del, http://europa.eu.int/comm/justice_home/fsj/privacy/docs/95-46-ce/dir1995-46_part2_en.pdf (12. 4. 2006).

Tabela 6.2.: Tri skupine osebnih podatkov

Podatki pridobljeni s soglasjem subjekta	Podatki pridobljeni brez soglasja subjekta	Občutljivi podatki
• Pridobljeni neposredno od posameznika; • Posameznik, ki podatke da, ve zakaj in komu jih daje ter eksplicitno (z jasno izraženim pristankom) ali implicitno (s tem, da ne ugovarja oddaji podatkov) poda svoje soglasje; • Posameznik ima poleg tega, da je primerno obveščen o nadaljnji uporabi njegovih zasebnih podatkov, tudi možnost zavrnitve oddaje nekaterih ali vseh svojih zasebnih podatkov, še posebej, če so podatki občutljivi.	• Pridobljeni so brez vedenja oz. brez soglasja subjekta; • Lahko gre za podatke, ki so sprva pridobljeni s soglasjem subjekta, nato pa so v prirejeni obliki prodani naprej (npr. v obliki trženjskih seznamov raznim podjetjem); • Velikokrat gre za podatke, ki so brez vedenja subjekta pridobljeni tekom neke transakcije (npr. ob nakupu preko spleta); • Pogoste so kombinacije podatkov te vrste iz več različnih virov; • Poseben primer so sledilni podatki, ki so specifični za okolje svetovnega spleta (strežniki in spletne strani preko tehnoloških naprav, ki omogočajo sledenje posameznega računalnika v njegovih dejavnostih v svetovnem spletu, zbirajo podatke o uporabnikih raznih spletnih storitev, njihovih navadah, nakupih itd.)	• Gre za podatke, ki naj bi razkrivali temeljne vidike zasebnosti posameznikov in zato terjajo posebno zaščito; • Nadzorniki podatkov¹⁷⁴ naj bi tako v teh primerih bili dolžni od posameznika dobiti njegovo eksplicitno soglasje, okrepiti uporabljene varnostne ukrepe oz. omejiti obseg nadaljnjih postopkov njihove obdelave; • Pojem občutljivosti se razlikuje med različnimi pravnimi sistemi kot odraz kulturnih razlik. • Smernice OZN glede zakonodajne ureditve digitaliziranih datotek z zasebnimi podatki med občutljive podatke prištevajo npr. tiste, ki bi lahko služili kot osnova za nezakonito in arbitrarno diskriminacijo posameznikov – podatki o rasnem in etničnem izvoru, barvi kože, spolnih navadah, političnem, verskem ter filozofskem prepričanju in članstvu v raznih združenjih (5.načelo).¹⁷⁵ To so lahko tudi podatki o posameznikovi uporabi telekomunikacijskih storitev ali finančni podatki.

Vir: UNCTAD (2004a: 158 – 159)

Današnja pravna ureditev varstva osebnih podatkov temelji na nekaterih osnovnih načelih, ki so vsebovani v relevantnih nacionalnih zakonodajah, v zakonodaji Evropske skupnosti, v lastnih pobudah za varstvo osebnih podatkov podjetij iz zasebnega sektorja in tudi v

¹⁷⁴ Nekaj ključnih pojmov, kot so definirani v direktivi 95/46/ES:

- **Nadzornik osebnih podatkov** je fizična ali pravna oseba, javni organ, agencija ali katerokoli drugo telo, ki samo ali skupaj z drugimi določa namen in načine obdelave osebnih podatkov;
- **Obdelovalec osebnih podatkov** je fizična ali pravna oseba, javni organ, agencija ali katerokoli drugo telo, ki v imenu nadzornika opravlja obdelavo osebnih podatkov;
- **Tretja stranka** je fizična ali pravna oseba, javni organ, agencija ali katerokoli drugo telo, ki niso subjekt, nadzornik ali obdelovalec osebnih podatkov ali ni neposredno pooblaščen s strani nadzornika ali obdelovalca za obdelavo osebnih podatkov.

¹⁷⁵ Smernice OZN glede zakonodajne ureditve digitaliziranih datotek z zasebnimi podatki (sprejete z resolucijo Generalne skupščine Organizacije združenih narodov 45/95 dne 14.decembra 1990), <http://www.unhchr.ch/html/menu3/b/71.htm> (12. 4. 2006).

naslednjih treh dokumentih mednarodnih medvladnih organizacij (UNCTAD 2004a: 160).¹⁷⁶

1. Smernice OECD za urejanje varstva zasebnosti in čezmejnih tokov osebnih podatkov;¹⁷⁷
2. Konvencija Sveta Evrope za zaščito posameznikov pri avtomatski obdelavi osebnih podatkov;¹⁷⁸
3. Smernice OZN glede zakonodajne ureditve digitaliziranih datotek z zasebnimi podatki.

Na podlagi omenjenih načel varstva osebnih podatkov so se danes oblikovali trije glavni pristopi k pravni ureditvi varstva osebnih podatkov (UNCTAD 2004a: 162 – 163). Tabela 6.3. prikazuje glavne značilnosti vsakega izmed njih ter ureditev vprašanja prenosa osebnih podatkov preko državnih meja v okviru vsakega od pristopov. Slednje je namreč ključno za ugotavljanje vpliva strogosti zakonodajne ureditve varstva osebnih podatkov na selitev storitvenih dejavnosti v tujino.

¹⁷⁶ Ta načela so (UNCTAD 2004a: 160 – 161):

- Osební podatki se zbirajo na pošten (subjekt mora biti v trenutku oddaje podatkov pravilno obveščen o nadaljnji uporabi teh podatkov) in zakonit način (zbiranje bodisi ni v nasprotju z določili zakonodaje bodisi zanj subjekt poda svoje soglasje);
- Osební podatki se zbirajo zgolj v tistem obsegu, ki je potreben za doseganje namena njihovega zbiranja ter zgolj za časovno obdobje, ki je v skladu z namenom zbiranja;
- Podatki se ne smejo razkriti, prenesti oz. uporabiti na kakršenkoli način, ki ne ustreza namenu zbiranja podatkov. Izjema je, ko je drugotna raba osebnih podatkov določena z zakonom ali vezana na dejavnosti javnega interesa, kot je to npr. kriminalistična preiskava;
- Vsebina zbranih in shranjenih podatkov mora biti redno obnavljana, da se zagotovi njihova pravilnost in ažurnost;
- V skladu z načelom poštenega zbiranja podatkov mora biti subjekt pravilno obveščen o namenu zbiranja podatkov, o tem, kdo jih bo uporabljal ter varoval in o morebitnem prenosu podatkov;
- Subjekti imajo pravico do dostopa do informacij o uporabi njihovih osebnih podatkov, do kopije vseh njihovih zbranih, obdelanih ter shranjenih osebnih podatkov in do popravka morebitnih nepravilnosti v njih;
- Subjekti imajo pravico do ugovora proti uporabi njihovih osebnih podatkov v določenih primerih;
- Osební podatki ne smejo biti preneseni tretji osebi, če subjekt o tej možnosti ni predhodno obveščen in če prejemnik ni zmožen zagotoviti enake mere varstva podatkov kot pošiljatelj (npr. ko gre za razlike v strogosti zakonodaje);
- Obstajati morajo ustrezni varovalni mehanizmi (organizacijski, tehnični in fizični) za zaščito pred tveganji, ki jih nosijo zbiranje, uporaba ter hranjenje osebnih podatkov. Ustreznost teh mehanizmov se ocenjuje glede na razmerje med tveganji, povezanimi s podatki ter finančnimi, kadrovskimi in tehničnimi zmožnostmi, ki so na razpolago;
- Uresničevanje določil varstva osebnih podatkov mora zagotavljati ustrezen institucionalni okvir, ki subjektom zagotavlja dostop do ustreznih pravnih sredstev za zaščito svojih pravic v primeru kršitev določil.

¹⁷⁷ Smernice OECD za urejanje varstva zasebnosti in čezmejnih tokov osebnih podatkov (sprejete dne 23. septembra 1980 kot priporočilo Sveta OECD), http://www.oecd.org/document/18/0,2340,en_2649_34255_1815186_1_1_1_1,00.html (12. 4. 2006).

¹⁷⁸ Konvencija Sveta Evrope za zaščito posameznikov v zvezi z avtomatsko obdelavo njihovih osebnih podatkov (CETS 108) (podpisana v Strasbourgu dne 28. 1. 1981, stopila v veljavo dne 1. 10. 1985), <http://conventions.coe.int/Treaty/en/Treaties/Html/108.htm> (12. 4. 2006).

Tabela 6.3.: Pristopi k pravni ureditvi varstva osebnih podatkov ter posledice za prenos osebnih podatkov preko državnih meja

Celovita pravna ureditev varstva osebnih podatkov	Prenos osebnih podatkov preko državnih meja znotraj celovite pravne ureditve	Sektorska pravna ureditev varstva osebnih podatkov	Prenos osebnih podatkov preko državnih meja znotraj sektorske pravne ureditve	Hibridna pravna ureditev varstva osebnih podatkov	Prenos osebnih podatkov preko državnih meja znotraj hibridne pravne ureditve
1. Obstaja splošen zakon, ki daje normativno obliko omenjenim načelom ureditve varstva osebnih podatkov. 2. Zakon ureja varstvo osebnih podatkov v javnem in zasebnem sektorju. 3. Nadzor nad uresničevanjem in spoštovanjem zakona na nacionalni ravni vrši poseben nadzoren organ, ki deluje tudi kot porok za uresničevanje pravic posameznikov in mora zatorej imeti pristojnosti za ukrepanje neodvisno od ostalih vladnih organov (pristojnost za preiskavo, posredovanje, sodelovanje v pravnih postopkih).	1. V splošnem je prenos osebnih podatkov preko državnih meja pri tem pristopu najbolj omejevan. 2. Prenos je prepovedan, če pravna ureditev države, v katero se podatki prenašajo ne omogoča njihove enakovredne oz. ustrezne zaščite (v odvisnosti od narave osebnih podatkov, ki se prenašajo). 3. Presoja o ustreznosti pravne ureditve v drugi državi je prepuščena bodisi nadzorniku podatkov ob nadzoru nacionalnega organa ali pa nacionalni organ vnaprej objavi seznam držav, ki ustrezajo pogojem za prenos podatkov.	1. Sektorski pristop temelji na prepričanju, da je najbolje pustiti trgom, da se regulirajo sami, država pa naj z zakonodajo posreduje le na tistih področjih, kjer obstaja velika nevarnost oškodovanja posameznikov v primeru zlorabe osebnih podatkov (recimo v finančnem sektorju). 2. Za razliko od celovitega pristopa torej ni vseobsegajoče zakonodaje, temveč obstaja zakonodaja le po posameznih sektorjih. 3. Nacionalni nadzorni organ ne obstaja. Nadzor je decentraliziran in razpršen po raznih državnih organih.	1. V splošnem ima sektorski pristop najbolj sproščena pravila glede prenosa osebnih podatkov preko državnih meja. 2. Izjema sta recimo finančni in zdravstveni sektor, v katerih je pričakovati omejitve prenosa (npr. predhodno obvestilo o prenosu ali morebitna pridobitev soglasja). 3. Za razliko od pristopa celovite ureditve je ključni vidik sektor iz katerega osebni podatki izvirajo in ne nujno sama narava osebnih podatkov. Prenos finančnih oz. zdravstvenih osebnih podatkov je tako omejen samo, če je njihov vir iz finančnega ali zdravstvenega sektorja.	1. Gre za kombinacijo obeh prejšnjih pristopov. 2. Celovita nacionalna zakonodaja zagotavlja minimalno raven varstva osebnih podatkov vsem posameznikom. 3. Sprejem, uresničevanje in uveljavljanje pravil varstva osebnih podatkov je prepuščeno posameznim sektorjem oz. panogam. Tako se stopnja varstva razlikuje od sektorja do sektorja. 4. Obstaja poseben organ za nadzor nad varstvom osebnih podatkov v vseh sektorjih, ki nadzira spoštovanje pravil, je odgovoren za obravnavo pritožb ter reševanje sporov.	1. Gre za kombinacijo obeh prejšnjih pristopov. 2. Nacionalna zakonodaja zagotavlja določeno raven varstva pri prenosu preko državnih meja za vse osebne podatke. 3. Pri presoji ustreznosti pravne ureditve v neki državi je za razliko od celovitega pristopa ključen sektor iz katerega podatki izvirajo in ne sama narava podatkov. Presoja ustreznosti je prepuščena posameznim sektorjem. 4. Prenos podatkov, ki izvirajo iz enega sektorja je tako lahko bolj omejen kot prenos sorodnih podatkov, ki izvirajo iz nekega drugega, strožje reguliranega sektorja. Za razliko od sektorskega pristopa pa je ne glede na sektor zagotovljena določena stopnja varstva za vse podatke.

Nadaljevanje na naslednji strani!

Tabela 6.3. – nadaljevanje s prejšnje strani!

Celovita pravna ureditev varstva osebnih podatkov	Prenos osebnih podatkov preko državnih meja znotraj celovite pravne ureditve	Sektorska pravna ureditev varstva osebnih podatkov	Prenos osebnih podatkov preko državnih meja znotraj sektorske pravne ureditve	Hibridna pravna ureditev varstva osebnih podatkov	Prenos osebnih podatkov preko državnih meja znotraj hibridne pravne ureditve
4. Tovrstna ureditev je za države EU predvidena z omenjeno direktivo Evropske skupnosti.	4. Ta presoja ne temelji samo na ustreznosti normativne ureditve v neki državi, ampak tudi na njeni sposobnosti uveljavljanja pravil varstva osebnih podatkov v praksi.	4. Splošna usmeritev med državami, ki so ubrale sektorski pristop je, da so sprejele zakonodajo, ki ščiti posameznike pred zlorabo osebnih podatkov s strani javnih organov, medtem ko je zasebni sektor v večini ostal nereguliran. 5. Sprejem, uresničevanje, uveljavljanje pravil varstva osebnih podatkov in določitev sankcij za kršitelje je prepuščena posameznim sektorjem. Če tega ne storijo, velja, da za posameznike ne obstaja pravna zaščita. 6. Izjema so finančni, telekomunikacijski ter zdravstveni sektor, kjer obstaja nacionalna zakonodaja ter poklici, ki so zavezani k praksi zaupnosti (zdravnik, odvetnik, bančnik) 7. Tipičen primer takega pristopa so ZDA.		5. Tak pristop ob minimalnem varstvu osebnih podatkov za vse omogoča ureditev varstva osebnih podatkov, ki je bolj po meri posameznim sektorjem oz. panogam in se poskuša izogniti morebitnemu pretiranemu restriktivnemu učinku enega samega vseobsegajočega zakona na določene panoge gospodarstva.	

Vir: UNCTAD (2004a: 162 – 166)

Iz tabele je razvidno, da je pravna ureditev varstva osebnih podatkov v EU strožja kot v ZDA.¹⁷⁹ Posledično so seveda strožje tudi omejitve pri prenosu osebnih podatkov preko državnih meja. Prav zaradi razlik v strogosti zakonodaje je z namenom, da bi olajšalo prenos osebnih podatkov med državami članicami EU ter ZDA, ameriško ministrstvo za trgovino sprejelo posebna načela zasebnosti varnega pristana,¹⁸⁰ Evropska komisija pa je vsem ameriškim podjetjem, ki se tem načelom zavežejo, z odločbo leta 2000 priznala ustreznost varstva osebnih podatkov in s tem možnost neoviranega pretoka podatkov. Poleg tega sta EU in ZDA leta 2004 podpisali še poseben sporazum o obdelavi in prenosu

¹⁷⁹ Dash (2005) kot temeljni razlog za drugačen pristop k varstvu osebnih podatkov na obeh straneh Atlantika navaja razliko v obravnavi vprašanja zasebnosti. Medtem ko je v ZDA zasebnost predvsem gospodarsko vprašanje, povezano z varstvom potrošnikov, je zasebnost v Evropi temeljna pravica, kar je med drugim zapisano tudi v desetem odstavku preambule Direktive (op. J. Š.). Poleg tega so po avtorjevem mnenju državljani ZDA veliko bolj neobremenjeni od Evropejcev glede prepuščanja osebnih podatkov v obdelavo in uporabo zasebnemu sektorju in veliko manj zaupljivi, ko gre za javni sektor. Posledično je tako v ZDA veliko več zakonodaje, ki pokriva varstvo osebnih podatkov v javnem sektorju, medtem ko so podjetja veliko manj obremenjena kot v Evropi. Obenem pa avtor izpostavlja, da je kultura javnosti in transparentnosti poslovanja ameriških podjetij v splošnem višja kot v Evropi, zato se kljub strožjim zakonskim določilom večina evropskih podjetij lažje izogne javni izpostavljenosti, tožbam in denarnim kaznim v primerih kršitev zakonodaje. Avtor prav tako ugotavlja, da z razmahom globalnega poslovanja podjetij, čigar življenjska tekočina je ravno pretok informacij, postaja povsod vse težje nadzorovati nadzirati spoštovanje varstva osebnih podatkov.

¹⁸⁰ Po teh načelih, ki jih je Ministrstvo za trgovino ZDA izdalo 11. julija 2000 in k katerim podjetja oz. organizacije pristopijo prostovoljno (bodisi pristopijo k samourejevalnem programu po teh načelih ali pa oblikujejo lastne samourejevalne programe varstva osebnih podatkov, ki so v skladu s temi načeli), je predvideno:

- Pravica posameznikov do obvestila o namenih zbiranja in uporabe njihovih osebnih podatkov, o kategoriji strank, katerim podjetje ali organizacija razkrije podatke ter o možnostih pritožbe in omejevanja uporabe osebnih podatkov;
- Možnost izbire (zavrnitve) posameznikov, ali se bodo njihovi podatki prenesli tretji stranki ali uporabili za namen, ki ni nezdružljiv s prvotno namembnostjo ter možnost izbire (izrecne privolitve) v primeru občutljivih podatkov;
- Pri prenosu tretji stranki se uporabita načeli obvestila in možnosti izbire, razen ko gre za tretjo stranko, ki v vlogi posrednika nalogo opravlja v imenu ali po navodilih organizacije in je bodisi pristopila Načelom, je podvržena določilom direktive 95/46/ES ali pa na drug način zagotavlja ustrezno zaščito osebnih podatkov;
- Podjetja ali organizacije, ki pripravljajo, vzdržujejo, uporabljajo ali razširjajo osebne podatke jih morajo na ustrezen način zavarovati pred izgubo, zlorabo, nepooblaščenim dostopom, razkritjem, spreminjanjem ali uničenjem;
- Osební podatki morajo ustrezati namenu, za katerega se bodo uporabili in morajo biti v skladu s tem namenom zanesljivi za nameravano uporabo, točni, popolni in trenutni;
- Posamezniki morajo imeti dostop do svojih osebnih podatkov, ki jih hrani podjetje ali organizacija ter možnost, da jih popravijo, spremenijo ali izbršejo, če niso točni, razen v primerih, ko bi bili stroški tega nesorazmerni s tveganjem za zasebnost zadevnega posameznika ali v primerih, ko bi bile kršene pravice drugih oseb;
- Uvedeni morajo biti mehanizmi, ki zagotavljajo učinkovito izvajanje teh načel (pritožbeni mehanizmi, postopki preverjanja izvajanja načel, obveznosti odpravljanja težav ter predvidene sankcije v primeru ugotovljenih kršitev) (Odločba Komisije z dne 26. julija 2000: 122 – 124).

podatkov o letalskih potnikih med letalskimi družbami ter ameriškim Ministrstvom za domovinsko varnost ter Uradom za carino in nadzor meja.¹⁸¹

Ključni dokument na ravni EU za področje varstva osebnih podatkov je že omenjena direktiva 95/46/ES.¹⁸² Za problematiko selitve storitvenih dejavnosti sta ključna predvsem 25. in 26. člen, ki sta opredeljena v nadaljevanju.

25. člen:

⇒ Države članice v svoji zakonodaji zagotovijo, da do prenosa osebnih podatkov v tretjo državo (državo izven Evropskega gospodarskega prostora) pride zgolj takrat, ko je v tej državi zagotovljeno ustrezno varstvo osebnih podatkov.

⇒ Presoja ustreznosti varstva osebnih podatkov tretje države bo temeljila na vseh okoliščinah povezanih s prenosom osebnih podatkov (njihova narava, namen in predvideno trajanje njihove obdelave v tretji državi), katera je država izvora in katera je

¹⁸¹ Odločba Komisije z dne 26. julija 2000 po Direktivi Evropskega parlamenta in Sveta 95/46/ES o primernosti zaščite, ki jo zagotavljajo načela zasebnosti varnega pristana in s tem povezana najpogostejše zastavljena vprašanja, ki jih je izdalo Ministrstvo za trgovino ZDA (2000/520/ES), <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/sl/dd/16/01/32000D0520SL.pdf> (14. 4. 2006).

Sporazum med Evropsko skupnostjo in Združenimi državami Amerike o obdelavi in prenosu podatkov o letalskih potnikih med letalskimi družbami ter Ministrstvom za domovinsko varnost in Uradom za carino in nadzor meja ZDA (podpisan 28. 5. 2004 v Washingtonu), http://europa.eu.int/comm/justice_home/fsj/privacy/docs/adequacy/pnr/2004-05-28-agreement_en.pdf (14. 4. 2006).

¹⁸² Evropska komisija v svojem prvem poročilu o uresničevanju direktive 95/46/ES v splošnem izpostavi predvsem:

- Pozen prenos direktive 95/46/ES v nacionalno zakonodajo držav članic, saj je večina držav prenos izvršila šele po letu 2000;
- Vztrajanje razlik med zakonodajami držav članic, ki v največji meri niso posledica kršitev prava Evropskih skupnosti, a bolj posledica različnih ukrepov držav na podlagi manevrskega prostora, ki ga direktiva 95/46/ES dovoljuje. Večina teh razlik ne ogroža delovanja notranjega trga, nekatere pa vseeno ovirajo bolj prožno in poenostavljeno ureditev varstva osebnih podatkov;
- Finančna podhranjenost dejavnosti izvajanja zakonodaje ter nadzorni organi s prevelikim razponom zadalžitev med katerimi izvajanje zakonodaje nima prednostnega pomena;
- Površno spoštovanje zakonodaje s strani nadzornikov osebnih podatkov prav zaradi neučinkovitih mehanizmov izvajanja;
- Slabo poznavanje pravic s strani subjektov osebnih podatkov, kar še dodatno vodi do večje mere kršitev zakonodaje (First report from the Commission 2003: 10 - 13).

Raziskava Eurobarometra (2003a: 43, 48 - 53) med posamezniki o varstvu osebnih podatkov je namreč pokazala, da je poznavanje zakonodaje in prakse na tem področju med državljani EU15 slabo. 70 % jih je menilo, da je zavest o pomenu varstva osebnih podatkov v njihovi državi slabo razvita. Kar 68 % jih še ni slišalo, da obstajajo posebni neodvisni nacionalni organi, ki nadzirajo uresničevanje zakonodaje o varstvu osebnih podatkov, sprejemajo pritožbe posameznikov in proti kršiteljem izrekajo sankcije. 61 % jih ni slišalo o zakonodajnih določilih, ki posameznikom omogočajo dostop do njihovih osebnih podatkov in popravilo ali izbris slednjih v primeru napak ali njihove nezakonite pridobitve. Med tistimi, ki so zanje slišali, pa jih je do takrat to pravico izkoristilo borih sedem odstotkov. Nekoliko boljše je bilo poznavanje nekaterih drugih določil, posebej tistih o potrebnem soglasju posameznikov k uporabi njihovih podatkov ter o možnosti nasprotovanja njihovi uporabi za nekatere namene, saj jih je več zanje slišalo kot ne.

država prejemnica, zakonska pravila (splošna ali sektorska) ter strokovni standardi in varnostni ukrepi v veljavi v tretji državi.

⇒ Države članice in Evropska komisija se medsebojno obveščajo o primerih, ko menijo, da neka tretja država ne zagotavlja ustreznih ravni varstva osebnih podatkov. V primerih, ko Evropska komisija ugotovi, da določena tretja država ne zagotavlja ustreznega varstva določene vrste osebnih podatkov, morajo države članice sprejeti vse potrebne ukrepe, da preprečijo prenos te vrste podatkov v to državo. Podobno morajo države članice spoštovati odločitev Evropske komisije, da neka tretja država zagotavlja ustrezno raven varstva osebnih podatkov.¹⁸³

26. člen:

⇒ Izjeme k določilom 25. člena so dovoljene pod pogoji, da je:

- subjekt osebnih podatkov podal svoje nedvoumno soglasje k prenosu podatkov;
- prenos podatkov nujno potreben za uresničevanje določil pogodbe med subjektom in nadzornikom osebnih podatkov oz. s pogodbo povezanih ukrepov na zahtevo subjekta;
- prenos podatkov nujen za sklenitev ali izvedbo pogodbe med nadzornikom osebnih podatkov in tretjo stranjo v interesu subjekta osebnih podatkov;
- prenos podatkov nujen iz razlogov javnega interesa ali je potreben za izpeljavo postopkov pravnih zahtevkov;
- prenos podatkov nujen za zaščito življenjskih interesov subjekta osebnih podatkov;
- prenos podatkov izveden iz podatkovne baze, ki je ob izpolnjevanju ustreznih pogojev dostopna javnosti.

¹⁸³ Postopek za ugotavljanje, ali tretja država zagotavlja ustrezno varstvo osebnih podatkov vsebuje sledeče korake:

- Predlog Evropske komisije;
- Mnenje delovne skupine ustanovljene po 29. členu direktive 95/46/ES;
- Mnenje Odbora ustanovljenega po 31. členu;
- Tridesetdnevno obdobje, v katerem ima Evropski parlament pravico, da preveri, če je Evropska komisija uporabila svoje izvršne pristojnosti v skladu z evropsko zakonodajo;
- Sprejetje odločitve s strani Evropske komisije (European Commission 2006)

Do sedaj je Evropska komisija poleg sporazumov z ZDA za države oz. območja z ustreznim varstvom osebnih podatkov določila Argentino, Kanado, Švico, Kanalski otok Guernsey ter otok Man v Irskem morju (*Ibid.*).

⇒ Država članica lahko odobri prenos osebnih podatkov v tretjo državo, če nadzornik podatkov navede ustrezna varovala za zaščito zasebnosti.¹⁸⁴ Takšna varovala naj bi bila vsebovana predvsem v obliki pogodbenih določil med pošiljateljem in prejemnikom. V tem primeru država članica o odobritvi obvesti Evropsko komisijo in ostale države članice. Ob nasprotovanju Evropske komisije ali ene oz. več držav članic takšnemu ukrepu na podlagi upravičenih razlogov Komisija sprejme ustrezne ukrepe, ki jih je država članica dolžna spoštovati.

⇒ Komisija lahko tudi določi posebna standardne pogodbene klavzule, ki naj bi zagotavljala zadostno raven varstva osebnih podatkov.¹⁸⁵

Določila direktive 95/46/ES torej postavljajo precejšnje ovire podjetjem, ki želijo svoje delovanje organizirati na globalni ravni in seliti storitvene dejavnosti v tujino, saj dejansko vsiljuje evropske standarde varstva osebnih podatkov drugim pravnim sistemom (E-commerce Law and Policy 2003: 14 – 15).

Kako lahko torej evropska podjetja, ki želijo seliti storitvene dejavnosti v države, ki nimajo ustrezne ureditve varstva osebnih podatkov, te ovire preskočijo? Na razpolago so jim naslednje možnosti (Weir 2004: 3; E-commerce Law and Policy 2003: 14 - 15):

a) Podjetje nadzornik osebnih podatkov iz EU, ki jih želi prenesti v obdelavo podjetju iz tretje države, ki ne ponuja ustreznega varstva osebnih podatkov in podjetje ponudnik storitev lahko skleneta dogovor o primernih ukrepih za zagotavljanje ustreznega varstva osebnih podatkov. Takšna rešitev je sicer sprejemljiva npr. v VB, ki ima nekoliko bolj pragmatičen odnos do varstva osebnih podatkov, ni pa nujno zadostna v vseh državah članicah EU.¹⁸⁶

¹⁸⁴ Države članice so po direktivi 95/46/ES obvezane, da o takšnih primerih obvestijo Evropsko komisijo. Za takšno obveščanje je potrebno, da države članice učinkovito izvajajo neko obliko nadzora nad prenosom podatkov. Nekatere države se odločajo za dejaven nadzor nad prenosom podatkov v tretje države in od nadzornikov podatkov zahtevajo obvestilo o prenosu ter izstavitve fotokopije pogodbe o prenosu pri nacionalnem nadzornem organu. Druge se odločajo za naknadni nadzor skozi učinkovite in obsežne postopke revizije (Commission staff 2006: 3).

¹⁸⁵ Prenosov podatkov preko standardnih pogodbenih klavzul državam članicam ni potrebno sporočiti Komisiji, razen v primerih, ko so tovrstni prenosi začasno prekinjeni ali prepovedani (*op. cit.*).

¹⁸⁶ V VB lahko npr. nadzornik osebnih podatkov ter njihov prejemnik v tretji državi skleneta pogodbo o zaščiti prenesenih podatkov ne da bi pri tem potrebovala soglasje Britanskega komisarja za varstvo osebnih podatkov. V bistvu je celoten britanski zakon o varstvu osebnih podatkov osnovan na načelu, da leži odgovornost za ustrezno varstvo podatkov pri njihovem nadzorniku in ne pri uradnem nadzornem organu. Tako z izjemo posebnih primerov ne obstaja mehanizem predhodne odobritve pogodbenih določil s strani Britanskega komisarja za varstvo osebnih podatkov. Nadzornik podatkov sam sprejme ukrepe, ki so zanj

b) Podjetja se lahko zatečejo k standardnim pogodbenim klavzulam predvidenim v 26.členu direktive 95/46/ES.¹⁸⁷

c) Delovna skupina ustanovljena po 29. členu direktive 95/46/ES posebej za primere prenosa osebnih podatkov med posameznimi deli multinacionalnih podjetij predlaga tudi vpeljavo posebnih zavezujočih korporacijskih pravil za mednarodne prenose podatkov.¹⁸⁸

Raziskava Eurobarometra (2003b: 5, 8, 11, 25, 26, 49, 51, 54) med zaposlenimi v podjetjih, zadolženimi za varstvo osebnih podatkov, je prinesla naslednje zaključke:

a) Med anketiranimi podjetji v EU (petnajsterica) jih zgolj 27 % meni, da njihova nacionalna zakonodaja o varstvu osebnih podatkov zagotavlja visoko raven zaščite slednjih. Večina (54 %) jih meni, da je raven zaščite srednja oz. povprečna.

primerni in jih mora biti pripravljen in sposoben tudi braniti v primeru pritožb o nespoštovanju zakonskih določil (Information Commissioner 1998: 9 – 10).

¹⁸⁷ Primera takšnih standardnih pogodbenih klavzul sta predstavljena v dveh odločbah komisije:

Odločba Komisije z dne 15. junija 2001 glede standardnih pogodbenih klavzul za prenos osebnih podatkov v tretje države po direktivi 95/46/ES (2001/497/ES), http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2001/l_181/l_18120010704en00190031.pdf (14. 4.2006).

Odločba Komisije z dne 27. decembra 2004 o spremembi Odločbe 2001/497/ES glede uvedbe alternativnega sklopa standardnih pogodbenih klavzul za prenos osebnih podatkov v tretje države (2004/915/ES), http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/sl/oj/2004/l_385/l_38520041229sl00740084.pdf (14. 4.2006).

Evropska komisija (2006: 3 – 7) v poročilu o izvajanju zgornjih odločb v splošnem ugotavlja, da se podjetja in organizacije v državah članicah premalo zatekajo k standardnim pogodbenim klavzulam za mednarodni prenos podatkov, ki po mnenju Komisije predstavljajo najbolj učinkovit mehanizem zaščite osebnih podatkov. V nekaterih državah članicah se po ugotovitvah Komisije sploh ne uporabljajo. Poleg tega Komisija ugotavlja, da sta nadzor prenosov osebnih podatkov s strani držav članic in njihovo obveščanje Komisije o primerih odobritve tovrstnih prenosov ali preko *ad hoc* pogodbenih določil med pošiljateljem in prejemnikom (po direktivi 95/46/ES obvezno) ali preko standardnih pogodbenih klavzul (po direktivi neobvezno) izjemno pomanjkljiva, kar sproža pomisleke, da države članice s svojim izvajanjem zakonodaje dejansko ne uresničujejo namena direktive 95/46/ES in tako posledično prihaja do nenadzorovanega prenosa osebnih podatkov v tretje države brez ustreznih pravnih mehanizmov njihovega varstva.

V okviru spletne ankete, ki je potekala leta 2002 kot del projekta *Your Voice*, je približno 1000 nadzornikov osebnih podatkov med drugim izrazilo večinsko mnenje, da so standardne pogodbene klavzule, ki jih je pripravila Komisija pretirano kompleksne in pretežke za izvajanje. Nadzorniki, ki so v spletni anketi sodelovali, so se zavzeli za bolj prožen pristop, ki bi temeljil na pogodbenih določilih sprejetih skozi pogajanja s partnerskimi podjetji v tretjih državah (European Commission 2002).

¹⁸⁸ Ta pravila naj bi v kar največji meri odražala načela varstva osebnih podatkov v direktivi 95/46/ES in naj bi v bistvu zavezovala vse dele multinacionalnih podjetij ali drugih skupin podjetij, ne glede na mesto ustanovitve podjetja ali izvor osebnih podatkov. Vseeno pa bi bilo po mnenju delovne skupine primerno, če bi glede uresničevanja pravil podjetja razlikovala med osebnimi podatki subjektov iz držav EU in podatki drugega izvora. Čeprav gre za ukrep podoben kodeksom vedenja oz. poslovanja multinacionalnih podjetij, ga bi bilo treba po mnenju delovne skupine poimenovati drugače in zato predlaga naziv (pravno) zavezujoča korporacijska pravila za mednarodne prenose podatkov. Kodeks vedenja v okviru direktive 95/46/ES namreč pomeni predvsem ukrep za prilagoditev nacionalne zakonodaje držav članic EU okoliščinam v različnih sektorjih gospodarstva (Article 29 – Data Protection Working Party 2003: 7 – 9).

- b) Večina (54 %) predstavnikov podjetij meni, da nacionalna zakonodaja ni dovolj prilagojena oz. sploh ni prilagojena rastočemu številu prenosov osebnih podatkov. Le 40 % jih meni, da je dobro oz. povsem prilagojena.
- c) V veliki večini (91 %) se predstavniki podjetij strinjajo, da so zahteve zakonodaje potrebne za zagotavljanje varstva potrošnikov in zaščito temeljnih državljskih pravic ter približno v dvotretjinskem številu izražajo nestrinjanje z mnenjem, da naj bi bile zahteve zakonodaje v nekaterih pogledih prestroge ali celo z izjemo posameznih sektorjev nepotrebne.
- d) Le 10 % anketiranih oseb pravi, da podjetje v katerem so zaposleni prenaša osebne podatke v države zunaj Evropskega gospodarskega območja. Ostalih 90 % jih pravi, da tega ne počno.
- e) Velika podjetja (nad 250 zaposlenih) med vsemi v največji meri prenašajo osebne podatke izven Evropskega gospodarskega območja (20 %).
- f) Med predstavniki podjetij prevladuje prepričanje, da nadzorniki, ki pri njihovem prenosu ne spoštujejo popolnoma določil zakonodaje o varstvu osebnih podatkov, to počno predvsem zaradi slabega poznavanja zakonodaje, omejene vloge nacionalnih nadzornih organov pri ugotavljanju kršitev, dolgotrajnega obdobja prilagoditve na nova zakonska določila ter zaradi dejstva, ker dobijo tako malo pritožb, da se jim popolno spoštovanje zakonodaje ne zdi smiselno. Le 4 % podjetij, iz katerih prihajajo anketirani predstavniki, naj bi prejeli pritožbe posameznikov, ostalih 96 % pa ne.

6.3. Strožja delovna zakonodaja

OECD (2004b: 64 – 76, 102 - 118) stopnjo zaščite delovnih razmerij meri s posebnim kazalcem. Ta vsebuje tri glavne komponente: zaščito redno zaposlenih pred individualnim odpustom, posebne zahteve za primere kolektivnih odpustov ter ureditev začasnih oblik zaposlitve. Kazalec se objavlja v dveh različicah. Prva ne vključuje posebnih določil o primerih kolektivnih odpustov, druga pa jih vključuje. Ker so se podatki o posebnih zahtevah v primerih kolektivnih odpustov začeli v indeksu upoštevati šele ob koncu devetdesetih let, druga različica omogoča slabši pregled sprememb skozi čas (stopnja zaščite delovnih razmerij je bila do sedaj merjena trikrat in sicer ob koncu osemdesetih,

devetdesetih ter leta 2003), a je zato nekoliko bolj celovita.¹⁸⁹ Natančnejši prikaz komponent kazalca OECD se nahaja v prilogi B.

Graf 6.1. prikazuje vrednosti druge različice kazalca zaščite delovnih razmerij v državah članicah OECD za leto 2003. Najnižje vrednosti imajo ZDA in druge anglo-saške države, med evropske države z najvišjo vrednostjo pa se uvrščajo sredozemske države z izjemo Italije. Evropske gospodarske velesile kot so Francija, Nemčija, Italija pa tudi Nizozemska so uvrščene na prehodu med sredino in zgornjim delom razvrstitve. Razlike v vrednosti med ZDA in VB ter celinskimi evropskimi gospodarstvi so očitne.¹⁹⁰

Graf 6.2. prikazuje razvoj na področju zaščite delovnih razmerij med letoma 1998 ter 2003. Vrednosti so v omenjenem obdobju ostale bolj ali manj enake. Med evropskimi državami sta izjemi predvsem Italija in Grčija, kjer je prišlo do izrazitejše sprostitve določil zakonodaje.

Vrednosti posameznih komponent kazalca zaščite delovnih razmerij OECD za leto 2003 po državah članicah so razvidne v prilogi C.

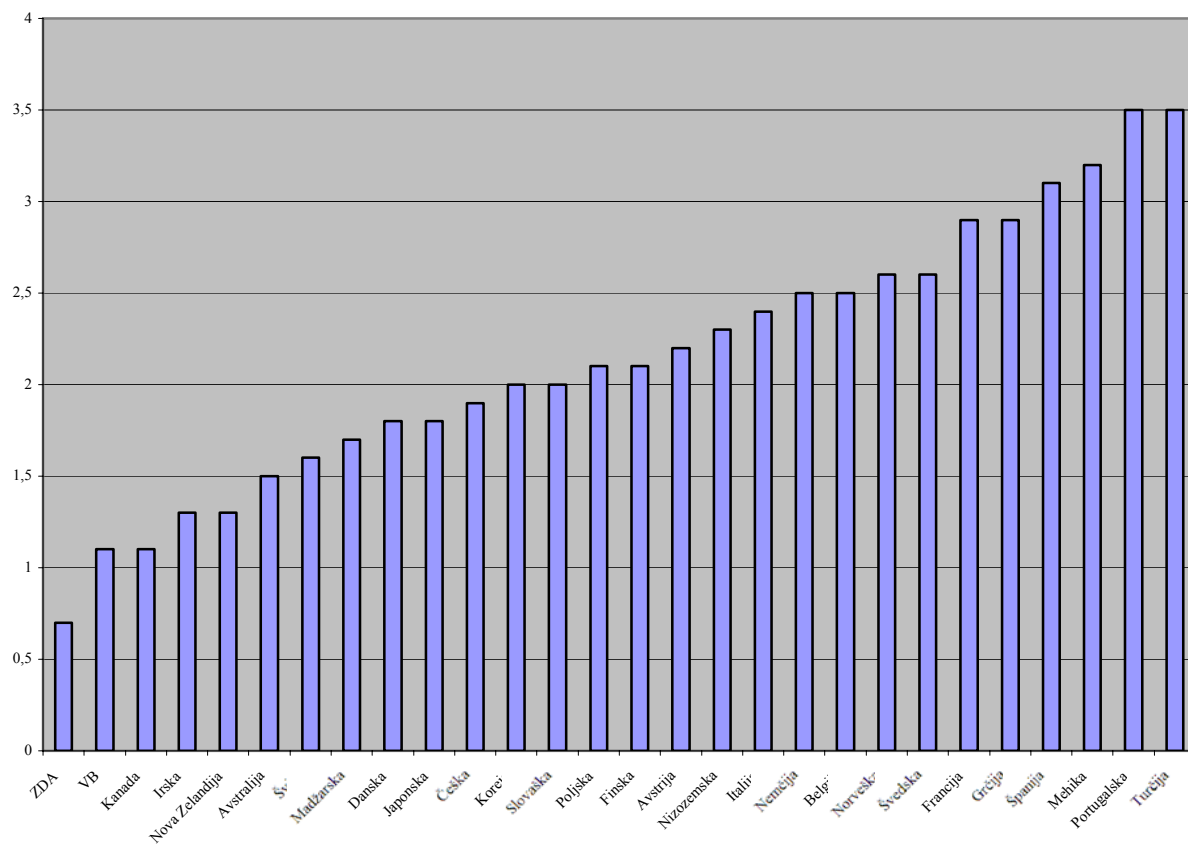
¹⁸⁹ Čeprav upoštevanje posebnih zahtev za primere kolektivnega odpuščanja statistično izjemno malo vpliva na primerjavo med stopnjami zaščite po državah.

¹⁹⁰ Osnovna razlika med ZDA in Evropo (vključno z VB) je v tem, da je v ameriškem pravnem redu uveljavljeno načelo, da delodajalec lahko zaposlenega po lastni volji odpusti iz katerihkoli razlogov, razen če ne obstajajo točno določena zakonska določila, ki pravijo drugače. Če temu ni tako, je zaposleni lahko odpuščen kadarkoli, iz kateregakoli razloga ali celo brez razloga. To velja tako za individualne odpuste kot za kolektivne odpuste. Približno 85 % vseh zaposlenih v zasebnem sektorju uživa zgolj šibko zaščito pred individualnimi odpusti ter praktično nobene zaščite pred kolektivnimi odpusti.

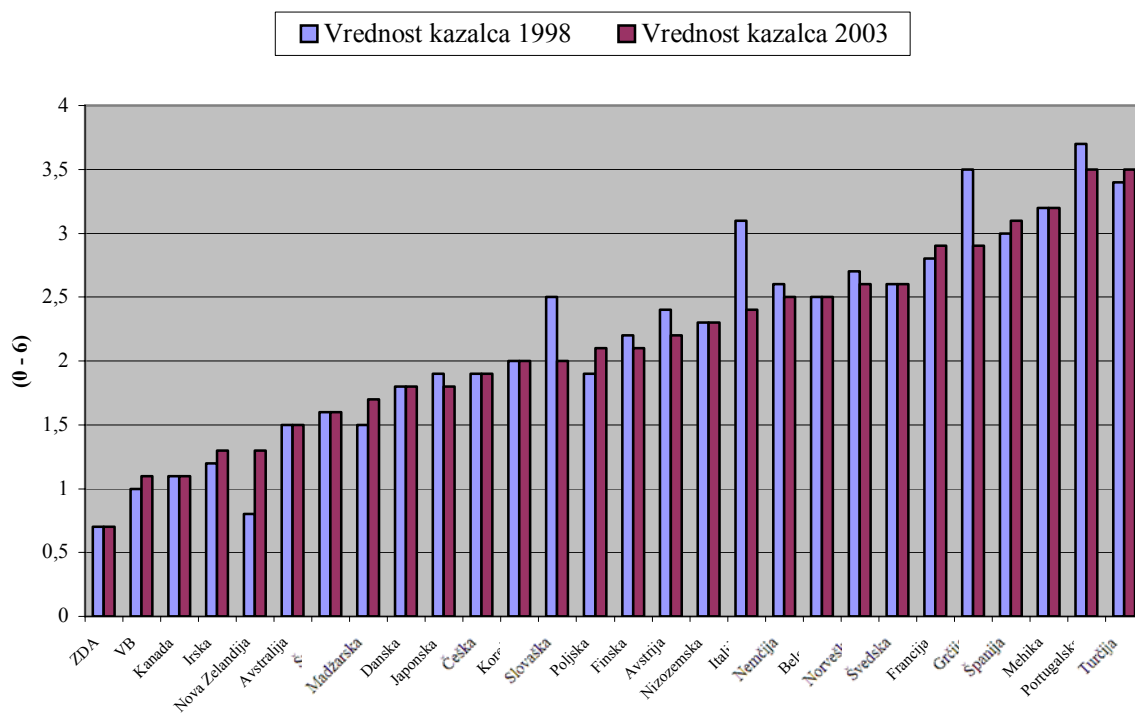
Izjeme so zgolj v primerih obstoja sklenjenih kolektivnih pogodb med sindikati in podjetji, v primerih implicitnih ustnih ali pisnih zagotovil delodajalcev o spoštovanju določenih standardov ob prekinitvi delovnih razmerij v primerih obstoja kodeksov zaposlovanja na ravni posameznih podjetij ali splošnega pakta o delovanju v dobri veri v delovnih razmerjih ter v primerih, ko bi bilo odpuščanje brez pravega povoda ali bi kršilo načela javne politike, pa še vse to ne velja vedno in v vseh zveznih državah ter največkrat nima podlage v zakonskih določilih, temveč bolj v ustaljeni praksi in etičnih načelih. Celotno VB, država z najbolj prožnimi določili delovnopravne zakonodaje v Evropi, ne sledi ZDA v tem vzgledu in je tudi pod vplivom evropske zakonodaje vzpostavila vrsto varovalk za zaposlene.

Je pa v ZDA obenem uveljavljen t.i. *experience rating* sistem, ki v grobem pomeni, da delodajalci plačajo večji delež prispevkov za primer brezposelnosti, če odpuščajo bolj pogosto in v večjem obsegu. Kolikšen delež vsakega dodatnega dolarja nadomestil za primer brezposelnosti, ki ga povzročijo, odpade na njih, se razlikuje od zvezne države do zvezne države in obsega od 8 % pa vse do 86 %. V Evropi je ta delež nič, saj podjetja vplačujejo po enotni prispevni stopnji, ne glede na dinamiko odpuščanja. (Ahanchian 2002: 31 – 32, 46; Muhl 2001: 4, 7, 10; Blanchard, Tirole: 7, 15).

Graf 6.1.: Kazalec zaščite delovnih razmerij OECD 2003 (0 - 6)



Graf 6.2.: Primerjava vrednosti kazalca zaščite delovnih razmerij OECD (1998 in 2003)



V nadaljevanju je na kratko predstavljenih nekaj glavnih zakonodajnih predpisov za primere individualnega in kolektivnega odpusta v ZDA ter v šestih največjih evropskih gospodarstvih po ustvarjenem BDP - VB, Franciji, Italiji, Nemčiji, Nizozemski ter Španiji.

Tabela 6.4.: Zaščita delovnih razmerij v ZDA

Administrativni postopki v primeru individualne prekinitev delovnega razmerja	Ni posebnih predpisanih postopkov. Odpuščeni je obveščen pisno ali ustno. Le nekaj zveznih držav predpisuje obvestilo o razlogih za prekinitev delovnega razmerja.
Odpovedni rok in odpravnina v primerih individualne prekinitev delovnega razmerja	Ni zakonskih predpisov, lahko pa so odpravnine in odpovedni rok urejeni preko kolektivnih ali individualnih pogodb oz. so določni v poslovni politiki podjetij. Leta 2000 naj bi približno 20 % delavcev v zasebnem sektorju imelo predvideno odpravnino ob prekinitvi delovnega razmerja.
Utemeljeni ali neutemeljeni razlogi prekinitev delovnega razmerja	Z izjemo primerov, ko so kršena načela enakih možnosti (rasa, nacionalnost, spol ipd.) ter primerov, ko bi fizično ali psihično hendikepirane osebe ob ustreznih spremembah na delovnem mestu svoje delo lahko še naprej opravljale, je vsaka druga prekinitev v zasebnem sektorju delovnega razmerja utemeljena, če nista stranki v pogodbi določila drugače.
Kdaj gre za kolektivni odpust?	Zakon <i>Worker Adjustment and Retraining Notification Act</i> (WARN) pokriva vsa podjetja in organizacije razen organe oblasti, ki imajo več kot sto zaposlenih. Kot kolektiven odpust predvideva zaprtje obrata, če ta povzroči izgubo delovnega mesta za najmanj petdeset zaposlenih znotraj tridesetdnevnega obdobja. Prav tako kot kolektiven odpust predvideva odpust znotraj tridesetdnevnega obdobja več kot 500 zaposlenih ali 50 do 499 zaposlenih, če ti predstavljajo vsaj 33 % vseh zaposlenih. ¹⁹¹
Zahteve po obveščanju v primeru kolektivnega odpusta.	Dolžnost obveščanja prizadetih zaposlenih ali sindikatov (kjer obstajajo) ter državnih ali lokalnih oblasti.
Odpovedni rok in ostali dodatni stroški v primerih kolektivnega odpusta.	60-dnevni odpovedni rok. Izjeme so primeri, ko gre za časovno omejeno poslovno dejavnost, za podjetja v nevarnosti bankrota, za nepredvidene poslovne okoliščine ter primeri, ko je odpuščanje posledica naravne nesreče. Posebnih drugih dodatnih stroškov v primeru kolektivnega odpusta ni.

Vir: OECD (2004a: 4, 5, 9, 21, 25), US Department of Labor (n.p.)

¹⁹¹ Zakon je bil sprejet avgusta 1988, v veljavo pa je stopil februarja 1989 (US Department of Labor n.p.).

Tabela 6.5.: Zaščita delovnih razmerij v VB in Franciji

	VB	Francija
Administrativni postopki v primeru individualne prekinitve delovnega razmerja	Individualna prekinitev delovnega razmerja: Predvideno je pisno ali ustno obvestilo. Zaposleni z vsaj enoletnim stažem imajo pravico zahtevati pisno obrazložitev razlogov za prekinitev delovnega razmerja. Presežni delavci: Priporočeno posvetovanje s sindikati. Posvetovanje ni pravna zahteva, ko je prizadeto majhno število zaposlenih. Predvideno je ustrezno obvestilo o tem, da podjetje razmišlja o odpustu presežnih delavcev.	Prekinitev delovnega razmerja iz osebnih razlogov: prvo pisno obvestilo, pogovor, kjer so zaposlenemu predstavljeni razlogi za prekinitev delovnega razmerja, drugo pisno obvestilo, kar v povprečju traja vse skupaj deset dni Prekinitev delovnega razmerja iz poslovnih razlogov: Podobno. Potrebno je obvestiti še delovni inšpektorat. Vse skupaj traja povprečno 17 dni.
Odpovedni rok in odpravnina v primerih individualne prekinitve delovnega razmerja	Odpovedni rok: en teden (9-mesečni delovni staž), štirje tedni (4-letni delovni staž), dvanajst tednov (20-letni delovni staž). Odpravnine: predvidene le za primere presežnih delavcev, in sicer v vrednosti plačila za štiri tedne dela za delavce z vsaj 4-letnim delovnim stažem oz. v vrednosti plačila za dvajset tednov dela za delavce z vsaj 20-letnim delovnim stažem.	Odpovedni rok: en mesec (9-mesečni delovni staž), dva meseca (4-letni delovni staž), dva meseca (20-letni delovni staž). Odpravnine: v vrednosti plačila za 0,6 meseca dela za delavce z vsaj 4-letnim delovnim stažem oz. v vrednosti štirih mesečnih plač za delavce z vsaj 20-letnim delovnim stažem.
Utemeljeni ali neutemeljeni razlogi prekinitve delovnega razmerja	Utemeljeni razlogi: sposobnosti zaposlenega, vedenje na delovnem mestu, presežek iz poslovnih razlogov, dejstvo, da bi bilo nadaljevanje delovnega razmerja protipravno ali katerikoli drug tehten razlog. Neutemeljeni razlogi: med drugimi npr. sodelovanje v sindikalnih dejavnostih, pritožbe nad zdravstvenimi in varnostnimi razmerami v podjetju, nosečnost ali materinstvo.	Utemeljeni razlogi: so dejanski in resni razlogi bodisi povezani z osebnimi lastnostmi zaposlenega ali poslovne narave. Pri razlogih poslovne narave je delodajalec dolžan vzeti v obzir določene okoliščine (socialni položaj zaposlenega, družinske dolžnosti, raven izobrazbe). V enoletnem obdobju od prekinitve delovnega razmerja ima odpuščen prednost pri ponovnem zaposlovanju. Neutemeljeni razlogi: so tisti, ki niso resne narave. V primeru odpuščanja iz zdravstvenih ali poslovnih razlogov je delodajalec dolžan preučiti alternativne možnosti (prerazporeditev). Nične so prekinitve zaradi zasebnega življenja zaposlenih, tiste temelječe na diskriminaciji ter tiste, ki so posledica psihičnega ali spolnega nadlegovanja.

Nadaljevanje na naslednji strani!

Tabela 6.5. – nadaljevanje s prejšnje strani!

	VB	Francija
Kdaj gre za kolektiven odpust?	Ko gre za odpust več kot dvajset zaposlenih znotraj 90-dnevnega obdobja.	Ni posebnih določil v delovnopravni zakonodaji. Primeri, ko je v 30-dnevnem obdobju odpuščenih več kot deset delavcev so vseeno deležni posebne obravnave.
Zahteve po obveščanju v primeru kolektivnega odpusta.	Dolžnost obveščanja in posvetovanja s sindikalnimi predstavniki ali drugimi predstavniki zaposlenih ter dolžnost obveščanja ustreznih vladnih organov, ki sprožijo dejavnosti za pomoč prizadetim osebam.	Polna informiranost predstavnikov delavcev ali delavskih svetov in posvetovanje s predstavniki zaposlenih. ¹⁹² Obveščanje lokalnih zavodov za zaposlovanje.
Odpovedni rok in ostali dodatni stroški v primerih kolektivnega odpusta.	30-dnevni odpovedni rok, če je prizadetih od 20 do 99 zaposlenih ter 90-dnevni odpovedni rok, če je prizadetih več kot 100 zaposlenih. Nobenih posebnih dodatnih stroškov razen zahteve po posvetovanju o kriterijih izbora prizadetih zaposlenih ter o postopkih odpusta.	Odpovedni rok je 30 – 60 dni v podjetjih z 50 ali več zaposlenimi, 21 – 35 dni v podjetjih z manj kot 50 zaposlenimi. Posvetovanja s predstavniki delavcev o alternativah odpuščanju potekajo v več fazah. V podjetjih z več kot petdeset zaposlenimi so obvezna posvetovanja o kompenzacijskih ukrepih oz. vzpostavitev načrta socialno vzdržnega odpuščanja. Predstavniki zaposlenih nimajo možnosti veta, zavodi za zaposlovanje pa lahko zavrnejo načrte socialno vzdržnega odpuščanja. ¹⁹³ Posebnih dodatnih zahtev glede odpravnine ni.

Vir: OECD (2004a: 2, 4, 5, 7, 9, 19, 21, 22, 25)

¹⁹² Sveti delavcev, ki jih je moč najti v večini zahodnoevropskih držav in jih določa delovnopravna zakonodaja, so izvoljena predstavniška telesa delavcev, ki uživajo pravico do obveščenosti, posvetovanja in v nekaterih primerih tudi soodločanja (Nemčija npr.) o odločitvah v zvezi z delovnimi razmerami na delovnih mestih ter o določenih odločitvah v zvezi s podjetjem (posebej tistih, ki prizadevajo delavce). Za razliko od sindikatov na ravni podjetij, sveti delavcev ne morejo organizirati stavk ali se pogajati o plačah, imajo pa vseeno pomembno vlogo pri izboljšanju položaja delavcev znotraj podjetij ter pri spodbujanju odnosov sodelovanja med delavci in upravo (Freeman, Lazear 1994: 3).

Sveti delavcev obstajajo v podjetjih nad določenim številom zaposlenih. Direktiva o določitvi splošnega okvira za obveščanje in posvetovanje z delavci v Evropski skupnosti prag za podjetja določa pri najmanj 50 zaposlenih, za obrate pa pri najmanj 20 zaposlenih (Direktiva 2002/14 /ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 11. marca 2002 o določitvi splošnega okvira za obveščanje in posvetovanje z delavci v Evropski skupnosti, <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32002L0014:SL:HTML> (6.5. 2006)).

Direktiva o ustanovitvi Evropskega sveta delavcev ali uvedbi postopka obveščanja in posvetovanja z delavci v družbah ali povezanih družbah na območju Skupnosti pa za vse družbe in povezane družbe na območju Evropske skupnosti, ki zaposlujejo najmanj 1000 delavcev in od tega najmanj 150 delavcev v vsaj dveh državah članicah predvideva ustanovitev posebnega evropskega sveta delavcev, sestavljenega iz predstavnikov delov družb ali povezanih družb iz različnih držav članic (Direktiva Sveta 94/45/ES z dne 22. septembra 1994 o ustanovitvi Evropskega sveta delavcev ali uvedbi postopka obveščanja in posvetovanja z delavci v družbah ali povezanih družbah na območju Skupnosti, <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/sl/dd/05/02/31994L0045SL.pdf> (6.5.2006)).

¹⁹³ Za podjetja z več kot 100 zaposlenimi lahko ta celotni postopek traja celo pol leta (Blanchard, Tirole 2003: 53).

Tabela 6.6.: Zaščita delovnih razmerij v Nemčiji in Italiji

	Nemčija	Italija
Administrativni postopki v primeru individualne prekinitve delovnega razmerja	Pisno obvestilo zaposlenemu, ki sledi pisnemu ali ustnemu opozorilu zaposlenemu v primeru prekinitve delovnega razmerja zaradi njegovega slabega opravljanja funkcije. Predhodno obvestilo o načrtovanem odpuščanju delavskim svetom (če obstajajo) z navedenimi razlogi za prekinitve delovnega razmerja. Ti lahko prekinitvi nasprotujejo in sprožijo pravni postopek proti delodajalcu, če ta njihovega nasprotovanja ne upošteva. V takem primeru mora delodajalec počakati na odločitev delovnega sodišča preden prekine delovno razmerje.	Pisno obvestilo zaposlenemu, ki ima možnost zahtevati natančnejšo obrazložitev razlogov za prekinitve delovnega razmerja ter arbitražni postopek, ki ga vodi bodisi zavod za zaposlovanje ali s kolektivno pogodbo določen arbitražni odbor.
Odpovedni rok in odpravnina v primerih individualne prekinitve delovnega razmerja	Odpovedni rok: štirje tedni (9-mesečni delovni staž), en mesec (4-letni delovni staž), sedem mesecev (20-letni delovni staž). Odpravnine: niso predvidene v zakonodaji	Odpovedni rok: modroovratniški poklici: šest dni (9-mesečni delovni staž), devet dni (4-letni delovni staž), dvanajst dni (20-letni delovni staž); beloovratniški poklici: petnajst dni (9-mesečni delovni staž), dva meseca (4-letni delovni čas), štirje meseci (20-letni delovni staž). Odpravnine: niso predvidene v zakonodaji
Utemeljeni ali neutemeljeni razlogi prekinitve delovnega razmerja	Utemeljeni razlogi: razlogi, ki temeljijo na osebnih lastnosti ali vedenju zaposlenih (nezadostna sposobnost), poslovni razlogi. Neutemeljeni razlogi: prekinitve delovnega razmerja, ko bi zaposleni lahko bil premeščen na drugo delovno mesto v podjetju, prekinitve delovnih razmerij presežnih delavcev, ko niso bile upoštevane posebne socialne okoliščine.	Utemeljeni razlogi: razlogi, ki temeljijo na izrazito slabem opravljanju dela s strani zaposlenega, poslovni razlogi. Neutemeljeni razlogi: prekinitve delovnega razmerja, ki temeljijo na diskriminaciji na osnovi rase, veroizpovedi, spola, sindikalne dejavnosti ipd.

Nadaljevanje na naslednji strani!

Tabela 6.6. – nadaljevanje s prejšnje strani!

	Nemčija	Italija
Kdaj gre za kolektiven odpust?	V 30-dnevnem obdobju so kot kolektiven odpust predvideni primeri, ko je odpuščenih več kot pet delavcev v podjetjih z 21 – 59 zaposlenimi, deset odstotkov ali več kot petindvajset delavcev v podjetjih s 60 – 499 zaposlenimi oz. več kot trideset delavcev v podjetjih s petsto ali več zaposlenimi.	V podjetjih z najmanj petnajst zaposlenimi v 120-dnevnem obdobju, ko je odpuščenih najmanj pet zaposlenih v enem obratu ali najmanj pet zaposlenih v več obratih znotraj ene same province.
Zahteve po obveščanju v primeru kolektivnega odpusta.	Posvetovanje z delavskim svetom ter obvestilo lokalnemu zavodu za zaposlovanje.	Dolžnost obveščanja predstavnikov zaposlenih oz. ustreznega sindikata in vzpostavitve skupnega odbora. Dolžnost obveščanja ustreznih javnih organov (na lokalni, regionalni ali državni ravni – v odvisnosti od števila odpuščenih).
Odpovedni rok in ostali dodatni stroški v primerih kolektivnega odpusta.	Odpovedni rok je en mesec z možnostjo podaljšanja na dva meseca. Posvetovanje z delavskim svetom o alternativah odpuščanju in načinih za blaženje posledic. Vzpostavitev socialnega načrta odpuščanja skupaj z delavskim svetom: standardi izbora presežnih zaposlenih (upoštevanje socialnih okoliščin, zaposljivost odpuščenih), prenosi zaposlenih med deli podjetja, kompenzacijska plačila (odpravnine), predčasno upokojevanje. Dogovor med obema stranema je obvezen.	Do 45 dni pogajanj v skupnem odboru preden se odpuščanje lahko izvede. Če v tem času ni dogovora, sledi arbitražni postopek. Pogajanja s sindikati ali javnimi organi o alternativah odpuščanju ter programu blaženja posledic. Zakonodaja predpisuje nekatere kriterije za izbor presežnih delavcev (delovni staž, število vzdrževanih oseb, tehnične in proizvodne zahteve), a ne predpisuje prioritete. Z zakonodajo ni predvidenih nobenih odpravnin, so pa predvidene druge oblike finančne pomoči.

Vir: OECD (2004a: 2, 3, 5, 8, 19, 20, 23)

Na **Nizozemskem** je posebnost dvojni način prekinitve delovnih razmerij. Delodajalec iz zasebnega sektorja se lahko enostranske prekinitve delovnega razmerja loti na dva načina. Lahko se odloči za cenejši, a dolgotrajnejši postopek preko posebnega javnega administrativnega telesa. Ta postopek deluje kot neke vrste preventivno preverjanje, če je predvidena prekinitve delovnega razmerja smiselna in utemeljena. Če je ugotovljeno, da prekinitve delovnega razmerja ni utemeljena, delodajalec ne dobi dovoljenja za predviden odpust. V primeru, da slednji take odločitve ne upošteva, ima prizadeti delojemalec pravne razloge, da oporeka veljavnost tovrstni prekinitvi delovnega razmerja.

Delodajalec pa se lahko odloči za krajši, a dražji postopek. Lahko naslovi zahtevo po prekinitvi pogodbe o delovnem razmerju neposredno na sodišče. Tak postopek je krajši in administrativno manj zapleten, a lahko zahteva precejšnja finančna sredstva. Sodišče lahko namreč določi precej visoke odpravnine (tudi do 18 mesečnih plač za delavce z najmanj 20-letnim stažem v podjetju) ali odškodnine v primeru neutemeljene prekinitve delovnega razmerja. Ta drugi postopek je uporabljen v približno polovici vseh primerov. (OECD 2004a: 3)

V **Španiji** pa je posebnost zelo proaktivna vloga javnega administrativnega telesa. Administrativno telo lahko v primeru kolektivnih odpuščanj po poteku pogajanj med delodajalcem in predstavniki delavcev odobri ali zavrne prekinitve delovnih razmerij. Če zavrne kolektivno odpuščanje po doseženem sporazumu med delodajalcem in predstavniki delavcev, mora dokazati, da je bil dogovor dosežen z zvijačo. Če pa dogovor med obema stranema ni bil dosežen, lahko administrativno telo zavrne ali sprejme predlagan kolektiven odpust. Odločitev sprejme na podlagi analize ekonomskega položaja podjetja in poslovnih razmer ter tako ugotovi, če obstaja trden poslovni razlog za predvidene prekinitve delovnih razmerij. Pri tem se lahko obrne na inšpektorat za delo. Administrativno telo torej v Španiji igra dejavno vlogo pri uresničevanju določil zakonodaje (Ministère des affaires sociales, du travail et de la solidarité 2002: 5).

EIRO (2002: 6 - 13) v študiji o vplivu načina upravljanja podjetij na procese prestrukturiranja podjetij in vloge zaposlenih v teh procesih ugotavlja močno povezavo med slednjima. V državah kot sta VB in Irska, kjer prevladuje anglo-saški način upravljanja podjetij, je vloga zaposlenih v procesih prestrukturiranja podjetij v zakonodaji minimalna. V državah, kjer prevladuje kontinentalni model *stakeholder* upravljanja podjetij s stabilnimi lastniškimi odnosi, pa je vloga zaposlenih pri procesih prestrukturiranja večja – bodisi skozi

uveljavljen postopek soodločanja bodisi skozi kolektivna pogajanja med socialnimi partnerji. Ne gre za izrazito dvojno strukturo, saj nasproti anglo-saškemu modelu ne stoji monolitna struktura celinskih evropskih držav, temveč slednjo zaznamuje precejšnja raznolikost, ki se je z napredovanjem procesov globalne integracije gospodarstev samo še povečala. EIRO tako v Evropi loči pet vzorcev prestrukturiranja podjetij:

1. V državah kot so Avstrija, Luksemburg in Danska ostajata način upravljanja podjetij in tradicija socialnega dialoga oz. partnerstva bolj ali manj nedotaknjena in omejujeta procese prestrukturiranja.
2. Drugo skupino držav, kamor prišteva Belgijo, Nemčijo, Švedsko ter Norveško, zaznamujejo določene spremembe (porast tujih neposrednih naložb, internacionalizacija poslovanja podjetij), ki vplivajo na povečanje števila primerov prestrukturiranja podjetij in omejene spremembe v načinu upravljanja podjetij. Vseeno pa utečeni modeli socialnega dialoga in soodlačanja še vedno izrazito pogojujejo dinamiko procesov prestrukturiranja.
3. Tretjo skupino držav, med katere uvršča Nizozemsko ter Finsko, zaznamuje to, da ima socialni dialog, ki sicer ostaja bolj ali manj nedotaknjen, vse manj vpliva na odločitve uprave podjetij. Spremembe v načinih upravljanja podjetij so tehtnico pri odločitvah nagnile v prid skupinam največjih zunanjih lastnikov in njihovim interesom.
4. Četrta skupina držav, med katere sodijo velike sredozemske članice EU ter Francija, ki sta jo v preteklosti zaznamovali velika vloga države in posameznih bogatih družin v vodenju gospodarstva ter močna in vplivna vloga sindikatov predvsem v velikih podjetjih v večinski državni lasti, skozi procese privatizacije in internacionalizacije podjetij prav tako doživlja spremembe, ki povečujejo pritiske na gospodarske akterje po hitrejšem ritmu prestrukturiranja. Spremembe so najbolj izrazite v Franciji in Španiji, manj pa v Grčiji, Italiji in na Portugalskem.
5. Peta skupina držav sta VB in Irska, kjer se procesi prestrukturiranja dogajajo predvsem po nareku ohranjanja oz. povečevanja vrednosti podjetja. Kjer so sindikati izrazito močni, lahko vplivajo na posledice prestrukturiranja podjetij za prizadete zaposlene, drugače pa zakonodaja na tem področju postavlja minimalne pogoje. Še najbolj stroge pogoje postavljajo v nacionalno zakonodajo prenesene direktive EU.

Na ravni EU sta za primere, ko se podjetja odločajo za reorganizacijo ali prestrukturiranje poleg v opombi št. 197 omenjene direktive pomembni še:

- direktiva o približevanju zakonodaje držav članic v zvezi s kolektivnimi odpusti,¹⁹⁴ ter
- direktiva o približevanju zakonodaje držav članic v zvezi z ohranjanjem pravic delavcev v primeru prenosa podjetij, obratov ali delov podjetij ali obratov.¹⁹⁵

Direktiva o približevanju zakonodaje držav članic v zvezi z ohranjanjem pravic delavcev v primeru prenosa podjetij, obratov ali delov podjetij ali obratov (imenovana tudi direktiva o pridobljenih pravicah) (Commission services 2004):

⇒ Pokriva javna in zasebna podjetja, ki opravljajo pridobitne ali nepridobitne gospodarske dejavnosti. Gospodarska dejavnost pomeni ponujanje dobrin in storitev na trgu, zato upravná reorganizacija organov oblasti oz. prenos funkcij med organi oblasti ne sodita v domet te direktive.

⇒ Pokriva vsak primer prenosa podjetja, obrata ali dela podjetja ali obrata med odsvojiteljem (fizično ali pravno osebo, ki s tem prenosom preneha biti delodajalec v podjetju, obratu ali delu podjetja ali obrata) in pridobiteljem (fizično ali pravno osebo, ki s tem prenosom postane delodajalec v podjetju, obratu ali delu podjetja ali obrata), če prenesena enota zadrži svojo identiteto (nadaljuje z istimi ali vsaj podobnimi dejavnostmi, ohrani zaposleno delovno silo ali vsaj njen pomemben del {tako po kriteriju številčnosti kot po kriteriju veščin}, upravo, organizacijo, metode dela in poslovne stranke).

⇒ Teritorialno pokriva območje Evropskega gospodarskega prostora in vse osebe, ki jih v državah članicah kot delavca varuje nacionalna delovnopravna zakonodaja (tudi zaposlene za določen čas in začasno zaposlene).

⇒ Po mnenju Sodišča Evropskih skupnosti pokriva tudi primere prenosa podjetij, obratov ali delov obratov ali podjetij med podjetji znotraj skupine podjetij.¹⁹⁶

¹⁹⁴ Direktiva Sveta 98/59/ES z dne 20. julija 1998 o približevanju zakonodaje držav članic v zvezi s kolektivnimi odpusti, <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/sl/dd/05/03/31998L0059SL.pdf> (2. 5. 2006).

¹⁹⁵ Direktiva Sveta 2001/23/ES z dne 12. marca 2001 o približevanju zakonodaje držav članic v zvezi z ohranjanjem pravic delavcev v primeru prenosa podjetij, obratov ali delov podjetij ali obratov, <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32001L0023:SL:HTML> (2. 5. 2006).

¹⁹⁶ Glede tega, če direktiva pokriva tudi prenos dela dejavnosti zunanjemu izvajalcu, obstaja precej nejasnosti. Walker, Meillat in Meinel (2005: 2) pravijo, da transakcije povezane z zunanjim izvajanjem storitvenih dejavnosti pogosto povzročijo za določbe direktive relevantne prenose podjetij, obratov ali delov podjetij ali obratov. EFILWC (2006) prav tako zaključuje, da se v načelu zaposleni v podjetjih, ki k zunanjim izvajalcem prenašajo izvajanje dejavnosti, ki jih ti delojemalci opravljajo, lahko sklicujejo na določila direktive.

- ⇒ Določa, da se pravice in obveznosti odsvojitelja, ki izhajajo iz na dan prenosa veljavne pogodbe o zaposlitvi, samodejno in v polnosti prenesejo na pridobitelja. Prav tako mora pridobitelj do poteka veljavnosti izpolnjevati kolektivno pogodbo. Države članice lahko določijo tudi, da sta odsvojitelj in pridobitelj solidarno (skupno) odgovorna za obveznosti iz pogodbe o delovnem razmerju na dan prenosa. Prenos podjetja ali dela podjetja sam po sebi ne odsvojitelju ne pridobitelju ne daje podlage za odpuščanje. Prav tako naj bi se po prenosu ohranila raven delovnih pogojev in plačila.
- ⇒ Nalaga odsvojitelju in pridobitelju, da predstavnike delavcev, ki jih prenos zadeva ali pa prizadete delavce neposredno pravočasno obvestita o predlaganem datumu prenosa, razlogih zanj, pravnih, gospodarskih in socialnih posledicah prenosa, morebitnih ukrepih v zvezi z delavci in v tem zadnjem primeru predvideva tudi posvetovanje s predstavniki delavcev z namenom, da se doseže sporazumna rešitev.
- ⇒ Prepušča nacionalnim zakonodajam glavno vlogo pri urejanju pravic in obveznosti odsvojitelja in pridobitelja, delovnih pogojev iz kolektivne pogodbe, delovnopravnih razmerij ter predvidenih sankcij, zato bi po mnenju Evropske komisije v primerih mednarodnega prenosa podjetij, obratov ali delov podjetij ali obratov lahko prišlo do kolizije pravnih norm, za katere samo besedilo direktive ne ponuja rešitev. Iz tega razloga se je Evropska komisija obvezala izdelati poglobljeno analizo vprašanja, ki naj bi razjasnila pravne dileme.¹⁹⁷

Ahanchian (2002: 39, 45 – 46, 56 – 59) v svojem prispevku kritično obravnava vlogo odločitev Sodišča Evropskih skupnosti v zvezi z direktivo. Sodišče, katerega odločitve niso samo obvezujoče v obravnavanih primerih, ampak predstavljajo tudi obvezujoč precedens za nadaljnjo interpretacijo določil direktive, je namreč zelo razširilo domet določil direktive in ga razširilo tudi na nove poslovne modele oz. modele reorganizacije podjetij in s tem dodatno obremenila podjetja, ki se soočajo s pritiski globalne konkurence. Sledeč odločitvam sodišča je lahko kot prenos podjetja, obrata ali dela podjetja ali obrata obravnavati tudi primere, ko npr. v primerih zunanjega izvajanja storitvenih dejavnosti ne pride do prenosa vseh zaposlenih ali pomembnega dela premoženja ponudniku storitev, ampak zadostuje že prenos skupine strokovnih svetovalcev, ki uvajajo osebje, ki za podjetje sedaj opravlja storitveno dejavnost.

¹⁹⁷ Kot vodilo ji lahko služi ureditev, ki jo predvideva Direktiva o napotitvi delavcev na delo v okviru opravljanja storitev, ki za primere, ko ponudniki storitev iz ene države članice napotijo delavce za določen čas na delo v drugo državo članico v okviru čezmejnega opravljanja storitvenih dejavnosti za stranko iz te države članice, predvideva, da morajo ponudniki storitev upoštevati zakonodajo, podzakonske akte in določila splošnih kolektivnih pogodb države članice, kamor so delavci napoteni (Direktiva Evropskega parlamenta in Sveta 96/71/ES z dne 16. decembra 1996 o napotitvi delavcev na delo v okviru opravljanja storitvenih dejavnosti, <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/sl/dd/05/02/31996L0071SL.pdf> (6. 5. 2006).)

Direktiva o približevanju zakonodaje držav članic v zvezi s kolektivni odpusti pa:

- ⇒ Postavlja minimalne standarde za opredelitev kolektivnih odpustov v nacionalnih zakonodajah članic.
- ⇒ Predvideva obveznost za delodajalce, da se v primerih predvidenih kolektivnih odpustov pravočasno posvetujejo s predstavniki delavcev z namenom, da se doseže dogovor o morebitnih alternativah odpuščanju ali vsaj o zmanjšanju števila prizadetih zaposlenih ter o načinih blaženja posledic kolektivnih odpustov s pomočjo spremljajočih socialnih ukrepov ali programov dodatne izobrazbe ali prerazporeditve.
- ⇒ Predvideva obveznost za delodajalce, da predstavnike delavcev obvestijo o vseh relevantnih vprašanjih v zvezi s kolektivnim odpustom (razlogi, število in poklicne kategorije prizadetih zaposlenih, dolžina obdobja znotraj katerega je predviden kolektivni odpust, kriteriji za izbiro presežnih delavcev, metode za izračun morebitnih dodatnih denarnih kompenzacij poleg tistih, ki jih predvidevata zakonodaja in ustaljena praksa) ter tekom posvetovanj predstavnikom delavcev podaja vse potrebne informacije.
- ⇒ Predvideva obveznost obveščanja ustreznih javnih organov o načrtovanih kolektivnih odpustih in vseh relevantnih vprašanjih povezanih s procesom, vključno s potekom posvetovanj s predstavniki delavcev.
- ⇒ Predvideva vsaj 30-dnevni odpovedni rok, ki pa ga v primerih, ko je krajši od 60 dni, ustrezní javni organ lahko podaljša na omenjeno obdobje. V tem času poskuša najti rešitve za težave, ki jih kolektivni odpust povzroči.

Walker, Meillat in Meinel (2005: 3) multinacionalnim podjetjem v Evropi, ki načrtujejo zunanje izvajanje storitvenih dejavnosti svetujejo predvsem natančno pripravo in načrtovanje takšnega koraka. Medtem ko so npr. v VB nespoštovanje določil zakonodaje in odpusti zaradi prenosa podjetij, obratov ali delov podjetij ali obratov kaznovani s finančnimi kaznimi in kompenzacijskimi plačili prizadetim zaposlenim, je npr. v Franciji ali Nemčiji postopek veliko bolj kompleksen in dolgotrajen. V primeru nespoštovanja določil zakonodaje je lahko proti delodajalcu sprožen kazenski postopek, sveti delavcev pa lahko začasno ustavijo načrtovano transakcijo. V primeru s prenosom povezanih odpustov pa je v Franciji tak odpust lahko obravnavan kot ničen, delojemalec pa lahko zahteva obnovitev delovnega razmerja ali pa odškodnino. V Nemčiji imajo delodajalci nekoliko več prostora. Poleg tega določila direktive o pridobljenih pravicah prenesena v nacionalne zakonodaje držav članic predvsem od pridobiteljev (npr. ponudnikov storitev) zahtevajo natančno

analizo vseh morebitnih odprtih vprašanj med zaposlenimi in odslovitelji, od obeh strani pa zahteva jasno porazdelitev odgovornosti v medsebojni pogodbi.¹⁹⁸

Študija primera ABN AMRO, multinacionalne banke s sedežem v Amsterdamu, kaže, kako se v praksi razlikujejo posledice odločitve podjetja za zunanje izvajanje storitvenih dejavnosti preko ponudnika storitev doma in odločitve za selitev storitvenih dejavnosti v tujino. Kaže tudi, kako se je podjetje odzvalo na zakonske obveznosti, da so pri odločanju o selitvi storitvenih dejavnosti v tujino udeleženi tudi sindikati oz. sveti delavcev (v tem primeru tudi evropski svet delavcev) (EFILWC 2005: 22 – 30).

¹⁹⁸ Celó v VB so se pojavili strahovi, da bi najnovejša določila, ki v britansko zakonodajo uvajajo spremenjeno direktivo o pridobljenih pravicah iz leta 2001 in so bila sprejeta aprila 2006, lahko negativno vplivala tudi na nadaljnji razvoj modela selitve storitvenih dejavnosti v tujino (npr. v Indijo kot najbolj priljubljeno destinacijo). Že po določitvi prejšnje britanske zakonodaje iz leta 1998 je bilo možno interpretirati selitev storitvenih dejavnosti v tujino kot primer prenosa dela podjetja, če so preseljene dejavnosti ohranile svojo identiteto. Tuji (predvsem indijski) ponudniki storitev in britanske stranke so se branili z argumenti, da gre za novo, inovativno obliko opravljanja storitvenih dejavnosti in da že samo dejstvo selitve v drugo kulturno okolje govori v prid temu, da se identiteta dejavnosti ne ohranja. Poleg tega je po prejšnji zakonodaji odgovornost v primeru morebitnih pravnih zahtevkov prizadetih britanskih delavcev padla na pridobitelja oz. na ponudnika storitev, kar je v primeru indijskih ponudnikov pomenilo oteževalno okoliščino, da so morali britanski državljani uveljavljati svoje pravice po britanskem pravu v Indiji, če seveda indijsko podjetje ni imelo svoje podružnice v VB. Po novi zakonodaji je vsaka sprememba v ponudnikih storitvenih dejavnosti primer prenosa dela podjetja, kar bi dejansko lahko pomenilo, da so zaobjeti tudi primeri selitev storitvenih dejavnosti v tujino. Obenem nova zakonodaja sledeč določilom direktive določa tudi deljeno odgovornost v primeru kršitev med odsloviteljem in pridobiteljem, kar pomeni, da britanski državljani lahko tožijo britansko podjetje in tako lažje uveljavljajo svoje pravice ali odškodninske zahteve v primeru kršitev. To bi lahko v prihodnosti povečalo stroške podjetij v primerih selitev storitvenih dejavnosti v tujino (OUT-LAW 2006).

Britansko ministrstvo za trgovino in industrijo se je takoj po sprejemu nove zakonodaje odzvalo z izjavo v kateri poskuša odgnati strahove, da bo nova zakonodaja negativno vplivala na proces selitve storitvenih dejavnosti npr. v Indijo. Zakonodaja namreč velja samo za britanska podjetja obenem pa selitev storitvenih dejavnosti v Indijo po mnenju ministrstva ne pomeni tudi prenosa delovne sile na podcelino, zato naj se je zakonodaja ne bi dotikala (Evalueserve 2006). Takšne pravne dileme je pričakovati tudi v drugih državah članicah EU.

Tabela 6.7.: Študija primera poslovnih odločitev ABN AMRO in posledic za zaposlene

Poslovne odločitve podjetja in obveznosti po zakonodaji	Posledice za zaposlene
Prenos storitvenih dejavnosti zunanjemu ponudniku storitev.	Prenos IT storitvenih dejavnosti ponudniku EDS. Prenos 500 zaposlenih za poln deloven čas k zunanjemu ponudniku. Prenos zavarovalniških dejavnosti podjetju Delta Lloyd. Prenos 600 zaposlenih za poln deloven čas k zunanjemu ponudniku.
Selitev storitvenih dejavnosti v tujino preko lastnih podružnic.	Selitev v Indijo. Ustanovitev lastnih podružnic v Bombaju, Madrasu in New Delhiju. Selitev 184 delovnih mest, kar je za prizadete zaposlene povzročilo izgubo trenutne zaposlitve.
Izpolnitev obveznosti po nizozemski zakonodaji glede udeležbe delavcev oz. njihovih predstavnikov v procesu.	Obveščenost sindikatov in delavskih svetov o poslovni odločitvi uprave. Sledi posvetovanje in dogovor med stranema. Osnovni del dogovora je poseben notranji program pre zaposlovanja, v okviru katerega podjetje zaposlenim prizadetim zaradi selitve delovnih mest omogoča dodatno izobraževanje in pridobivanje novih veščin s katerim si lahko v 18 mesecih pridobijo novo delovno mesto znotraj podjetja. Če ga v tem obdobju ne pridobijo, so odpuščeni, a dobijo finančno odškodnino. Zaposleni, ki so preneseni k zunanjemu ponudniku, pa imajo v okviru dogovora po poteku dvoletnega obdobja možnost vrnitve v podjetje, če se ne uspejo integrirati v novo delovno okolje.

Vir: EFILWC (2005: 22 – 30)

7. ZAKLJUČEK

Selitev storitvenih dejavnosti v tujino, bodisi kot zunanje izvajanje s strani tujih ponudnikov storitev bodisi kot selitev dejavnosti v tujino s strani domačih ponudnikov ali kot selitev IT, poslovnih in z IT povezanih storitev v tujino znotraj multinacionalnih podjetij samih, je relativno nova oblika internacionalizacije dejavnosti podjetij in pomeni prehod v novo fazo globalne delitve dela, kjer podjetja izkoriščajo stroškovne in ostale lokacijske prednosti različnih držav ne samo na področju proizvodnje, ampak tudi na področju storitev.

Ravno zaradi mladosti pojava je v povezavi z njim še vse polno nejasnosti. Kakšen je njegov dejanski obseg? Kolikšne so v resnici njegove dobrobiti za podjetja in v kolikšni meri bo vplival na razliko v konkurenčnosti med podjetji, ki se ga lotevajo ter tistimi, ki se ga ne? Kakšen bo njegov razvoj v prihodnosti? Bo omejen bolj na velika podjetja, ali se bo razširil tudi med malimi in srednjimi podjetji? Kakšne bodo njegove posledice za gospodarstva držav iz katerih se storitvene dejavnosti selijo ter držav, kjer se izvajajo?

Najboljše odgovore na te dileme bo gotovo podal čas. Šele z njim se bo namreč razjasnilo, ali se bo njegova dinamika stopnjevala ali pa bo prišlo do povratnega procesa vračanja storitvenih dejavnosti v domače države ali nazaj znotraj podjetja. Čas bo prav tako pokazal, kakšni bodo njegovi dolgoročni učinki na zaposlenost, produktivnost ter družbeno blaginjo, seveda ob predpostavki, da se bo zanimanje ekonomske stroke zanj ohranilo.

Kljub tem nejasnostim pa nekatere ocene in predvidevanja kažejo na to, da imamo opravka s potencialno še veliko obsežnejšim pojavom. Svetovalna družba McKinsey in Indijsko združenje IT in storitvenih podjetij NASSCOM v poročilu iz leta 2005 namreč ocenjujeta, da je bilo do sedaj izkoriščenih zgolj ena devetina vseh možnosti na področju selitev IT dejavnosti ter ena dvanajstina vseh možnosti na področju selitev poslovnih procesov. Trenutni obseg obojih, ki naj bi bil nekje okoli 30 milijard \$, naj bi se že do leta 2010 povečal na okoli 110 milijard ameriških dolarjev, medtem ko je potencialni obseg selitev obeh vrst dejavnosti po predvidevanjih omenjenih institucij okoli 300 milijard \$. Kljub temu da gre le za oceno, ki še zdaleč ne razblinja dilem povezanih s pojavom, pa nam njuno predvidevanje vseeno daje vedeti, da ne gre zgolj za 'muho enodnevnico' oz. za nek relativno kratkotrajni eksperiment, ampak za proces, ki bo ob ustreznem razvoju dogodkov v prihodnosti postajal samo še bolj relevanten za podjetja, zaposlene, države, ekonomske strokovnjake in snovalce ekonomske politike.

Že v sedANJI fazi, ko je njegov obseg torej še daleč od potencialnega, pa je pojav selitev storitvenih dejavnosti v tujino predvsem v ZDA sprožil buren odziv v medijih ter nekaterih političnih krogih. Medijska in politična gonja proti podjetjem, ki so se za selitev odločala, je vrhunec doživela v letu zadnjih ameriških predsedniških volitev, a se je njena dinamika do precejšnje mere ohranila tudi po njih. Preplah, ki so ga mediji zagnali, je v veliki meri temeljil na zmešnjavi glede same opredelitve obravnavanega pojava ter na dejstvu, da so bile predvsem ocene o njegovem vplivu na zaposlenost, na katere so se občila naslanjala, iztrgane iz konteksta celotne dinamike na ameriškem trgu dela. Poleg tega so bili izpuščeni tudi pozitivni učinki selitve storitvenih dejavnosti v tujino. Ozračje, ki je bilo ustvarjeno, je pripeljalo tako na zvezni ravni kot na ravni posameznih zveznih držav do cele vrste predlogov za zaježitev procesa. Večina izmed teh predlogov sicer ni bila sprejetih, poleg tega pa so se večinoma dotikali zgolj javnega sektorja, a dejstvo je, da je pojav celo v vrhovih ameriškega političnega sistema vzbudil protekcionistična čustva.

V Evropi podobnih poskusov zaježitvenih ukrepov ni bilo. To gre verjetno pripisati temu, da se evropska podjetja (z izjemo britanskih) v manjši meri od ameriških poslužujejo takšne poslovne strategije. Deloma pa je to tudi izraz dejstva, da v evropskih državah z izjemo VB in Irske, že tako obstajajo dejavniki, ki podjetja omejujejo pri odločanju za izrabljanje morebitnih prednosti selitve storitvenih dejavnosti v tujino in na tem področju vplivajo na zaostanek evropskih podjetij za ameriški in britanski. Težko pa je izpostaviti, kateri od teh so ključni za to, da je do tega zaostanka prišlo.

Del razlage leži tudi v odgovorih na v uvodu zastavljena vprašanja o morebitnem vplivu jezikovnih omejitev, različnih režimov varstva osebnih podatkov, razlik v strogosti zaščite delovnih razmerij ter razlikujočih se modelov kapitalizma in upravljanja podjetij v ZDA in VB ter preostalem delu stare celine.

Razširjenost in priljubljenost angleškega jezika je gotovo 'olajševalna okoliščina' za podjetja iz angleško govorečih držav pri odločanju za strategijo selitve storitvenih dejavnosti, saj je ravno Indija, kjer je angleščina nacionalni jezik, najbolj priljubljena in najkakovostnejša destinacija, kamor se te dejavnosti selijo. Tudi nekateri drugi evropski jeziki (nemščina, francoščina, španščina, italijanščina, portugalščina) se lahko ponašajo s precejšnjo razširjenostjo v smislu števila govorcev in uveljavljenosti v izobraževalnem procesu, njihov vpliv pa seže tudi v države, ki se uveljavljajo kot destinacije za selitev storitvenih dejavnosti. Znanje tujih jezikov obenem dandanes tudi ni zgolj lastnost elit, ampak predstavlja predvsem za mlado prebivalstvo večšino, ki jim daje možnost pridobitve dobre zaposlitve, kariernega vzpona ali sodelovanja v globalnih gospodarskih procesih, zato so za učenje in izpopolnjevanje tujih jezikov toliko bolj zagreti. To govori v prid temu, da bi tudi podjetja iz ostalih večjih evropskih gospodarstev lahko našla delovno silo z ustreznimi jezikovnimi sposobnostmi.

Na področju varstva osebnih podatkov je razlika med pravnima režimoma v ZDA in EU izrazita. Sektorska pravna ureditev, ki je v veljavi v ZDA, je tako v splošnem kot v specifičnem primeru prenosa osebnih podatkov preko državnih meja manj omejevalna od celovite pravne ureditve, ki je v veljavi v državah EU. Znotraj te strožje evropske ureditve je VB posebej na področju uresničevanja zakonodaje bolj prožna in podjetjem, ki se odločajo za prenos osebnih podatkov dovoljuje več maneverskega prostora. Čeprav določila zakonodaje EU prenesena v zakonodajo držav članic na prvi pogled postavljajo praktično prohibitivne zahteve, saj ne dovoljujejo prenosa osebnih podatkov v države z neustreznim

varstvom osebnih podatkov, pa je evropskim podjetjem na voljo nekaj mehanizmov, ki jim to vseeno omogočajo. Gre za standardizirane pogodbene klavzule za prenos podatkov v države zunaj evropskega gospodarskega območja, ki jih predpiše Evropska komisija ter *ad hoc* pogodbeni določila med pošiljateljem in prejemnikom osebnih podatkov, v katerih se prejemniki obvežejo, da bodo upoštevali veljavne standarde zaščite v EU, katerih ustreznost presoja Evropska komisija. Ti mehanizmi skupaj z dejstvom, da uresničevanje zakonodaje in nadzorni mehanizmi na tem področju v večini držav šepajo ter da je pritožb s strani posameznikov glede kršitve določil zakonodaje zelo malo, evropskim podjetjem puščajo dovolj maneverskega prostora, da varstvo osebnih podatkov ne bi smelo onemogočati selitve storitvenih dejavnosti, ki vsebujejo prenos osebnih podatkov.

Področje zaščite delovnih razmerij prav tako predstavlja veliko ločnico med ZDA in Evropo. Celo relativno prožen britanski trg dela ponuja zaposlenim predvsem zaradi prevzemanja zakonodaje EU opazno večjo zaščito kot jo ponuja ameriški trg dela, ki še vedno v veliki meri temelji na načelu prostovoljne zaposlitve (*employment at will*). To načelo delodajalcu omogoča, da zaposlenega brez pisne pogodbe o delovnem razmerju odpusti kadarkoli in iz kateregakoli razloga. V večini celinske Evrope so delovna razmerja zaposlenih veliko bolj zaščitena. Tudi približevanje zakonodaj držav članic skozi direktive EU, ki se dotikajo zaščite delovnih razmerij ter vloge zaposlenih v procesih prestrukturiranja podjetij, daje dodatno dimenzijo tej zaščiti. Čeprav ni moč reči, v kolikšni meri visoki standardi zaščite delovnih razmerij vplivajo na odločitve evropskih podjetij za selitev storitvenih dejavnosti, pa zaradi njih slednje predstavljajo zanje večji pravni, finančni in organizacijski zalogaj kot za ameriška podjetja.

Tu so še razlike med britansko-ameriškim in (sicer ne uniformnim) evropskim modelom kapitalizma in upravljanja (*governance*) podjetij. Evropski model kapitalizma, temelječ na pridobivanju podpore vseh interesnih skupin (*stakeholder capitalism*) predstavlja okvir, ki za razliko od britansko-ameriškega modela kapitalizma lastnikov (*shareholder capitalism*) podaljšuje trajanje procesov prestrukturiranja podjetij in je zato manj odziven na spremembe in nove prakse v globalnem gospodarstvu.

Razlike med modeloma kapitalizma temeljijo na določenih kulturnih razlikah med celinsko Evropo ter VB in ZDA. Prav analiza nekaterih vidikov teh razlik podobna tisti Hofstedeja v knjigi *Culture's Consequences*, kjer skozi študijo medkulturnih razlik na primeru zaposlenih v podružnicah podjetja IBM ugotavlja razlike v vrednotah, pogledih ter vedenju med

državami, bi lahko predstavljala dodaten vir ugotovitev o počasnejšem sprejemanju novih ekonomskih strategij s strani evropskih podjetij. Med dimenzijami, ki jih meri avtor bi bila lahko posebej relevantna tista, ki meri pripravljenost posameznikov na tveganje oz. tvegane odločitve.

Ti vidiki so relevantni za Slovenijo in za njeno zmožnost izkoriščanja potencialnih priložnosti selitve storitvenih dejavnosti, bodisi v smislu prihranka in izboljšanja konkurenčnosti naših podjetij, bodisi v smislu priložnosti za državo in predvsem podjetja iz storitvenega sektorja, da se uveljavijo kot bližnja (*nearshore*) destinacija za evropske stranke. Poleg tega je vprašanje tudi, v kolikšni meri so sploh usposobljena in pripravljena izkoristiti te priložnosti.

V kolikšni meri vsak od naštetih dejavnikov prispeva k počasnejšemu prevzemanju strategije selitve storitvenih dejavnosti s strani evropskih podjetij ni moč določiti. Skupno delovanje vseh njih in verjetno še kakšnih drugih, ki jih diplomsko delo ne obravnava, pa ustvarja položaj, ko evropska podjetja v manjši meri izkoriščajo prednosti tega novega vidika globalne delitve dela in s tem ameriškim ter britanskim podjetjem omogočajo potencialne konkurenčne prednosti. V obdobju, ko Evropa poskuša loviti zaostanek za Združenimi državami, to ni ravno najbolj obetaven razvoj dogodkov.

Veljalo bi poskusiti s spremembami, ki bi podjetjem olajšala prestrukturiranje, a obenem ohranila evropske socialne standarde.

Na področju varstva osebnih podatkov bi tako lahko prejemnikom in pošiljateljem omogočili več prožnosti v pogodbenem urejanju prenosa osebnih podatkov v države izven Evropskega gospodarskega območja, a obenem pooblaščenca za varstvo osebnih podatkov kadrovsko in finančno okrepili, da bi lažje in bolj kakovostno opravljali svojo vlogo. Predvsem pa bi bilo potrebno okrepiti ozaveščenost ljudi o njihovih pravicah na tem področju, tako da bi ti preko pritožbenih mehanizmov lahko začeli igrati pomembno nadzorno vlogo.

Na področju zaščite delovnih razmerij je vredno preučiti predloge Blancharda in Tirolea. Po njunem mnenju bi bilo najučinkoviteje za podjetja povečati mejne stroške odpuščanja, kar pomeni, da bi bili prispevki za primer brezposelnosti, ki jih ta plačujejo, v večji meri odvisni od njihove sedanje in pretekle dinamike odpuščanja. Podjetja bi kot nadomestilo ob izgubi delovnega mesta izplačala tudi odpravnine in načrtovane odpuste obenem dovolj zgodaj

napovedala. To bi podjetja prisililo v preišljeno politiko odpuščanja in prizadetim zaposlenim olajšalo položaj ob izgubi delovnega mesta. Ostale oblike zaštite delovnih razmerij, kot so pretirano široke pristojnosti sodišč v delovnih sporih, razne obveznosti pogajanj s sindikati ali sveti delavcev ter odobritve administrativnih organov, pa bi tako lahko omejili in s tem postopke pospešili.

Tudi evropski model kapitalizma in upravljanja podjetij (predvsem njegova manj učinkovita pod-modela, kot sta celinski in sredozemski) bi se po Sapirjevem mnenju dalo reformirati na način, ki bi povečal njegovo učinkovitost in odzivnost, vendar ne na račun enakosti oz. socialne pravičnosti. Konvergenca z anglo-saškim oz. britansko-ameriškim modelom torej ni nujna.

Težko je napovedati, ali in koliko bodo evropska podjetja (ob spremembah v gospodarskem okolju ali brez njih) zmanjšala zaostanek za ameriški ter britanskimi. Na podlagi gibanj in napovedi pa je mogoče pričakovati, da bodo predvsem velika, uspešna in produktivna evropska podjetja sledila ameriškim konkurentom in se v večji meri začela posluževati poslovnih modelov zunanjega izvajanja in selitve storitvenih dejavnosti v tujino. Revija *The Economist* je opozorila na paradoks, ki je prisoten posebej v velikih celinskih evropskih gospodarstvih, kot sta nemško in francosko, a tudi v ZDA in VB. Največja in najproduktivnejša podjetja v teh državah prav zaradi dejstva, da so izrazito internacionalizirana (imajo relativno visoke deleže sredstev, zaposlenih ter dohodkov v tujini), dosegajo visoke dobičke, medtem ko se to ne odraža na porastu investicij, zaposlenosti in plač v nacionalnih gospodarstvih. Zdravje podjetij tako postaja ločeno od blaginje narodov in prav rastoča mednarodna dejavnost največjih multinacionalk na vseh področjih je razlog temu. Glavni izziv za evropske države in deloma tudi za ZDA je torej, kako znova vzpostaviti to vez. Pravi način po mnenju Kirkegaarda ni skozi protekcionistične ukrepe, ampak skozi reforme na trgu dela in proizvodov, vlaganje v izobraževanje ter povečanje sredstev za znanost in razvoj, kar bo omogočilo uspešno prilagajanje in izkoristek priložnosti, ki jih nova globalna delitev dela ponuja. Evropa oz. petindvajseterica držav članic EU ima na tem področju nekoliko več dela kot ZDA, a zastavila si je visoke cilje. Čas je, da jih začne kot zemljepisna celota tudi uspešno uresničevati.

UPORABLJENA LITERATURA

I. Primarni viri:

1. Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. *WTO Legal Texts – Multilateral Agreements on Trade in Goods*, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf (3. 6. 2006).
2. Article 29 – Data Protection Working Party Working Document: Transfers of personal data to third countries: Applying Article 26 (2) of the EU Data protection Directive to Binding Corporate Rules for International Data Transfers 11639/02/EN WP 74 (3. 6. 2003), http://ec.europa.eu/justice_home/fsj/privacy/docs/wpdocs/2003/wp74_en.pdf (14. 4. 2006).
3. BEA (2006) Gross Domestic Product – Percent change from preceding period. *Bureau of Economic Analysis*, <http://www.bea.gov/bea/dn/gdpchg.xls> (23. 6. 2006).
4. BLS (2001a) Standard Occupational Classification – Business and Financial Operations Occupations. *US Department of Labor - Bureau of Labor Statistics*, http://www.bls.gov/soc/soc_b0a0.htm (12. 11. 2006).
5. BLS (2001b) Standard Occupational Classification – Medical Transcriptionists. *US Department of Labor - Bureau of Labor Statistics*, http://www.bls.gov/soc/soc_k9j4.htm (12. 11. 2006).
6. BLS (2001c) Standard Occupational Classification – Office and Administrative Support Occupations. *US Department of Labor - Bureau of Labor Statistics*, http://www.bls.gov/soc/soc_q0a0.htm (12. 11. 2005).
7. BLS (2001d) Standard Occupational Classification – Paralegals and Legal Assistants. *US Department of Labor - Bureau of Labor Statistics*, http://www.bls.gov/soc/soc_g2b1.htm (12. 11. 2006).
8. BLS (2001e) The Employment Situation: December 2001. *Bureau of Labor Statistics*, <ftp://ftp.bls.gov/pub/news.release/History/empstat.01042002.news> (20. 12. 2005).
9. BLS (2002) The Employment Situation: December 2002. *Bureau of Labor Statistics*, <ftp://ftp.bls.gov/pub/news.release/History/empstat.01102003.news> (20. 12. 2005).

10. BLS (2003) The Employment Situation: December 2003. *Bureau of Labor Statistics*, <ftp://ftp.bls.gov/pub/news.release/History/empstat.01092004.news> (20. 12. 2005).
11. BLS (2004) The Employment Situation: December 2004. *Bureau of Labor Statistics*, <ftp://ftp.bls.gov/pub/news.release/History/empstat.01072005.news> (20. 12. 2005).
12. BLS (2005a) Job Openings and Labor Turnover: December 2005. *Bureau of Labor Statistics*, <ftp://ftp.bls.gov/pub/news.release/History/jolts.02072006.news> (20. 12. 2005).
13. BLS (2005b) The Employment Situation: December 2005. *Bureau of Labor Statistics*, <ftp://ftp.bls.gov/pub/news.release/History/empstat.01062006.news> (20. 11. 2005).
14. Commission services working document: Memorandum on rights of workers in cases of transfers of undertakings (2004), http://ec.europa.eu/employment_social/labour_law/docs/transfer_memorandum_2004_en.pdf (2. 5. 2006).
15. Commission staff working document on the implementation of the Commission decisions on standard contractual clauses for the transfer of personal data to third countries (2001/497/EC, 2002/16/EC) SEC (2006) 95, http://ec.europa.eu/justice_home/fsj/privacy/docs/modelcontracts/sec_2006_95_en.pdf (14. 4. 2006).
16. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on implementation of the Risk Capital Action Plan COM (2003) 654 (Brussels 4.11. 2003), http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2003/com2003_0654en01.pdf (15. 3. 2006).
17. Direktiva 2002/14 /ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 11. marca 2002 o določitvi splošnega okvira za obveščanje in posvetovanje z delavci v Evropski skupnosti, <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32002L0014:SL:HTML> (6.5. 2006).

18. Direktiva Evropskega parlamenta in Sveta 95/46/ES o varstvu posameznikov pri obdelavi osebnih podatkov in o prostem pretoku takih podatkov (sprejeta dne 24. oktobra 1995):
 1. del, http://europa.eu.int/comm/justice_home/fsj/privacy/docs/95-46-ce/dir1995-46_part1_en.pdf (12. 4. 2006);
 2. del, http://europa.eu.int/comm/justice_home/fsj/privacy/docs/95-46-ce/dir1995-46_part2_en.pdf (12. 4. 2006).
19. Direktiva Evropskega parlamenta in Sveta 96/71/ES z dne 16. decembra 1996 o napotitvi delavcev na delo v okviru opravljanja storitvenih dejavnosti, <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/sl/dd/05/02/31996L0071SL.pdf> (6. 5. 2006).
20. Direktiva Sveta 2001/23/ES z dne 12. marca 2001 o približevanju zakonodaje držav članic v zvezi z ohranjanjem pravic delavcev v primeru prenosa podjetij, obratov ali delov podjetij ali obratov, <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32001L0023:SL:HTML> (2. 5. 2006).
21. Direktiva Sveta 94/45/ES z dne 22. septembra 1994 o ustanovitvi Evropskega sveta delavcev ali uvedbi postopka obveščanja in posvetovanja z delavci v družbah ali povezanih družbah na območju Skupnosti, <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/sl/dd/05/02/31994L0045SL.pdf> (6. 5. 2006).
22. Direktiva Sveta 98/59/ES z dne 20. julija 1998 o približevanju zakonodaje držav članic v zvezi s kolektivnimi odpusti, <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/sl/dd/05/03/31998L0059SL.pdf> (2. 5. 2006).
23. EUROSTAT (2005) Research & Development in the EU. *Eurostat News Release*, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/pls/portal/docs/PAGE/PGP_PRD_CAT_PREREL/PGE_CAT_PREREL_YEAR_2005/PGE_CAT_PREREL_YEAR_2005_MONT_H_02/9-24022005-EN-AP.PDF (16. 3. 2006).
24. EUROSTAT (2006) Real GDP growth rate: Growth rate of GDP volume – percentage change on previous year. *Eurostat*, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=EUROSTAT_YEARBOOK_2005&root=EUROSTAT_YEARBOOK_2005/d/da/daa/eb012 (14. 3. 2006).

25. Eurydice (2005) Chiffres clés de l'enseignement des langues à l'école en Europe. *Eurydice – Le réseau d'information sur l'éducation en Europe*, http://oraprod.eurydice.org/ressources/eurydice/pdf/0_integral/049FR.pdf (6. 4. 2006).
26. First report from the Commission of the European Communities on the implementation of the Data Protection Directive (95/46/EC) COM (2003) 265, http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2003/com2003_0265en01.pdf (14. 4. 2006).
27. Konvencija Sveta Evrope za zaščito posameznikov v zvezi z avtomatsko obdelavo njihovih osebnih podatkov (CETS 108) (podpisana v Strasbourgu dne 28. 1. 1981, stopila v veljavo dne 1. 10. 1985), <http://conventions.coe.int/Treaty/en/Treaties/Html/108.htm> (12. 4. 2006).
28. Odločba Komisije z dne 15. junija 2001 glede standardnih pogodbenih klavzul za prenos osebnih podatkov v tretje države po direktivi 95/46/ES (2001/497/ES), http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2001/l_181/l_18120010704en00190031.pdf (14. 4. 2006).
29. Odločba Komisije z dne 26. julija 2000 po Direktivi Evropskega parlamenta in Sveta 95/46/ES o primernosti zaščite, ki jo zagotavljajo načela zasebnosti varnega pristana in s tem povezana najpogostejše zastavljena vprašanja, ki jih je izdalo Ministrstvo za trgovino ZDA (2000/520/ES), <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/sl/dd/16/01/32000D0520SL.pdf> (14. 4. 2006).
30. Odločba Komisije z dne 27. decembra 2004 o spremembi Odločbe 2001/497/ES glede uvedbe alternativnega sklopa standardnih pogodbenih klavzul za prenos osebnih podatkov v tretje države (2004/915/ES), http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/sl/oj/2004/l_385/l_38520041229sl00740084.pdf (14. 4. 2006).
31. OECD (2004c) Expenditure on educational institutions as a percentage of GDP by level of education (1995, 2001). *Education at a Glance 2004*, <http://www.oecd.org/dataoecd/62/21/33670978.xls> (15. 3. 2006).
32. OECD (2004d) Population that has attained tertiary education (2002). *Education at a Glance 2004*, <http://www.oecd.org/dataoecd/52/38/33669031.xls> (15. 3. 2006).
33. OECD (2005b) Tax Wedges in OECD Countries. *Taxing Wages*, <http://www.oecd.org/dataoecd/33/59/34548231.pdf> (15. 3. 2006).

34. OECD (2004e) Total tax revenue as percentage of GDP. *Revenue Statistics 1965 – 2003*, <http://www.oecd.org/dataoecd/6/1/33826979.pdf> (22. 5. 2006).
35. Smernice OECD za urejanje varstva zasebnosti in čezmejnih tokov osebnih podatkov (sprejete dne 23. septembra 1980 kot priporočilo Sveta OECD), http://www.oecd.org/document/18/0,2340,en_2649_34255_1815186_1_1_1_1,00.html (12. 4. 2006).
36. Smernice Združenih narodov glede zakonodajne ureditve digitaliziranih datotek z zasebnimi podatki (sprejete z resolucijo Generalne skupščine Organizacije združenih narodov 45/95 dne 14. decembra 1990), <http://www.unhchr.ch/html/menu3/b/71.htm> (12. 4. 2006).
37. Sporazum med Evropsko skupnostjo in Združenimi državami Amerike o obdelavi in prenosu podatkov o letalskih potnikih med letalskimi družbami ter Ministrstvom za domovinsko varnost in Urdom za carino in nadzor meja ZDA (podpisan 28. 5. 2004 v Washingtonu), http://europa.eu.int/comm/justice_home/fsj/privacy/docs/adequacy/pnr/2004-05-28-agreement_en.pdf (14. 4. 2006).
38. US Census Bureau (2003) Language Use, English Ability, and Linguistic Isolation for the Population 5 Years and Over by State: 2000, *US Census Bureau*, <http://www.census.gov/population/cen2000/phc-t20/tab01.pdf> (5. 4. 2006).
39. WTO (2005a) Growth in the value of world trade in commercial services by region, 2004. *International Trade Statistics 2005*, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/its05_overview_e.pdf (10. 6. 2006).

II. Članki in študije:

40. Ahanchian, Amie Jasmine (2002) Reducing the Impact of the European Union's Invisible Hand on the Economy by Limiting the Application of the Transfer of Undertakings Provision. *The Journal of International and Comparative Law at Chicago-Kent*, <http://www.kentlaw.edu/jicl/articles/spring2002/JICL%20-%20Ahanchian%20Reducing%20the%20Impact%20of%20the%20EU%20final%20for%20publication.pdf> (29. 4. 2006).
41. Alesina, Alberto, Edward Glaeser in Bruce Sacerdote (2005) Work and Leisure in the US and Europe – Why so different?. *NBER Macroeconomic Annual 2005*, http://post.economics.harvard.edu/faculty/alesina/papers/work_leisure.pdf (17. 3. 2006).

42. Allweyer, Thomas, Thomas Besthorn in Jürgen Schaaf (2004) IT Outsourcing: Between Starvation Diet And Nouvelle Cuisine. *Deutsche Bank Research*, http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000078395.PDF (6. 10.2005).
43. Amiti, Mary in Shang-Jin Wei (2006) Services Offshoring and Productivity: Evidence from the United States. *National Bureau of Economic Research Working Paper*, <http://papers.nber.org/papers/w11926.pdf> (25. 5. 2006).
44. Amiti, Mary, Shang-Jin Wei (2004) Fear of Service Outsourcing: Is it Justified?. *NBER Working Paper 10808* (September 2004), <http://www.nber.org/papers/w10808.pdf> (16. 5. 2004).
45. Anderson, Stuart (2003) Creeping Protectionism – An Analysis of State and Federal Global Sourcing Legislation. *National Foundation for American Policy*, <http://www.nfap.com/researchactivities/studies/creepingProtect.pdf> (3. 12. 2005).
46. A.T. Kearney (2003) Where to Locate – Selecting a Country for Offshore Business Processing. *A.T. Kearney Inc.*, <http://www.carretek.com/main/news/pdf/SelectCountryOBP.pdf> (9. 7. 2005).
47. Bardhan, Ashok D., Cynthia Kroll (2003) The New Wave of Outsourcing. *Fisher Center for Real Estate and Urban Economics Research Report 1103*, <http://repositories.cdlib.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1025&context=iber/fcreu> (14. 11. 2004).
48. Berthod, Jean Christophe in Jean Toupet (2005) Étude du Phénomène Offshore dans le secteur informatique: Epiphénomène ou tendance lourde pour le marché des Logiciels et Services Informatiques? . *Groupe Alpha*, www.soc-etudes.cgt.fr/dossiers/docs/%E9tude%20offshore%20dans%20les%20LSI%20-%20Groupe%20Alpha.pdf (25. 10. 2005).
49. Bhagwati, Jagdish (2004) The Muddles over Outsourcing. *The Journal of Economic Perspectives* 18(4), <http://wwwpersonal.umich.edu/~alandear/topics/documents/BPS040825.pdf> (23. 10. 2004).
50. Blanchard, Olivier (2004) The Economic Future of Europe. *Massachusetts Institute of Technology Department of Economics Working Paper*, <http://www.eabcn.org/research/documents/blanchard04.pdf> (16. 3. 2006).

51. Blanchard, Olivier, Jean Tirole (2003) Contours of employment protection reform. *Mimeo*,
<http://www.bportugal.pt/events/conferences/LaborMarketReform/Blanchard.pdf>
(12. 6. 2006).
52. Blanco, Tony, Diana Farrell in Eric Labaye (2005) How can France win from offshoring. *The McKinsey Quarterly*,
http://www.mckinseyquarterly.com/article_page.aspx?ar=1632&L2=7&L3=10
(12. 12. 2005).
53. CBI (2005) EU Market Survey 2005 – Software, IT Services and Outsourcing. *Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries*,
www.cbi.nl/marketinfo/cbi/?action=showDetails&id=839&via=pub (22. 4. 2006).
54. Conway, Paul, Véronique Janod, Guiseppe Nicoletti (2005) Product Market Regulation in OECD Countries: 1998 – 2003. *Economics Department Working Paper*,
[http://www.oilis.oecd.org/oilis/2005doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/72b2dfdd81a241c5c1256fab008278e5/\\$FILE/JT00181518.PDF](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2005doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/72b2dfdd81a241c5c1256fab008278e5/$FILE/JT00181518.PDF) (20. 6. 2006).
55. Criscuolo Chiara in Mark Leaver (2006) Offshore Outsourcing and Productivity. *Mimeo*, <http://www.oecd.org/dataoecd/55/23/35637436.pdf> (25. 5.2006).
56. Desai, Ashok (2000) The Peril and the Promise – Broader implications of the Indian presence in information technologies. *Stanford University Center for Research on Economic Development and Policy Reform Working Paper*,
<http://scid.stanford.edu/pdf/credpr70.pdf> (8. 12. 2005).
57. EFILWC (2005) Offshore Outsourcing of Business Services: Four Case Examples. *European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions*, <http://www.emcc.eurofound.eu.int/publications/2005/ef0549enC.pdf>
(13. 4. 2006).
58. EIRO (2002) Corporate Governance Systems and the Nature of Industrial Restructuring. *European Industrial Relations Observatory On-line Study*,
<http://www.eiro.eurofound.ie/2002/09/study/tn0209101s.html> (28. 4. 2006).
59. Engman, Michael (2005) International Sourcing of IT and Business Process Services: Experiences from the United States, The European Union and India. *Mimeo*,
http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/sym_april05_e/oecd_it_bpo_e.doc
(25. 5. 2006).

60. Farrell, Diana, Martha A. Laboissière in Jaeson Rosenfeld (2005) Sizing the Emerging Global Labor Market. *The McKinsey Quarterly* 2005 (3), http://www.mckinseyquarterly.com/article_print.aspx?L2=1&L3=106&ar=1635 (5. 8. 2005).
61. Freeman, Richard B., Edward P. Lazear (1994) An Economic Analysis of Works Councils. *NBER Working Paper*, <http://www.nber.org/papers/w4918.pdf> (2. 5. 2006).
62. GAO (2005) Offshoring of Services: An Overview of the Issues. *Government Accountability Office*, <http://www.gao.gov/new.items/d065.pdf> (22.2.2006).
63. Garner, Alan C. (2004) Offshoring in the Service Sector: Economic Impact and Policy Issues. *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review (Third Quarter 2004)*, <http://www.kc.frb.org/PUBLICAT/ECONREV/Pdf/3Q04garn.pdf> (25. 8. 2004).
64. Graddol, David (2006) English Next. *British Council*, <http://www.britishcouncil.org/files/documents/learning-research-english-next.pdf> (5. 4. 2006).
65. Grossman, Gene M. in Elhanan Helpman (2002) Outsourcing in a Global Economy. *NBER Working Paper*, <http://www.nber.org/papers/w8728.pdf> (5. 6. 2006).
66. Hildebrand, Philipp M. (2005) The EU economic recovery: why is it so slow?. *Mimeo*, http://ec.europa.eu/economy_finance/events/2005/bxlforum0405/doc6en.pdf (14. 3. 2006).
67. Hohenthal, Annika (1998) English in India – Loyalty and Attitudes. V M. S. Thirumalai (ur.) (2003) *Language in India – Strength for Today and Bright Hope for Tomorrow*, <http://www.languageinindia.com/may2003/annika.html> (5. 4. 2006).
68. Huws, Ursula, Simone Dahlmann in Jörg Flecker (2004) Outsourcing of ICT and related services in the EU. *European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions*, <http://www.emcc.eurofound.eu.int/publications/2004/ef04137en.pdf> (26. 1. 2006).

69. ILO (2004) A stable workplace? A mobile workforce? – What is best for increasing productivity?. *World Employment Report 2004-05*, <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/wr04c4en.pdf> (22. 2. 2006).
70. Jensen, J. Bradford in Lori G. Kletzer (2005) Tradable Services: Understanding the Scope and Impact of Services Outsourcing. *Institute for International Economics Working Paper*, <http://www.iie.com/publications/wp/wp05-9.pdf> (28. 5. 2006).
71. Kang, Nam-Hoon in Kentaro Sakai (2000) International Strategic Alliances: Their Role in Industrial Globalisation. *OECD Directorate for Science, Technology and Industry Working Paper*, [http://www.oilis.oecd.org/olis/2000doc.nsf/4f7adc214b91a685c12569fa005d0ee7/c12568d1006e03f7c125691500578564/\\$FILE/00080740.PDF](http://www.oilis.oecd.org/olis/2000doc.nsf/4f7adc214b91a685c12569fa005d0ee7/c12568d1006e03f7c125691500578564/$FILE/00080740.PDF) (24. 5. 2006).
72. Kirkegaard, Jacob F. (2004) Outsourcing – Stains on the White Collar? *Institute for International Economics Whitepaper* (2004), <http://www.iie.com/publications/papers/kirkegaard0204.pdf> (23. 10. 2004).
73. Kirkegaard, Jacob Funk (2005) Outsourcing and Offshoring: Pushing the European Model over the Hill, rather than off the Cliff. *Institute for International Economics Working Paper* (05-1), <http://www.iie.com/publications/wp/wp05-1.pdf> (23. 9. 2005).
74. Kochar, Kalpana, Utsav Kumar, Raghuram Rajan, Arvind Subramanian in Ioannis Tokatlidis (2006) India's Pattern of Development: What Happened, What Follows?. *IMF Working Paper*, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp0622.pdf> (16. 6. 2006).
75. Kohler, Wilhelm (2000) A Specific-factors View of Outsourcing. *Johannes Kepler University – Department of Economics*, <http://www.econ.jku.at/papers/2000/wp0020.pdf> (23. 9. 2005).
76. Kok, Wim (2003) Jobs, Jobs, Jobs- Creating more employment in Europe. *Report of the Employment Taskforce*, http://ec.europa.eu/employment_social/employment_strategy/pdf/etf_en.pdf (17. 3. 2006).
77. Mann, Catherine L. (2003) Globalization of IT Services and White Collar Jobs: The Next Wave of Productivity Growth. *Institute for International Economics Policy Brief 03-11*, <http://www.iie.com/publications/pb/pb03-11.pdf> (23. 10. 2004).

78. Mattoo, Aaditya, Sacha Wunsch (2004) Pre-empting protectionism in Services: The GATS and Outsourcing. World Bank Policy Research Paper, http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/mattoo-wunsch_gatsoutsourcing.pdf (16. 5. 2005).
79. McKinsey Global Institute (2003) Offshoring – Is It a Win-Win Game?. *McKinsey & Company Inc*, http://www.mckinsey.com/mgi/reports/pdfs/login.aspx?ReturnUrl=%2fmgi%2freports%2fpdfs%2foffshore%2fOffshoring_MGI_Perspective.pdf (15. 6. 2005).
80. Ministère des affaires sociales, du travail et de la solidarité (2002) Licenciements Collectifs por motif économique: comment font nos partenaires. *Direction de l'animation de la recherche des études et des statistiques*, http://www.travail.gouv.fr/IMG/pdf/publication_pips_200208_n-35-3_licenciements-collectif-motif-economique.pdf (27. 4. 2006).
81. Muhl, Charles J. (2001) The employment at will doctrine: three major exceptions. *Bureau of Labor Statistics Monthly Labor Review - January 2001*, <http://www.bls.gov/opub/mlr/2001/01/art1full.pdf> (12. 6. 2006).
82. NeoIT (2005) Research Summary: Global ITO and BPO Trends in 2006. *Offshore Insights Market Report Series*, http://www.neoit.com/pdfs/whitepapers/OIv3i11_1205_Trend-2006.pdf (15. 6. 2006).
83. OECD (2004a) A detailed description of employment protection regulation in force in 2003: background material for the 2004 edition of the OECD Employment Outlook. *OECD Employment Outlook 2004*, <http://www.oecd.org/dataoecd/4/30/31933811.pdf> (27. 4. 2006).
84. OECD (2004b) Employment Protection Regulation and Labour Market Performance (Chapter 2). *OECD Employment Outlook 2004*, <http://www.oecd.org/dataoecd/8/4/34846856.pdf> (27. 4. 2006).
85. OECD (2005a) Potential Offshoring of ICT-Intensive Using Occupations. *Directorate for Science, Technology and Industry – Committee for Information, Computer and Communication Policy – Working Party on the Information Economy* (5. 4. 2005), <http://www.oecd.org/dataoecd/35/11/34682317.pdf> (8. 7. 2005).
86. OECD (2000) Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach. *OECD Policy Brief*, <http://www.oecd.org/dataoecd/3/30/1918307.pdf> (13. 6. 2006).

87. Olsen, Karsten Bjerring (2006) Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review. *OECD Directorate for Science, Technology and Industry Working Paper*, <http://www.oecd.org/dataoecd/16/29/36231337.pdf> (29. 5. 2006).
88. Otero, Jaime (1999) Demografía de la lengua española. *Instituto Cervantes Centro Virtual*, http://cvc.cervantes.es/obref/anuario/anuario_99/otero/ (5.4. 2006).
89. Parker, Andrew (2004) Trends in Global Offshore Outsourcing: Growing Adoption Offers Opportunity for Some. *Forrester Research*, <http://www.unece.org/ie/wp8/internet/brus/parker.pdf> (23. 4. 2006).
90. Pelkmans, Jacques, Jean-Pierre Casey (2004) Can Europe Deliver Growth – The Sapir Report And Beyond. *BEEP briefing*, http://www.coleurop.be/content/studyprogrammes/eco/publications/BEEPs/BEEP_6.pdf (17. 3. 2006).
91. Prescott, Edward C. (2004) Why Do Americans Work So Much More Than Europeans. *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, <http://minneapolisfed.org/research/qr/qr2811.pdf> (17. 3. 2006).
92. RBSC (2005) Europe makes a fresh start – The European management model. *Roland Berger Strategy Consultants Study*, http://www.rolandberger.com/pdf/rb_press/public/RB_study_Europe-s_fresh_start_E_20060210.pdf (12. 3. 2006).
93. Samuelson, Paul A. (2004) Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization. *Journal of Economic Perspectives* 18 (3), http://econ-www.mit.edu/faculty/download_rp.php?id=50 (8. 7. 2005).
94. Sapir, André, Philippe Aghion, Guiseppe Bertola, Martin Hellwig, Jean Pisani-Ferry, Dariusz Rosati, José Viñals in Hellen Wallace (2003) An Agenda for A Growing Europe – Making the EU Economic System Deliver. *Independent High-Level Study Group Report*, http://www8.madrid.org/gema/fmm/informe_sapir.pdf (14. 3. 2006).
95. Sapir, André (2005) Globalisation and the Reform of European Social Models. *Bruegel*, http://www.bruegel.org/Repositories/Documents/publications/working_papers/EN_SapirPaper080905.pdf (12. 3. 2006).

96. Schaaf, Jürgen (2004) Offshoring: Globalisation Wave Reaches Services Sector. *Deutsche Bank Research*,
http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD0000000000179790.PDF (6. 10. 2005).
97. STAR (2002) Outsourcing Practices in Europe. *Socio-Economic Trends Assessment of the digital Revolution Project Issue Report 27* (julij 2002),
http://www.databank.it/star/list_issue (8.7.2005).
98. The Economist (2004a) A World of Work – A Survey of Outsourcing. *The Economist Print Edition*, 13. 11. 2004.
99. The Economist (2004b) Medical Tourism to India – Get Well Away. *The Economist Print Edition*, 09. 10. 2004: 66.
100. The Economist (2004c) Outsourcing to India– The Latest in Remote Control. *The Economist Print Edition*, 11. 09. 2004: 61-62.
101. The Economist (2005a) Offshoring – Into Africa. *The Economist Print Edition*, 27. 08. 2005: 50.
102. The Economist (2005b) Outsourcing and IT in India – The Bangalore Paradox. *The Economist Print Edition*, 23. 04. 2005: 67-69.
103. The Economist (2005c) The global car industry – Extinction of the predator. *The Economist Print Edition*, 10. 09. 2005: 65 - 67
104. The Economist (2005d) Using technology. *The Economist Print Edition*, 5. 11. 2005: 114.
105. The Economist (2006a) America’s health-care crisis – Desperate measures. *The Economist Print Edition*, 28. 01. 2006: 26, 27.
106. The Economist (2006b) Companies’ and Countries’ prosperity – Decoupled. *The Economist Print Edition*, 25. 02. 2006: 67, 68.
107. The Economist (2006c) Now for the hard part – A survey of business in India. *The Economist Print Edition*, 03. 06. 2006: 53 - 68.
108. The Economist (2006d) Watch out, India. *The Economist Print Edition*, 06. 05. 2006: 75, 76.
109. The European Policy Centre/Accenture (2004) Lisbon Revisited – Finding A New Path to European Growth. *EPC Working Paper*,
http://www.accenture.com/NR/rdonlyres/1f300894-45F0-4B5F-AD5C-772971C0EB6E/0/lisbon_revisited.pdf (25. 4. 2006).

110. TPI (2005) The TPI Index – An Informed View of the Global Outsourcing Market. *Technology Partners International*, <http://www.tpi.net/pdf/1Q05%20TPI%20Index%20Europe%20Presentation%20FINAL.pdf> (22. 4.2006).
111. Trampel, Julia (2004) To Offshore or Nearshore IT Services? An Investigation Using Transaction Cost Theory. *Washington University in St. Louis Economics Working Paper*, <http://econwpa.wustl.edu:8089/eps/io/papers/0406/0406001.pdf> (23. 9. 2005).
112. UN, IMF, European Commission, OECD, UNCTAD, WTO (2002) Manual on Statistics of international trade in services. *Department of Economic and Social Affairs Statistics Division Statistical Paper*, http://unstats.un.org/unsd/tradeserv/Papers/m86_english.pdf (12. 6. 2006).
113. UNCTAD (2001) World Investment Report 2001 – Promoting Linkages - Overview, *United Nations Conference on Trade and Development*, http://www.unctad.org/en/docs/wir01ove_a4.en.pdf (15. 6. 2006).
114. UNCTAD (2002) World Investment Report 2002 – Transnational Corporations and Export Competitiveness, *United Nations Conference on Trade and Development* <http://www.globalpolicy.org/socecon/un/unctad/2002/wir.pdf> (28. 5. 2006).
115. UNCTAD (2004a) E-Commerce and Development Report 2004 – Protecting Privacy Rights in an Online World (Chapter 6). *United Nations Conference on Trade and Development*, http://www.unctad.org/en/docs/ecdr2004ch6_en.pdf (8. 4. 2006).
116. UNCTAD (2005) World Investment Report 2005 – Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. *United Nations Conference on Trade and Development*, http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf (3. 10. 2005).
117. Van Ark, Bart (2005) Europe's Productivity Gap: Catching Up or Getting Stuck?. *University of Groenigen & The Conference Board Europe*, <http://www.conference-board.org/economics/workingpapers.cfm?pdf=E-0017-05-WP> (14. 3. 2006).
118. Ventero (2004) Offshore 2005 Research – Preliminary Findings and Conclusions. *Ventero*, <http://www.ventero.com/Offshore2005ResearchFindings.pdf> (25. 11.2005).

119. Wilson, Dominic, Roopa Purushothaman (2003) Dreaming with BRICs: The Path to 2050. *Goldman Sachs Global Economics Paper*, <http://www.gs.com/insight/research/reports/99.pdf> (22. 5. 2006).
120. WTO (2005b) Offshoring Services: Recent Developments and Prospects. *World Trade Report 2005*, http://www.wto.org/English/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr05-3c_e.pdf (5. 11. 2005).
121. Yeats, Alexander J. (2001) Just How Big Is Global Production Sharing?. *World Bank Work Papers*, <http://www.worldbank.org/html/dec/Publications/Workpapers/WPS1800series/wps1871/wps1871.pdf> (5. 6. 2006).

III. Samostojne publikacije:

122. Albert, Michel in Rauf Gonenc (1996) The Future of Rhenish Capitalism. V David Coates (ur.) *Models of Capitalism: Debating Strengths and Weaknesses Volume II*, 273 - 282. Cheltenham, VB: Edward Elgar Publishing.
123. Bailly, Martin Neil, Jacob Funk Kirkegaard (2004) *Transforming the European Economy*. Washington, DC: Institute for International Economics.
124. Bannock, Graham, R. E. Baxter in Evan Davis (2003) *The Economist Dictionary of Economics*. London: Profile Books Ltd.
125. Boyer, Robert A. (2001) The Diversity and Future of Capitalisms: A Régulationnist Analysis. V David Coates (ur.) *Models of Capitalism: Debating Strengths and Weaknesses Volume I*, 121 - 142. Cheltenham, VB: Edward Elgar Publishing.
126. Coates, David (1999) Models of Capitalism in the New World Order: The UK Case. V David Coates (ur.) *Models of Capitalism: Debating Strengths and Weaknesses Volume III*, 380 – 397. Cheltenham, VB: Edward Elgar Publishing.
127. Cronin, James E. (2000) Convergence by Conviction: Politics and Economics in the Emergence of the “Anglo-American” Model. V David Coates (ur.) *Models of Capitalism: Debating Strengths and Weaknesses Volume I*, 319 - 342. Cheltenham, VB: Edward Elgar Publishing.
128. Daniels, John D. in Lee H. Radebaugh (1995) *International Business - Environments and Operations*. Addison - Wesley Publishing Company, Inc.
129. Eatwell, John, Millgate Murray in Peter Newman (ur.) (1998) *The New Palgrave A Dictionary of Economics vol. 3*. London: Macmillan Reference Ltd.

130. Grahl, John in Paul Teague (1997) Is the European Social Model Fragmenting. V David Coates (ur.) *Models of Capitalism: Debating Strengths and Weaknesses Volume II*, 509 - 530. Cheltenham, VB: Edward Elgar Publishing.
131. Greener, Michael (1987) *The Penguin Business Dictionary*. Harmondsworth, VB: Penguin Group.
132. Hay, Colin (2000) Contemporary Capitalism, Globalization, Regionalization and the Persistence of National Variation. V David Coates (ur.) *Models of Capitalism: Debating Strengths and Weaknesses Volume I*, 371 - 393. Cheltenham, VB: Edward Elgar Publishing.
133. Hofstede, Geert (2001) *Culture's Consequences: Comparing Values, behaviours, institutions, and organizations across nations (second edition)*. Thousand Oaks: Sage Publications, Inc.
134. Hollingsworth, J. Rogers (1997) The Institutional Embeddedness of American Capitalism. V David Coates (ur.) *Models of Capitalism: Debating Strengths and Weaknesses Volume III*, 3 - 18. Cheltenham, VB: Edward Elgar Publishing.
135. Hutton, Will (1994) The Political Economy of the World's Capitalisms. V David Coates (ur.) *Models of Capitalism: Debating Strengths and Weaknesses Volume I*, 36 - 64. Cheltenham, VB: Edward Elgar Publishing.
136. Newman, Peter (ur.) (1998) *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law vol. 2*. London: Macmillan Reference Ltd.
137. Porter, Michael E. (1998) *The Competitive Advantage of Nations*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire in London: Macmillan Press.
138. Salvatore, Dominick (2001) *International Economics (Seventh Edition)*. Jon Wiley & Sons, Inc.
139. UNCTAD (2004b) *World Investment Report 2004 – The Shift Toward Services*, 147-219. New York in Ženeva: Organizacija združenih narodov.

IV. Internetni viri:

140. AccountAbility (2005a) Accountability Rating 2005 – Methodology. *CSRnetwork*, <http://www.accountabilityrating.com/methodology.asp> (12. 3. 2006).
141. AccountAbility (2005b) Accountability Rating 2005 – Performance by region. *CSRnetwork*, <http://www.accountabilityrating.com/an-region.asp> (12. 3. 2006).

142. AccountAbility (2005c) Accountability Rating 2005 – Results. *CSRnetwork*, <http://www.accountabilityrating.com/results.asp> (12. 3. 2006).
143. AFL-CIO (2005a) Corporate Myths about Shipping Jobs Overseas. *AFL-CIO*, www.aflcio.org/issues/jobseconomy/jobs/outsourcing_myths.cfm (3. 12 2005).
144. AFL-CIO (2005b) Exporting America: Policy Solutions to Shipping Jobs Overseas. *AFL- CIO*, http://www.aflcio.org/issues/jobseconomy/exportingamerica/outsourcing_solution_s.cfm (3. 12. 2005).
145. BBC (2005) China tops India on average pay. *BBC NEWS*, <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/4436692.stm> (23. 4. 2006).
146. CAAS (2006a) Air Network. *Civil Aviation Authority of Singapore*, http://www.changiairport.com.sg/changi/en/about_us/fact_sheets/air_network.html?__locale=en (16. 6. 2006).
147. CAAS (2006b) Air Traffic Statistics (Annual). *Civil Aviation Authority of Singapore*, http://www.changiairport.com.sg/changi/en/about_us/fact_sheets/air_traffic_statistics.html (16. 6. 2006).
148. CNN (2006) Fortune 500 2006 – annual ranking of America’s largest corporations. *CNNMONEY.com*, http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/full_list/ (23. 6. 2006).
149. CSCMP (2006) Supply Chain Management/Logistics Management Definitions. *Council of Supply Chain Management Professionals*, <http://www.cscmp.org/Website/AboutCSCMP/Definitions/Definitions.asp> (7. 6. 2006).
150. Dash, Eric (2005) Europe Zips Lips; US Sells Lips. *The New York Times*, <http://www.umsl.edu/~sauter/spam/07dash.html> (12. 4. 2006).
151. DCA (2006) About Dubai International Airport – Facts and Figures. *Department of Civil Aviation*, <http://www.dubaiairport.com/DIA/English/TopMenu/About+DIA/Facts+and+Figures/> (16. 6. 2006).
152. E-commerce Law and Policy (2003) Offshore Outsourcing. *E-commerce law and policy*, <http://www.blplaw.com/download/ELP-Offshoreoutsourcing.pdf> (15. 4. 2006).

153. EFILWC (2006) European industrial relations dictionary – Outsourcing. *European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions*, <http://www.eurofound.eu.int/areas/industrialrelations/dictionary/definitions/OUTSOURCING.htm> (3. 5. 2006).
154. EIU (2005) Vancouver tops liveability ranking according to a new survey by the Economist Intelligence Unit. *Economist Intelligence Unit Press Release*, http://store.eiu.com/index.asp?layout=pr_story&press_id=660001866 (15. 12. 2005).
155. EMCC (2006) European Restructuring Monitor – Statistics. *European Monitoring Centre on Change*, <http://www.emcc.eurofound.eu.int/erm/index.php?template=stats> (9. 6. 2006).
156. Eurobarometer (2003a) Data protection – citizen's views. *Special Eurobarometer*, http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_196_data_protection.pdf (15. 4. 2006).
157. Eurobarometer (2003b) Data protection in the European Union– companies' views. *Flash Eurobarometer*, http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl147_data_protect.pdf (15. 4. 2006).
158. Eurobarometer (2006) Europeans and their Languages. *Special Eurobarometer N°243*, http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_243_en.pdf (6. 4. 2006).
159. European Commission (2002) Consultation: Data Protection – Data Controllers. *Your Voice in Europe*, http://ec.europa.eu/yourvoice/results/205/index_en.htm (15. 4. 2006).
160. European Commission (2006) Data protection – Commission decisions on the adequacy of the protection of personal data in third countries. *European Commission*, http://ec.europa.eu/justice_home/fsj/privacy/thridcountries/index_en.htm (14. 4. 2006).
161. Evalueserve (2006) TUPE Not to Have an Adverse Effect on Indian BPO Firms – UK DTI. *Global Sourcing Now*, <http://www.globalsourcingnow.com/newsdisplay.asp?Shw=Prntr&newsid=11033&strProName=GlobalSourcingNOW&Ind=> (8. 5. 2006).
162. Forbes (2006) Forbes Global Tax Misery Index 2006: Single persons – Gross salary: 50.000 €. *Forbes.com*, http://images.forbes.com/media/2006/05/Single_50_000.pdf (4. 6. 2006).

163. France Diplomatie (n. p.) Le français dans le monde – Carte du monde francophone. *Ministère des Affaires Etrangères*, http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/actions-france_830/francophonie-langue-francaise_1040/francophonie_3026/francais-dans-monde_11936/carte-du-monde-francophone_6513.html (5. 4. 2006).
164. GAO (n. p.) What is GAO?. *Government Accountability Office*, <http://www.gao.gov/about/what.html> (22. 2. 2006).
165. Gordon, Raymond G., Jr. (ur.) (2005) *2005 Ethnologue: Languages of the World, Fifteenth Edition*. Dallas, Tex.: SIL International. On-line version, <http://www.ethnologue.com/> (5. 4. 2006).
166. Hilsenrath, John E. (2004) Behind Outsourcing Debate: Surprisingly Few Hard Numbers. *The Wall Street Journal (Classroom Edition)*, 12. 4. 2004, http://www.wsjclassroomedition.com/outsourcing/out_numbers.htm (23. 10. 2004).
167. IBM in OI (2004) Shared Service Centres for Europe – Investment Strategies and Location Benchmarking Study. *Oxford Intelligence in IBM Business Consulting Services*, <http://www.eas.ee/vfs/2056/Introduction%20A.pdf> (26. 10. 2005).
168. IDC (2004) Offshore Outsourcing May Grab the Headlines But Real Uptake Still Lags Behind in Western Europe. *IDC Press Release*, http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=pr2004_08_23_172203 (12. 11. 2005)-
169. IEEE-USA (2004) Position Statement on Offshore Outsourcing. *IEEE –USA*, <http://www.ieeeusa.org/policy/positions/offshoring.html> (3. 12. 2005).
170. Information Commissioner (1998) Data Protection Act 1998: International Transfers of Personal Data – Advice on compliance with the 8th data protection principle. *Information Commissioner's Office*, <http://www.informationcommissioner.gov.uk/cms/DocumentUploads/International%20Transfers%20of%20Personal%20Data.pdf> (15. 4. 2006).
171. Karaian, Jason (2006) Inside The Outsourcers. *CFO Europe*, <http://cfoeurope.com/displayStory.cfm/5459840> (20. 4. 2006).
172. Kovač, Stanislav (2006) Slovenska davčna mizerija. *Finance*, <http://www.finance-on.net/?MOD=show&id=153560&src=pj240506> (4. 6. 2006).

173. Kripalani, Manjeet (2003) The Good Life in a Bombay Call Center. *BusinessWeek Online*, http://www.businessweek.com/magazine/content/03_05/b3818013.htm (7. 12. 2005).
174. Mattera, Woolsey, Purinton in Prinz (2004) Your Tax Dollar at Work...Offshore: How Foreign Outsourcing Firms are Capturing State Government Contracts. *Good Jobs First*, <http://www.goodjobsfirst.org/pdf/offshoringtext.pdf> (3. 12.2005).
175. Ministero degli Affari Esteri (2004) America Latina e Italia – Dalle affinità alle opportunità. *Ministero degli Affari Esteri*, http://www.esteri.it/ita/4_27_56_38.asp? (5. 4. 2006).
176. NASSCOM (2006a) NASSCOM-McKinsey Report 2005 – Press Release. *National Association of Software and Service Companies*, <http://www.nasscom.in/Nasscom/templates/NormalPage.aspx?id=2599> (24. 4. 2006).
177. NASSCOM (2006b) Indian IT Industry: NASSCOM Analysis. *National Association of Software and Service Companies*, http://www.nasscom.in/upload/5216/Indian_IT_Industry_Factsheet_2006.pdf (15. 6. 2006).
178. NBER (2003) The NBER's Recession Dating Procedure. *National Bureau of Economic Research Business Cycle Dating Committee*, <http://www.nber.org/cycles/recessions.html> (26. 11. 2005).
179. NFAP (2005a) Global sourcing information: 2004 – Table Tracking State and Federal Global Sourcing Legislation. *National Foundation for American Policy*, <http://www.nfap.net/researchactivities/globalsourcing/appendix.aspx> (26. 11.2005).
180. NFAP (2005b) Proposed restrictions on global sourcing continue at high level in 2005. *National Foundation for American Policy – Policy Brief*, http://www.nfap.com/researchactivities/studies/Global_Sourcing_2005B.pdf (26. 11. 2005).
181. OUT-LAW (2006) British employment law challenges offshoring. *Pinsent Masons*, <http://www.out-law.com/page-6865> (8. 5. 2006).
182. Pruitt, Scarlet (2005) Study: Europe overtakes U.S. in big outsourcing deals. *NetworkWorld*, www.networkworld.com/news/2005/0114studyeurop.html (20.4. 2006).

183. RTTS (2005) Statistics Related to Offshore Outsourcing. *RTTS*,
<http://www.rttswb.com/outsourcing/statistics/> (20. 12. 2005).
184. SEI CMU (2005) Capability Maturity Model Integration (CMMI) Overview. *Carnegie Mellon Software Engineering Institute*,
<http://www.sei.cmu.edu/cmmi/adoption/pdf/cmmi-overview05.pdf> (10. 6. 2006).
185. Smolchenko, Ana (2005) Report: GM to Open Russian R&D Center. *The Moscow Times.com*, <http://www.themoscowtimes.com/stories/2005/10/24/041.html> (25. 10. 2005).
186. TechsUnite (2006) Offshore Tracker. *TechsUnite.org*,
<http://www.techsunite.org/offshore/> (22. 5. 2006).
187. Time and Date (1995 – 2005) World Clock. *Time and Date.com*,
<http://www.timeanddate.com/worldclock/full.html> (12. 12. 2005).
188. Transparency International (2005) Transparency International Corruption Perception Index 2005. *Transparency International*,
http://www.transparency.org/cpi/2005/dnld/media_pack_en.pdf (13. 6. 2006).
189. U.S. Department of Labor (n. p.) Employment and Training Administration Fact Sheet: The Worker Adjustment and Retraining Notification Act. *U.S. Department of Labor*, <http://www.doleta.gov/programs/factsht/warn.htm> (28. 4. 2006).
190. UNCTAD in RBSC (2004) Service offshoring takes off in Europe – in search of improved competitiveness. *UNCTAD in Roland Berger Strategy Consultants*,
http://www.unctad.org/sections/press/docs/SurveyOffshoring_en.pdf (12. 11. 2005).
191. USTR (2005) 2005 Special 301 Report – Results of Out-of-Cycle Review on China. *United States Trade Representative*,
http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2005/2005_Special_301/asset_upload_file835_7647.pdf (23. 11. 2006).
192. Walker, Nicola, Thierry Meillat in Gernod Meinel (2005) Transfers of Employees in Europe Require Careful Planning. *Hogan & Hartson LLP*,
http://www.hhlaw.com/files/Publication/ce0abc63-4f6b-4eb7-ac3e-6a0a14d9ebf6/Presentation/PublicationAttachment/385225ee-d13e-4191-b0dd-327394186928/2187_Oct%2005%20outsourcing.pdf (3. 5. 2006).
193. Weir, Elizabeth (2004) Offshoring and data protection – The cost to EU business. *Shaw Pittman LLP*,
<http://www.legaltechnology.com/casestudies/EUdataprotectionandoffshoring.doc> (14. 4. 2006).

194. Wikipedia Contributors (2005) Application service provider. *Wikipedia, The Free Encyclopaedia*,
http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Application_service_provider&oldid=57513546 (6. 11. 2005).
195. Wikipedia Contributors (2005) Content management. *Wikipedia, The Free Encyclopaedia*,
http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Content_management&oldid=58688629 (6. 11. 2005).
196. Wikipedia Contributors (2005) Optimization (computer science). *Wikipedia, The Free Encyclopaedia*,
http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Optimization_%28computer_science%29&oldid=55501794 (6. 11. 2005).
197. Wikipedia Contributors (2005) Software configuration management/MEE. *Wikipedia, The Free Encyclopaedia*,
http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Software_configuration_management/MEE&oldid=57153928 (6. 11. 2005).
198. Wikipedia Contributors (2005) Technical support. *Wikipedia, The Free Encyclopaedia*,
http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Technical_support&oldid=59862865 (6. 11. 2005).
199. Wikipedia Contributors (2005) Telemarketing. *Wikipedia, The Free Encyclopaedia*,
<http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Telemarketing&oldid=59006826> (6. 11. 2005).
200. Wikipedia Contributors (2006) Application software. *Wikipedia, The Free Encyclopaedia*,
http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Application_software&oldid=59644582 (5. 6. 2006).
201. Wikipedia Contributors (2006) Supply chain management. *Wikipedia, The Free Encyclopaedia*,
http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Supply_chain_management&oldid=59711384 (7.6. 2006).
202. WTO (2006) The General Agreement on Trade in Services – An Introduction. *World Trade Organisation*,
http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gsintr_e.doc (12. 6. 2006).

Ocene ekonomskih strokovnjakov glede štirih področij potencialnega vpliva selitve storitvenih dejavnosti na ameriško gospodarstvo

Government Accountability Office (GAO) (2005: 13 – 39) je v posebni študiji strnil mnenja ekonomske stroke glede problematike selitve storitev v tujino v obliki odgovorov ekonomskih strokovnjakov na štiri glavna vprašanja, ki jih ta pojav odpira, in sicer:

1. Kakšni so oz. bodo njeni učinki na povprečen življenjski standard?
2. Kakšni so oz. bodo njeni učinki na zaposlenost in spremenjeno strukturo delovnih mest?
3. Kakšni so oz. bodo njeni učinki na prerazdelitev dohodka?
4. Kakšni so oz. bodo njeni učinki na nacionalno varnost?

Ad 1.) Učinki na povprečni življenjski standard

Ekonomske strokovnjaki, ki zagovarjajo stališče, da bo selitev storitvenih dejavnosti v tujino dolgoročno pozitivno vplivala na življenjski standard v ZDA, to argumentirajo na naslednji način:

- Povečanje produktivnosti - povečana konkurenca naj bi povečala pritisk po večji učinkovitosti in izločila manj produktivna podjetja s trga; podjetja se bodo prestrukturirala in osredotočila na osnovne dejavnosti, kjer ustvarjajo najvišjo dodano vrednost. Selitev storitvenih dejavnosti bo znižala ceno IT storitev ter storitev, ki jih ta tehnologija omogoča in tako prispevala k njihovi še bolj razširjeni uporabi v gospodarstvu. Podjetja bodo preselila manj učinkovite dele verige vrednosti, kar bo izboljšalo njihovo produktivnost. Podjetja bodo imela možnost priti do kvalitetnejših storitev po ugodnejši ceni od specializiranih zunanjih izvajalcev ali pa od bolj veščih in motiviranih zaposlenih v podružnicah v tujini. To so sicer bolj predvidevanja, saj je empiričnih študij o dejanskih učinkih pojava na produktivnost zaenkrat relativno malo.¹⁹⁹

¹⁹⁹ Pa še te študije ne dajo pregledne slike o učinku zunanjega izvajanja oz. selitve proizvodnih ali storitvenih dejavnosti na produktivnost. Študije so namreč v metodologijah in ugotovitvah zelo raznolike. Določene analizirajo zgolj domače zunanje izvajanje proizvodnih ali storitvenih dejavnosti ali zgolj njihovo selitev v tujino, določene pa pod lupo vzamejo oboje. Nekatere se ukvarjajo z učinkom na agregatno produktivnost v gospodarstvu, druge se osredotočajo na produktivnost na ravni sektorjev, podjetij oz. obratov. Nekatere se osredotočajo samo na proizvodni sektor, druge v analizo vključujejo tudi storitveni sektor. Nekatere merijo zgolj učinke na produktivnost dela, druge spet merijo učinke na produktivnost vseh proizvodnih dejavnikov.

Prav zaradi te heterogenosti je iz njih težko potegniti jasne zaključke. Nekatere značilnosti so vseeno bolj razvidne. Kot prvo, študije o učinku selitev proizvodnih dejavnosti v tujino naj bi nakazovale na padajoče donose takšne strategije, saj je njen doprinos produktivnosti majhen oz. statistično ni značilen (selitev proizvodnih dejavnosti je starejšega datuma od selitve storitvenih dejavnosti, zato so podjetja v proizvodnih dejavnostih mogoče že dosegla skrajno točko koristnosti tega početja). Kot drugo naj bi selitev storitvenih dejavnosti bolj pozitivno vplivala na produktivnost v storitvenem sektorju kot v proizvodnem sektorju. Kot tretje pa naj bi se zgodbi glede učinka selitve proizvodnih in storitvenih dejavnosti na produktivnost razlikovali tudi v tem, da je pri selitvi proizvodnih dejavnosti že utečena mednarodna dejavnost podjetij za pozitiven učinek pomembna, medtem ko temu pri selitvi storitvenih dejavnosti ni nujno tako (Olsen 2006: 23 – 28).

Kot primera študij o učinkih selitve storitvenih in proizvodnih dejavnosti v tujino naj omenim prispevka Amitijeve in Weija (2006: 22 – 23) ter Criscuolove in Leaverja (2005: 17 – 20). V prvi študiji avtorja ugotovita, da ima selitev dejavnosti v tujino pozitiven učinek na produktivnost v ameriškem gospodarstvu. Selitvi storitvenih dejavnosti naj bi šle zasluge za delež skupne rasti produktivnosti v ameriškem

- Specializacija gospodarstva na nova področja primerjalne prednosti z višjo dodano vrednostjo. Selitev storitvenih dejavnosti naj bi sicer povzročila zmanjšanje števila ali celo izginotje določenih delovnih mest (predvsem tistih za nižje kvalificirano delovno silo), a obenem naj bi preko prerazporeditve sredstev v dejavnosti z višjo dodano vrednostjo pripomogla k ustvarjanju novih delovnih mest za bolj kvalificirano delovno silo. Gre predvsem za sklepanja na podlagi izkušenj iz selitve proizvodnih dejavnosti v tujino, saj je fenomen na področju storitev relativno nov in je tako težje ugotoviti, kakšne procese je dejansko povzročil.²⁰⁰
- Povečanje plač, ki je v ZDA zgodovinsko gledano večinoma sledilo rasti produktivnosti. Od leta 2001 naprej se je sicer trend obrnil, kar nekateri ekonomisti štejejo kot argument proti trditvam o pozitivnih učinkih selitve storitvenih dejavnosti v tujino, medtem ko drugi preobrat vidijo kot normalno nihanje.
- Znižanje cen blaga in storitev za potrošnike, saj naj bi sile konkurence podjetja prisilila, da prihranke iz naslova selitev dejavnosti v tujino prenesejo na nižje cene za končne uporabnike. Drugi ekonomisti opozarjajo, da do tega pride zgolj v zelo konkurenčnih panogah, medtem ko je v manj konkurenčnih panogah prej pričakovati, da bodo podjetja obdržala del ali celo večino prihrankov zase oz. posledične nadpovprečne dobičke razdelila med lastnike delnic.

Tisti, ki napovedujejo, da bo selitev storitvenih dejavnosti negativno vplivala na življenjski standard, se osredotočajo predvsem na nevarnost poslabšanja položaja ameriškega gospodarstva v odnosu do glavnih trgovinskih partnerjev oz. izgubo relativnega ali absolutnega položaja ZDA v globalnem gospodarstvu. Bojijo se predvsem rasti produktivnosti v državah v razvoju v panogah, ki so prevladujoče v izvozu ZDA, zmanjšanja konkurenčnosti ameriških podjetij in posledičnega zmanjšanja nacionalnega dohodka. Ti strahovi drugače veljajo na splošno za razne oblike mednarodne trgovine. Poleg tega nekateri opozarjajo na izgubo vodilne vloge ZDA v inovacijah, saj naj bi selitev proizvodnih ter storitvenih dejavnosti v tujino podjetjem zunaj ZDA omogočila hitrejšo

gospodarstvu v velikosti med enajst in trinajst odstotki, selitvi proizvodnih dejavnosti pa v velikosti med tremi in šestimi odstotki. Selitev storitvenih dejavnosti naj bi v primerjavi s selitvijo proizvodnih dejavnosti po njenih ugotovitvah statistično bolj značilno vplivala tako na produktivnost dela kot na produktivnost vseh proizvodnih dejavnikov.

Glavni ugotovitvi druge študije, ki analizira britanska podjetja, pa sta naslednji.

- Selitev storitvenih dejavnosti pozitivno vpliva na produktivnost vseh podjetij v vzorcu, vendar pa so pozitivni učinki relativno večji v storitvenem sektorju kot v sektorju proizvodnje.
- Selitev ima bolj izrazite pozitivne učinke za globalno ne dejavna podjetja (domača podjetja, ki niso del multinacionalk in svojih storitev ne izvažajo). Avtorja si to razlagata na dva načina. Možno je, da so razlike v produktivnosti med podjetji, ki selijo storitvene dejavnosti in tistimi, ki jih ne, v tem vzorcu večje kot v vzorcu globalno dejavnih podjetij (v tuji večinski lasti, deli multinacionalk ali pa svoje storitve tudi izvažajo). Mogoče pa je tudi, da sama selitev storitvenih dejavnosti v celotnem sklopu mednarodnega udejstvovanja globalno dejavnih podjetij ne predstavlja dovolj veliko postavko, da bi izrazito prispevala k produktivnosti.

²⁰⁰ Kot primer za takšno ustvarjanje višje kvalificiranih delovnih mest je predstavljena ameriška industrija polprevodnikov, v kateri so se skladno s selitvijo raznih faz proizvodnih procesov v tujino doma ustvarjala nova delovna mesta v dejavnostih z višjo dodano vrednostjo, kot npr. oblikovanje in snovanje novih proizvodov.

Kletzerjeva in Jensen (2005: 17) pa ugotavljata, da so zaposleni v storitvenih dejavnostih, ki so izpostavljene tako notranjemu kot mednarodnemu trgovanju (to avtorja merita preko indikatorjev geografske koncentracije – manj geografsko koncentrirane dejavnosti so bolj izpostavljene trgovanju in obratno) bolj usposobljeni in bolje plačani kot tisti v dejavnostih, ki trgovanju niso izpostavljeni ali kot zaposleni v proizvodnji. Poleg tega izkazujejo visoko kvalificirane storitvene dejavnosti najvišje stopnje rasti zaposlovanja, medtem ko trgovanju izpostavljene nizko kvalificirane storitvene dejavnosti izkazujejo upad zaposlovanja.

vpeljavo novih tehnologij v proizvodne procese oz. hitrejši napredek na področju raziskav in razvoja, ki se tudi v vse večji meri seli po svetu. Ne prepričajo jih niti trditve o ustvarjanju novih visoko kvalificiranih delovnih mest, o povišanju plač in znižanju cen končnih proizvodov oz. storitev ter ponujajo argumente, ki govorijo nasprotno.

Ad 2.) Učinki na zaposlenost in spremenjeno strukturo delovnih mest

Sodeč po zgodovinski izkušnji ameriškega gospodarstva selitev storitvenih dejavnosti dolgoročno ne bo negativno vplivala na zaposlenost. Povprečna stopnja brezposelnosti v ZDA je od konca druge svetovne vojne naprej manj kot šest odstotkov in to kljub več kot trikratnemu povečanju deleža trgovanih blaga in storitev v BDP. Prožni ameriški trg dela se bo relativno hitro odzval na kratkoročne šoke in ustvaril nova delovna mesta za ljudi, ki bodo ostali brez zaposlitve. Poleg tega nekateri ekonomisti poudarjajo, da se pogosto pozablja, da je ZDA tudi velika prejemnica tujih neposrednih naložb tako v proizvodne kot v storitvene dejavnosti, te pa ustvarjajo nova delovna mesta;

Obenem pa strokovnjaki opozarjajo, da bi razmah globalizacije in povečevanje obsega selitev proizvodnih in storitvenih dejavnosti v tujino lahko pripeljal do resnih sprememb v strukturi delovnih mest, kar bi posredno lahko vplivalo na večjo brezposelnost. Prilagoditev na spremenjene razmere na trgu dela bi lahko trajala precej časa, saj morajo tisti, ki izgubijo delovna mesta, skozi proces prekvalifikacije, dodatnega izobraževanja, medtem ko morajo po drugi strani delodajalci nova delovna mesta ustvariti. V tem vmesnem obdobju do prilagoditve na strukturne spremembe pa se lahko brezposelnost poveča.²⁰¹

Prilagoditev na strukturne spremembe prinaša za tiste, ki ostanejo brez zaposlitve tudi prilagoditvene stroške, predvsem izpad dohodkov v času brezposelnosti in morebitno nazadovanje na slabše plačano delovno mesto. Nekateri menijo, da so ti stroški za zaposlene v storitvenem sektorju nižji kot za zaposlene v proizvodnem sektorju.²⁰²

Ad 3.) Vplivi na prerazdelitev dohodka

Glede na omenjene pričakovane strukturne spremembe na trgu dela, se predvideva, da bo selitev proizvodnih in storitvenih dejavnosti v tujino povzročila spremembe tudi pri razdelitvi dohodka. Strokovnjaki se razlikujejo zgolj v smeri, v katero naj bi te spremembe šle.

Nekateri napovedujejo povečanje dohodkovne neenakosti, saj bodo največje negativne spremembe dohodkovnega položaja doživeli prav tisti na slabše plačanih delovnih mestih, medtem ko bodo tisti na srednje in dobro plačanih delovnih mestih spremembe manj čutili. Drugi spet pričakujejo, da bo selitev storitvenih dejavnosti negativno vplivala prav na tiste

²⁰¹ Za razliko od izgub delovnih mest zaradi cikličnih gibanj v gospodarstvu, ko zaradi zmanjšane povpraševanja po delovni sili pride do začasnega zmanjšanja števila zaposlenih, medtem ko se ob ponovnem povečanju povpraševanja delavci vrnejo v isto panogo ali celo na isto delovno mesto.

²⁰² Kletzerjeva in Jensen (2005: 15 – 19) ugotavljata, da so tisti, ki so delovno mesto izgubili v trgovanju izpostavljenih storitvenih dejavnostih sicer v povprečju bolj izobraženi, imajo bolj verjetno urejeno zdravstveno zavarovanje, večinoma izgubljajo delovna mesta s polnim delovnim časom in so imeli višje dohodke pred izgubo delovnega mesta kot tisti, ki so podobno usodo doživeli v storitvenih dejavnostih, ki niso izpostavljene trgovanju. Obenem pa z analizo ugotavljata, da je stopnja izgube delovnih mest v teh dejavnostih višja kot v storitvenih dejavnostih, ki trgovanju niso izpostavljene (je pa nižja kot v proizvodnih dejavnostih). Poleg tega tisti, ki delovno mesto izgubijo v trgovanju izpostavljenih dejavnostih zaradi višjega dohodkovnega položaja, ki so ga uživali pred izgubo, običajno utrpijo večje znižanje dohodkov kot tisti v storitvenih dejavnostih, ki niso izpostavljene trgovanju. Oboji pa drugače utrpijo manjše dohodkovne izgube kot delavci v proizvodnji.

na srednje plačanih delovnih mestih, kar bo lahko povzročilo počasno izginotje srednjega razreda. Tretji spet opozarjajo na povečane prihodke najboljše plačanih menedžerskih delovnih mest in lastnikov kapitala zaradi povečanih dobičkov. To bo prav tako poglobilo dohodkovno neenakost.

Tisti, ki pa ne pričakujejo izrazitega povečanja dohodkovne neenakosti pa poudarjajo, da se poleg slabše plačanih delovnih mest, ki zahtevajo nižje kvalifikacije selijo tudi bolj plačana delovna mesta, ki terjajo višje kvalifikacije, kar bo zmanjševalo povpraševanje po slednjih in s tem tudi njihove plače. To bo blažilo pritiske na dohodkovno neenakost.

Določeni strokovnjaki pa opozarjajo, da mednarodna trgovina in globalizacija nista najpomembnejši determinanti razdelitve dohodka. Na njene spremembe bodo bolj vplivali drugi dejavniki. Izpostavljajo predvsem tehnološke spremembe, ki povečujejo povpraševanje po višje izobraženi ter tehnološko usposobljeni delovni sili in istočasno povzročajo avtomatizacijo mnogo rutinskih delovnih mest. Študije na to temo, ki so bile izvedene v zadnjih dveh desetletjih so v povprečju mednarodni trgovini pripisale med deset in dvajset odstotkov zaslug za povečanje dohodkovne neenakosti, medtem ko je večina zaslug pripadla prav tehnološkim spremembam.

Ad 4.) Vplivi na nacionalno varnost

Glavne skrbi so možne grožnje nacionalni varnosti zaradi prepuščanja dejavnosti, povezanih s programi zvezne vlade, obrambnimi ter obveščevalnimi dejavnostmi in ključno državno infrastrukturo v javni ali zasebni lasti (jedrske elektrarne, električno omrežje, promet, telekomunikacije) tujim izvajalcem. Nekateri menijo, da so varnostni ukrepi zvezne vlade in zasebnega sektorja na tem področju pomanjkljivi, medtem ko drugi menijo, da je varovalk dovolj.

Tabela: Komponente kazalca OECD o zaščiti delovnih razmerij

Zaščita redno zaposlenih pred individualnim odpustom	Postopkovne zahteve	1. Postopek obveščanja (je potrebno pisno obvestilo o razlogih za odpust ali zadostuje ustna izjava, kakšna je vloga tretjih strank (sveti delavcev ali drugi pristojni javni organi); 2. Dolžina postopka v dnevih
	Obveščanje in odpravnina v primeru nekrivdnega odpusta	3. Dolžina postopka obveščanja pri dolžini zaposlitve devet mesecev, štiri leta ter dvajset let (v mesecih); 4. Višina odpravnine pri dolžini zaposlitve devet mesecev, štiri leta ter dvajset let (v mesečnih plačah);
	Težavnost oz. zapletenost odpuščanja	5. Definicija nepravičnega odpusta (je zadosten razlog nesposobnost zaposlenega ali njegova presežnost ali je treba upoštevati dodatne kriterije in pogoje); 6. Dolžina poskusnega obdobja, ko je zaščita delovnega mesta blažja (v mesecih); 7. Višina denarne odškodnine v primeru nepravičnega odpusta (v mesečnih plačah) 8. Možnost vrnitve na delovno mesto v primeru nepravičnega odpusta;
Ureditev začasnih oblik zaposlitve	Pogodbe za zaposlitev za določen čas	9. Primeri, ko je dovoljena uporaba pogodb za zaposlitev za določen čas (je to lahko zgolj za potrebe izvedbe določenih časovno omejenih nalog ali projektov ali v drugih posebnih primerih ali omejitev ni); 10. Maksimalno število zaporednih pogodb za zaposlitev za določen čas; 11. Maksimalno skupno trajanje zaporednih pogodb za zaposlitev za določen čas;
	Zaposlitev preko kadrovskih agencij (začasna zaposlitev)	12. Tipi delovnih mest za katere je dovoljeno novačenje preko kadrovskih agencij (je sploh dovoljeno, obstajajo omejitve ali omejitev ni); 13. Omejitve pri zaporedni uporabi takšnega načina (so ali jih ni); 14. Maksimalno skupno trajanje zaporednih pogodb preko kadrovskih agencij (v mesecih);
Posebne zahteve za primere kolektivnih odpustov		15. Definicija kolektivnega odpusta (ni dodatnih zahtev glede kolektivnih odpustov ali te obstajajo za primere, ko je odpuščenih bodisi manj kot deset, vsaj deset, dvajset ali petdeset zaposlenih); 16. Dodatne zahteve glede obveščanja za primere kolektivnega odpustov (je potrebno obveščati dodatne akterje); 17. Podaljšan postopek obveščanja v primerih kolektivnega odpusta; 18. Dodatni stroški za delodajalca v primerih kolektivnega odpusta.

Vir: OECD (2004: 103 – 106)

Tabela: Kazalec zaščite delovnih razmerij za leto 2003 po glavnih komponentah

Članica OECD	Zaščita redno zaposlenih pred individualnim odpustom (0 – 6)	Ureditev začasnih oblik zaposlitve (0 – 6)	Posebne zahteve za primere kolektivnih odpustov (0 – 6)	Skupna vrednost kazalca (0 – 6)
ZDA	0,2	0,3	2,9	0,7
VB	1,1	0,4	2,9	1,1
Kanada	1,3	0,3	2,9	1,1
Irska	1,6	0,6	2,4	1,3
Nova Zelandija	1,7	1,3	0,4	1,3
Avstralija	1,5	0,9	2,9	1,5
Švica	1,2	1,1	3,9	1,6
Madžarska	1,9	1,1	2,9	1,7
Danska	1,5	1,4	3,9	1,8
Japonska	2,4	1,3	1,5	1,8
Češka	3,3	0,5	2,1	1,9
Koreja	2,4	1,7	1,9	2,0
Slovaška	3,5	0,4	2,5	2,0
Poljska	2,2	1,3	4,1	2,1
Finska	2,2	1,9	2,6	2,1
Avstrija	2,4	1,5	3,3	2,2
Nizozemska	3,1	1,2	3,0	2,3
Italija	1,8	2,1	4,9	2,4
Nemčija	2,7	1,8	3,8	2,5
Belgija	1,7	2,6	4,1	2,5
Norveška	2,3	2,9	2,9	2,6
Švedska	2,9	1,6	4,5	2,6
Francija	2,5	3,6	2,1	2,9
Grčija	2,4	3,3	3,3	2,9
Španija	2,6	3,5	3,1	3,1
Mehika	2,3	4,0	3,8	3,2
Portugalska	4,3	2,8	3,6	3,5
Turčija	2,6	4,9	2,4	3,5

Vir: OECD (2004: 117)

Tabela prikazuje kazalec zaščite delovnih razmerij OECD za leto 2003 po treh glavnih komponentah²⁰³ v državah članicah. Iz nje je razvidno, da pri državah prihaja do precejšnjih variacij med togostjo oz. prožnostjo ureditve posameznih komponent. Tudi pri VB in ZDA, državah z najprožnejšo zakonodajo o delovnih razmerjih, končno vrednost kazalca zvišujejo nekatere posebne zahteve za primere kolektivnega odpusta.

²⁰³ Komponenta zaščite redno zaposlenih pred individualnim odpustom ima v končnem izračunu indeksa ponder 5/12, komponenta ureditve začasnih oblik zaposlitve prav tako, medtem ko ima komponenta posebnih zahtev za primere kolektivnega odpusta ponder 2/12.