

TEORIJA IN PRAKSA

REVIJA ZA DRUŽBENA VPRAŠANJA

1975, LETNIK XII, UDK 3

8-9

IZ VSEBINE

Boštjan Markič: Samoupravljanje kot družbeni projekt in družbena praksa

Aleksandra Kornhauser: Raziskovalna dejavnost – okrasni dodatek ali potreba in sestavina združenega dela?

Lojze Vežočanik: Uresničevanje mednarodne razvojne strategije

MULTINACIONALNE DRUŽBE

Tone Krašovec: Multinacionalna družba nekdanj in danes

Vlado Benko: Multinacionalne družbe v razredni strukturi mednarodne skupnosti ✓

Mojca Drčar-Murko: Proizornost teze o spopadu med »univerzalnim« in »nacionalnim«

Milan Vojnovič: Multinacionalne družbe in dežele v razvoju

Aleksander Pasternjak: Naftna kriza in multinacionalne družbe

Boris Verbič: Blagoslov in prekletstvo

Ernest Petrič: Multinacionalne družbe in transfer tehnologije

Breda Pavlič: Filmska in TV industrija v službi

multinacionalnih družb

Osvaldo Sunkel: Multinacionalni kapitalizem in narodnostna dezintegracija

TEORIJA IN PRAKSA

1975

8-9

revija za družbena vprašanja, let. 12, št. 8-9, str. 721-944, Ljubljana, avgust-september 1975

IZDAJA:

Fakulteta za sociologijo, politične vede in novinarstvo Univerze v Ljubljani; revija izhaja ob podpori Kulturne skupnosti Slovenije in Raziskovalne skupnosti Slovenije

UREDNIŠKI SVET:

Vlado Benko, Vladimir Bračič, Zvone Dragan, Nace Golob, Silva Jereb, Polde Kežjar, Andrej Kirn, Peter Klinar, Martin Košir, Stane Kranjc, Marjan Lah, Albin Mahkovec, Zdravko Mlinar, Breda Pavlič, Emil Rojc, Janko Rupnik, Nada Sfiligoj, Majda Strobl, Vanek Siftar, Ivo Tavčar, Niko Toš, Peter Toš, Lojze Vezočnik, France Vreg, Boris Ziherl

PREDSEDNIK UREDNIŠKEGA SVETA:

Stane Kranjc

UREDNIŠKI ODBOR:

Adolf Bibič, Savin Jogan, Stane Južnič, Bogdan Kavčič, Marko Kerševan, Boris Majer, Boštjan Markič, Tomo Martelanc, Mojca Murko-Drčar, Oto Norčič, Ciril Ribičič, Vlado Vodopivec

GLAVNI IN ODGOVORNI UREDNIK:

Adolf Bibič

OBLIKOVALEC:

Drago Hrvacki

LEKTORJA:

Mojca Močnik, Zoja Močnik

UREDNIŠTVO IN UPRAVA:

Ljubljana, Titova cesta 102, tel. 341-589 in 341-461 int. 232

NAROČNINA:

Letna naročnina za študente 60 din, za druge individualne naročnike 80 din, za delovne organizacije 150 din, za tujino 200 din (12 dolarjev), v prosti prodaji je cena enojne številke 10 din in dvojne 20 din

TEKOČI RAČUN:

50102-603-48090 Fakulteta za sociologijo, politične vede in novinarstvo Ljubljana — za revijo Teorija in praksa; devizni račun FSPN: 50100-620-00133-32040-10-646 — za revijo Teorija in praksa

ROKOPISI:

Rokopise sprejema uredništvo do 20. v mesecu. Maksimalni obseg uvodniških člankov je do 10 novinarskih strani, za članke in razprave do 20 strani, za poglede, glose, komentarje do 10 strani, za prikaze, recenzije do 5 strani. Nenaročenih rokopisov ne vračamo.

TISK:

ČGP »Delo«, Ljubljana, Titova c. 35

UVODNIK:

- BOSTJAN MARKIČ: Samoupravljanje kot družbeni projekt in družbena praksa 723

ČLANKI, RAZPRAVE:

- ALEKSANDRA KORNHAUSER: Raziskovalna dejavnost — okrasni dodatek ali potreba in sestavina združenega dela? 732
LOJZE VEZOČNIK: Uresničevanje mednarodne razvojne strategije 741

MULTINACIONALNE DRUŽBE:

- ADOLF BIBIČ: Multinacionalne družbe — uvodni zapis 757
TONE KRAŠOVEC: Multinacionalna družba nekdanj in danes 759
VLADO BENKO: Multinacionalne družbe v razredni strukturi mednarodne skupnosti 774
MOJCA DRČAR-MURKO: Prozornost teze o spopadu med »univerzalnimi« in »nacionalnimi« 788
MILAN VOJNOVIČ: Multinacionalne družbe in dežele v razvoju 794
ALEKSANDER PASTERJAK: Naftna kriza in multinacionalne družbe 800
BORIS VERBIČ: Blagoslov in prekletstvo 811
ERNEST PETRIČ: Multinacionalne družbe in transfer tehnologije 816
BREDA PAVLIČ: Filmska in TV industrija v službi multinacionalnih družb 824
RUDOLF RIZMAN: Družbe veče in multinacionalne družbe 833
ROMAN KIRN: Čile in multinacionalne družbe 839
LUIS INOSTROZA: Čilski fašizem in gorilstvo 849
OSVALDO SUNKEL: Multinacionalni kapitalizem in narodnostna dezintegracija 858
Multinacionalne družbe — pojmi in razsežnosti 871
STEPHEN HYMER: Mnogonacionalne družbe in razklanost sveta 888
STEPHEN HYMER: Odgovori na vprašanja 893
JOSÉ DE LA PUENTE: Nadzorstvo nad tujimi korporacijami 903

- G. A. WAGNER: Multinacionalne družbe in suverenost 905
THOMAS A. MURPHY: General Motors — »dober državljani« 908
CONSTANTINE V. VAITSOS: Negativni učinki multinacionalnih korporacij 911
ROMUALD KUDLINSKI: Vpliv korporacije na razmerje moči med razvitimi in nerazvitimi 915
JOSE CAMPILLO SAINZ: Socialna pravičnost in družbeni razvoj 918
BHARAT RAM: Javnost delovanja multinacionalnih družb 921
ABDERRAHMAN KHENE: Naftne korporacije in interesi držav-gostiteljic 922
EMERIK BLUM: Multinacionalne korporacije in vloga Združenih narodov 924
Iz dokumentov 925

POGLEDI, GLOSE, KOMENTARJI:

- IGOR RAVNIKAR: Kako reševati stanje naših ekonomskih odnosov s tujino 926

VPRAŠANJA POLITICNEGA SISTEMA:

- JANKO RUPNIK: Mesto ni vloga ustavega sodišča Zvezne republike Nemčije 931

PRIKAZI, RECENZIJE:

- SLAVKO PODMENIK: Kako vzgajati za socializem kljub idejnim razlikam (Joco Klopčič) 938

- Avtorski sinopsisi 941

TEORIJA IN PRAKSA

revija za družbena vprašanja, let. 12, št. 8—9, str. 721—944, Ljubljana, avgust-september 1975

CONTENTS

EDITORIAL:
BOSTJAN MARKIČ: Self-management as a Social Project and Social Practice 723

ARTICLES, STUDIES:

ALEKSANDRA KORNHAUSER: Research Activity — an Addition of Embellishment or a Need and a Constituent Part of Associated Labour? 732
LOJZE VEZOČNIK: The Realization of the International Developmental Strategy 741

MULTINATIONAL CORPORATIONS:

ADOLF BIBIČ: Multinational Corporations — an Introductory Note 757
TONE KRASOVEC: Multinational Corporations in the Past and Present 759
VLADO BENKO: Multinational Corporations in the Class Structure of International Community 774
MOJCA DRČAR-MURKO: Transparency of the Thesis on the Clash between the »Universal« and »National« 788
MILAN VOJNOVIĆ: Multinational Corporations and the Developing Countries 794
ALEKSANDER PASTERNJAK: The Oil Crisis and Multinational Corporations 800
BORIS VERBIČ: Blessing and Damnation 811
ERNEST PETRIČ: Multinational Corporations and the Transfer of Technology 816
BREDA PAVLIČ: Motion Picture and TV Industry in Service of Multinational Corporations 824
RUDOLF RIZMAN: Social Science and Multinational Corporations 833
ROMAN KIRN: Chile and Multinational Corporations 839
LUIS INOSTROZA: Chilean Fascism and the Gorilla Regime 849
OSVALD SUNKEL: Multinational Capitalism and National Desintegration 858
MULTINATIONAL CORPORATIONS — Notion and Dimensions 871
STEPHEN HYMER: Multinational Corporations and Splits in the world 888
STEPHEN HYMER: Answers to Questions 893
JOSÉ DE LA PUENTE: Control over Foreign Corporations 903
G. A. WAGNER: Multinational Corporations and Sovereignty 905
THOMAS A. MURPHY: Genera Motors — »a Good Citizen« 908
CONSTANTINE V. VAITSOS: Negative Effects of Multinational Corporations 911
ROMUALD KUDLINSKI: The Influence the Corporation Exerts on the Relation of Power between Developed and Developing Countries 915
JOSE CAMPILLO SAINZ: Social Justice and Social Development 918
BHARAT RAM: The Openness of the Work of Multinational Corporations 921
ABDERRAHMAN KHENE: Oil Corporations and the Interests of the Host-countries 922
 From Documents . . . 925

VIEWS, GLOSSES, COMMENTS:

IGOR RAVNIKAR: How Should the Problems of Our Economic Relations with Foreign Countries be Solved 926

THE PROBLEMS OF POLITICAL SYSTEM:
JANKO RUPNIK: The Position and Role of the Constitutional Court in West Germany 931

REVIEWS, NOTES:

SLAVKO PODMENIK: How to Achieve Socialist Education Inspite of Ideological Differences (Joco Klopčič) 938
AUTHORS' SYNOPSES 941

СОДЕРЖАНИЕ

БОШТЯН МАРКИЧ: Самоуправление как общественный проект и общественная практика 723

СТАТЬИ, ОБСУЖДЕНИЯ:

АЛЕКСАНДРА КОРНГАУЗЕР: Научно-исследовательская деятельность как украшительное приложение или же как необходимость и составная часть объединенного труда? 732
ЛОИЗЕ ВЕЗОЧНИК: Осуществление международной стратегии развития 741

МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ ОБЩЕСТВА:

АДОЛЬФ БИБИЧ: Многонациональные общества. (Вступительный записок) 757
ТОНЕ КРАШОВЕЦ: Многонациональные общества в прошлом и в наше время 759
ВЛАДО БЕНКО: Многонациональные общества в международной классовой структуре 774
МОИЦА ДРЧАР-МУРКО: Прозрачный тезис о столкновении »универсального« с »национальным« 788
АЛЕКСАНДР ПАСТЕРНЯК: Нефтяной кризис и многонациональные общества 800
БОРИС ВЕРБИЧ: Благословение и проклятие 811
ЭРНСТ ПЕТРИЧ: Многонациональные общества и передача технологии 816
БРЕДА ПАВЛИЧ: Кинопромышленность и телевидение на службе многонациональных обществ 824
РУДОЛЬФ РИЗМАН: Общественные науки и многонациональные общества 833
РОМАН КИРН: Чили и многонациональные общества 839
ЛУИС ИНОСТРОЗА: Чилийский фашизм и »гориллаизм« 849
ОСВАЛЬДО СУНКЕЛЬ: Многонациональный капитализм и национальная дезинтеграция 858

Многонациональные общества. Понятие и масштабы 871

СТИВЕН ХАЙМЕР: Многонациональные общества и раздвоение мира 888
СТИВЕН ХАЙМЕР: Ответы на вопросы 893
ХОСЕ ДЕ ЛА ПУЕНТЕ: Контроль над иностранными корпорациями 903
Г. А. ВАГНЕР: Многонациональные общества и суверенитет 905
ТОМАС МУРФИ: »Дженераль Моторс« — »добросовестный гражданин« 908
КОНСТАНТИН В. ВАЙТСОС: Отрицательные воздействия многонациональных корпораций 911

РОМУАЛЬД КУДЛИНСКИ: Влияние корпораций на соотношение сил между развитыми и неразвитыми странами 915

ХОСЕ КАМПИЛЛО САИНС: Социальная справедливость и развитие общества 918
БХАРАТ РАМ: О различности в деятельности многонациональных обществ 921
АБДЕРРАХМАН ХЕНЕ: Нефтяные корпорации и интересы стран-хозяек 922
ЭМЕРИК ВЛЮМ: Многонациональные корпорации и роль »Объединенных наций« Из документов . . . 925

ВЗГЛЯДЫ, ЗАМЕТКИ, КОММЕНТАРИИ:
ИГОР РАВНИКАР: Каким образом улучшить состояние наших экономических отношений с зарубежьем 926

ВОПРОСЫ ПОЛИТИЧЕСКОГО УСТРОЙСТВА:

ЯНКО РУПНИК: Положение и роль конституционного суда в ФРГ 931

ОБОЗРЕНИЯ, РЕЦЕНЗИИ:

СЛАВКО ПОДМЕНИК: Как проводить воспитание в духе социализма вопреки идеологическим расхождениям (Йоцо Клопчич) 938

Samoupravljanje kot družbeni projekt in družbena praksa

(Ob petindvajsetletnici samoupravljanja)

I

Za začetno obdobje našega političnega sistema je bilo značilno, da je bila politična oblast zelo osredotočena v državnem aparatu in da je država s političnimi sredstvi stalno in močno posegala v družbenoekonomske odnose. Revolucionarna oblast je bila sredstvo delavskega razreda, ki je uporabljal državne oblike upravljanja z družbenimi zadevami in se naslanjal na sredstva organizirane prisile, da bi spremenil družbene odnose in zagotovil temeljno smer družbenega razvoja. Centralistična državna politična struktura je zagotavljala uresničevanje pridobitev narodnoosvobodilnega boja, pomagala je razbiti vladajoči razred in postaviti nujno ekonomsko družbeno podlago.

Jugoslovanska družbena praksa v tem obdobju je potrdila pravilnost marksističnih predvidevanj o nevarnosti etatizacije družbenih odnosov v socializmu. Uveljavitev delavskega samoupravljanja v letu 1950 je bila revolucionarno dogajanje v smislu spreminjanja človeka in družbe; samoupravljanje smo vrh tega uvedli v razmerah dramatične obrambe socialistične revolucije pred birokratskim stalinističnim hegemonizmom. Ko smo uvedli samoupravljanje, smo utemeljili novo strategijo jugoslovanskega družbenega razvoja, odločeni, da družbene sile v Jugoslaviji na vodenje javnih zadev ne bodo vplivale le preko države, pač pa bosta vplivanje in odločanje potekala tudi preko samoupravnih teles, kar bistveno zmanjšuje možnosti za odtujevanje oblasti.

Tito je pred 25 leti, ko smo sprejemali zakon o upravljanju državnih gospodarskih podjetij in višjih gospodarskih združenj po delovnih kolektivih, pomenljivo govoril o tem, da reklo »tovarne delavcem« ni nikakršna abstraktna propagandistična parola, temveč geslo, ki ima v sebi globok vsebinski smisel. Vsebuje namreč cel program socialističnih odnosov v proizvodnji, program, ki zadeva družbeno lastnino, pravice in dolžnosti delovnih ljudi; ta program je po Titovem mnenju treba uresničiti, če hočemo resnično zgraditi socializem.

II

Analiza spopada z informbirojem in institucionalna usmeritev (delavskega) samoupravljanja leta 1950 nam pokažeta, da je tudi v takratnem obdobju razvoja jugoslovanske družbe komunistična partija Jugoslavije iskala odgovore na velike dileme časa v izvirnem, nedogmatškem marksizmu.

Napačno in neresnično bi bilo, če bi v Jugoslaviji pred letom 1948 videli en sam »domač« stalinizem in podcenjevali ter omalovaževali demokratične in samoupravne prvine, ki so nastale v naši oboroženi revoluciji in neposredno po njej, če torej ne bi doumeli, da revolucionarno gibanje razširja udeležbo ljudskih množic. Bilo bi nesmiselno, če bi spregledali, da se je samoupravljanje — v smislu revolucionarne volje množic — kot spontana praksa uveljavljalo tudi med oboroženo revolucijo in neposredno po njej. Seveda nikakor ne kaže — na drugi stani — zanemarjati dejstva, da je dejansko v odločilni meri šele spopad s stalinizmom, določena državna in partijska usmeritev po letu 1948 omogočila inavguracijo samoupravljanja kot družbenega sistema, da je samoupravljanje kot oblikujoči se sistem delo najbolj osveščene delo družbe, revolucionarnih aktov državopartijskih organov. Spopad s stalinizmom, poskus zunanega vsiljevanja politične in idejne hegemonije je predstavljal izjemno pomemben in izkoristka vreden vzgib za razreševanje notranjih protislovij, ki so se porajala v jugoslovanski družbi in spodbudo za utrditev tistih sil, ki so se upirale etatizaciji jugoslovanskega političnega sistema.

Marksistična teoretična misel o podružbljanju upravljanja v gospodarstvu je v jugoslovanski družbi postopoma pričela prehajati na področje revolucionarne družbene prakse. Delavsko samoupravljanje je kot artikuliran odmev Marxovega teoretičnega pojmovanja oblasti delavskega razreda praktično odjeknilo v Jugoslaviji. Kardeljeva misel, da socializem lahko raste samo iz iniciative milijonskih množic, pa je bila samoupravni credo in napoved nadaljnega razvoja jugoslovanske družbe.

Delavsko samoupravljanje se je v začetku razvijalo kot fragmentarna prvina v organizmu države, s časom pa se je razširilo in je težilo k temu, da prepoji vse družbene odnose. Uveljavili smo primerne poti, da prevladujemo nasprotje med državo in družbo, in podružbljali državne funkcije. Reševanje odnosov med državo in družbo je postalo eno izmed osrednjih vprašanj razvoja socialističnega sistema. Samoupravljanje je postajalo otipljiv izziv stalinistični apologiji državnega socializma in tudi izziv sterilni meščanski demokraciji.

III

Ves razvoj našega samoupravnega sistema je neogibno zahteval zavestno usmerjen in načrtovan proces. Tedaj pri oblikovanju samoupravne družbe subjektivni dejavniki delavskega razreda in socialistične

družbe ne morejo biti izločeni. Samoupravna družba je zavestno vodena družba in ima svojo strategijo. Kadar smo se v preteklem razvoju jugoslovanske samoupravne družbe predajali zgolj družbeni samodejnosti in se brez navzočnosti in vpliva družbenopolitičnih organizacij samo pragmatično opredeljevali do konkretnih, sprotnih vprašanj, le glede na konkretne, sprotne naloge, je to vedno omejevalo samoupravljanje kot celovitost družbenih odnosov in omrtvičilo boj za akcijsko enotnost socialističnih sil. Družbeno samoupravljanje oblikuje in razvija delavski razred s svojo revolucionarno dejavnostjo pod vodstvom zveze komunistov. Važno pa je, da zveza komunistov ohranja stik z delavskim razredom, sicer bi tako država kot zveza komunistov branili le položaje svoje oblasti, samoupravljanje pa bi se spreminjalo le v okrasno vinjeto za domačo rabo.

Družbeni razvoj je revolucionarne sile jugoslovanske družbe v petindvajsetih samoupravljaljskih letih ustavljal pred številnimi križpotji in jih postavljaj pred izostrene družbene dileme, na katere smo morali odgovoriti in se ob njih povsem nedvoumno odločiti, po kateri poti se hočemo razvijati v prihodnje. Analiza našega razvoja nam pokaže, da sta se nenehno soočali etatistično in samoupravno načelo globalne organizacije jugoslovanske družbe. Deseti kongres Zveze komunistov Jugoslavije je močno utrdil samoupravljanje in pokazal, da je zveza komunistov sposobna, da organizira boj za takšno razmerje sil v jugoslovanski družbi, v katerem bo vodilna vloga zagotovljena ekonomskim in političnim interesom delavskega razreda.

IV

Etatistični sistem je — kar se tiče integracije — razmeroma enostaven in dosega integracijo s sredstvi revolucionarnega pritiska. Drugače pa je z družbeno integracijo v samoupravnem sistemu, ki je pionirsko dejanje. S prebujanjem množice spodbud se je odpiralo vprašanje izbire med spodbudami in predlogi ter vprašanje njihove integracije in prevajanja na raven odločitev, da bi dosegli smiselno akcijsko sintezo. Samoupravljanje množi središča odločanja, to pa zahteva povezovanje med temi središči. Hitra slabitev povezovalne in usklajevalne funkcije državnega aparata, brez hitrega in skoraj istočasnega intenzivnega nastajanja novih in učinkovitih samoupravnih dejavnikov povezovanja in usklajevanja, pa čestokrat ni vodila k pričakovani učinkovitosti samoupravljanja.

Samoupravljanje ni nastalo v družbi, ki bi imela številen in vpliven delavski razred, bogate demokratične tradicije in demokratično politično kulturo. Družbena slojevitost jugoslovanske družbe tako ni mogla biti tisti dejavnik, ki bi pospeševal samoupravljanje kot celovit družbeni proces, kot proces, ki bi proniknil in se zasedal v vseh razsežnostih jugoslovanske družbe.

Samoupravljanje se je dolgo časa v bistvu uresničevalo kot delen proces v temeljni družbeni ravnini, pa še tu v omejenem obsegu. V vertikalne strukture pa je samoupravljanje slabše prodiralo in etatizem je bil tu močnejši. Ker je delavski razred uresničeval samoupravljanje v omejenih in včasih nepovezanih odsekih družbe, smo se soočali s pojavi atomiziranega samoupravljanja, saj samoupravljanja v osnovnih družbenih enotah ni spremljalo v ustreznih meri tudi samoupravljanje na širših družbenih ravneh (s tem mislimo na graditev in uresničevanje samoupravnega »makro« sistema).

Birokraciji ustreza položaj, v katerem samoupravljanje ni integralen družbeni proces in je le omejeno. Birokracija je videla smiselnost svojega obstoja v nekakšnem ravnotežju med etatizmom in samoupravljanjem, tako da bi etatistične strukture imele moč odločanja v globalni družbi, v okvirih, ki bi jih določale te strukture, pa bi svoj »prostor« dobili neposredni ustvarjalci snovnih in duhovnih dobrin.

Omejenost in fragmentarnost samoupravljanja pa je godila tudi tehnokratskim strukturam v naši družbi, saj so se, ker je bilo samoupravljanje omejeno na krajevno in delovno funkcionalno raven, te strukture lahko uveljavljale tudi kot »integrativni« dejavnik v naši družbi. Nesamoupravne težnje tehnokracije so se kazale prav v tem, da je tehnokracija svoje »komparativne prednosti« izhajajoče iz znanja in strokovnosti, izkoriščala za osvajanje oblasti v družbi.

Memento četrstoletnega razvoja samoupravljanja, ki ga lahko izluščimo tudi na temelju zgornjih ugotovitev, je, da družbeno samoupravljanje ni samo decentralizacija, ampak je tudi združevanje, je tudi organska integracija in demokratična centralizacija.

V

Svojevstvena razsežnost zveze komunistov je tudi v tem, da ustvarja idejno-politično podlago socialistične demokracije, brez katere je družbeno samoupravljanje utesnjeno. Družbenega samoupravljanja pri nas ni mogoče uveljaviti brez demokratizacije na vseh ravneh družbene organizacije. Utrditev demokratičnih odnosov in institucij, stalna demokratizacija življenja je sestavni del boja za samoupravno družbo. V naši družbi se je demokratična samoupravnost v zavesti ljudi organsko zraščala z idejo socializma. Demokracija, kot jo razumemo v jugoslovanski družbi, pa ni politično predstavniška demokracija, temveč je neposredna samoupravna demokracija združenega dela. Uveljavljamo prehod od predstavniških posrednih oblik na delegatske, nepredstavniške oblike družbene organizacije. Neposredna demokracija zmanjšuje razliko med človekom in institucijami in se opredeljuje glede na nove družbene odnose v proizvodnji in v delitvi družbenega dohodka. Neposredno demokracijo pa kaže pojmovati kot izrazito dinamično kategorijo, kar pomeni, da je demokracija neposredna v tisti meri, v kateri zginjajo odtujene sile, ki

posredujejo med človekom in oblastjo, v meri, v kateri se oblast podružblja. Bolj ko se bo uveljavljal proces podružbljanja politike in odmiranja države, manj ko bo zveza komunistov »partija na oblasti«, bolj bo tudi družbeno samoupravljanje ne samo težnja k neposredni demokraciji, ampak tudi oblika in vsebina neposredne demokracije.

V razvoju naše samoupravne družbe smo naletavali tudi na takšna liberalistična stališča in težnje, ki so socialistično demokracijo razumele kot proces političnega tekmovanja in uveljavljanja takšnega političnega pluralizma, kjer naj bi se enako utrjevali vsi navzoči interesi ne glede na razredno usmerjenost. To je vodilo k elitističnim, za družbeno samoupravljanje nesprejemljivim rešitvam.

Jugoslovanski samoupravni model je vseskozi zavračal partijski pluralizem in vztrajal pri družbeni nefunkcionalnosti morebitnega pluralizma partij. Demokracija partijskega pluralizma ni bila nikoli sprejemljiva za jugoslovansko samoupravno družbo, ki se je institucionalizirala z globoko revolucionarno spremembo družbenih odnosov. Predpostavke socialistične demokracije, kot jih razumemo v jugoslovanskem samoupravnem socializmu, so seveda mnogo bolj zapletene in širše od zgolj formalne navzočnosti večjega števila partij v političnem sistemu. Jugoslovanski samoupravni socializem je razčistil z iluzijami partijskega pluralizma. Teorija in praksa družbenopolitičnih organizacij v našem samoupravnem socializmu kažeta, da se tudi s tako oblikovanimi subjektivnimi dejavniki družbene zavesti, kot so zveza komunistov, socialistična zveza delovnega ljudstva in zveza sindikatov, utrjuje socialistična družba. To pa seveda ne pomeni, da si lastimo patent glede pravilnosti odnosov med socializmom in demokracijo. To dalje ne predpostavlja, da socialistična družba ne bi mogla nastati tudi v razmerah partijskega pluralizma, in to še zlasti tam — kot na primer v nekaterih deželah zahodne Evrope — kjer so politične sile delavskega razreda, glede na številčnost delavskega razreda in glede na demokratične tradicije, prišle v položaj, da se v okviru obstoječega političnega sistema partijskega pluralizma bore za strukturalne spremembe.

Jugoslavija je doživela in — kar ni niti najmanj nepomembno — tudi preživela radikalen spopad s stalinizmom. Moralni obračun z doktrino državnega socializma je bil popoln. A vendar tudi danes, četrto stoletje po zgodovinskem juniju 1950, ne kaže lahkomišno pozabljati na pravo naravo značilnosti državno-lastniškega socializma in na njegove odbleske dogmatizma na ideološkem področju in na krnitev socialistične demokracije.

VI

Naš samoupravni sistem je opustil abstrakcijo razredno neopredeljene državljana kot temelja političnega sistema, saj s takšno abstrakcijo predstavniška demokracija prikriva razredno naravo družbe. Delovno in

življenjsko okolje delavca je postalo okvir, v katerem se oblikuje in odseva njegov družbeni interes. V samoupravni družbi tedaj ne izhajamo iz egoističnega državljana — posameznika, temveč iz delovnega človeka v združenem delu, ki odloča o celotni družbeni reprodukciji; izhajamo iz delovne in samoupravne skupnosti, torej tudi ne iz izoliranega delavca — ustvarjalca kot posameznika. Izhodišče sistema je postal človek v združenem delu, ki skupaj s sebi enakimi v delovni in samoupravni skupnosti izraža svoje interese in jih po poti sinteze uveljavlja na enakopravnih osnovah v skupščinah družbenopolitičnih skupnosti in se tako demokratično sooča z drugimi interesi. Zato je pomemben mejnik na poti kontinuiranega samoupravnega razvoja ustava iz leta 1974; ta ustava omogoča uveljavljanje političnega sistema, ki zmanjšuje z zgodovinskim izročilom obremenjeno manipuliranje s človekom in preoblikuje funkcijo upravljanja v orodje samoupravne organizacije družbe.

Uveljavili smo delegatske odnose, ki se po Pariški komuni in Leninovih sovjetih še niso dvignili na raven politične organizacije družbe. Globalni delegatski sistem — delegatski sistem na ravni skupščin družbenopolitičnih skupnosti — je avtentično nadaljevanje samoupravnih odnosov in procesov v temeljnih celicah združenega dela in družbenega življenja. Razvoj samoupravljanja je odprl proces preoblikovanja predstavniških institucij v sistem samoupravne demokracije združenega dela. V delegatskem sistemu, ki raste iz samoupravne organizacije v združenem delu in iz drugih samoupravnih skupnosti, vidimo opredeljujočo prvino političnega sistema in seveda ne le eno izmed »politično racionalnejših« tehnik volilnega procesa.

Delegatski sistem se je uveljavil kot svojstvena samoupravna oblika diktature proletariata. To hkrati dokazuje, da se diktatura proletariata ne uveljavlja le v eni obliki, čeprav ostaja njeno razredno bistvo isto.

Samoupravna temeljna družbena ravnina je »suvereni izvir« za pooblastila delegacijam in delegatom, zato seveda na delegacije in delegate ne prenašamo nikakršnega generalnega mandata. Delegacije in delegati lahko pomembno vplivajo na proces demokratičnega družbenega odločanja, če ne bodo samostojna sila nad temeljno samoupravno ravnino, temveč le njen izpostavljen integralni del.

Z izposojeno prisposodbo bi lahko dejali, da je delegatski odnos »tista končno najdena oblika«, ki omogoča, da presežemo politično-predstavniški model.

VII

Čas od leta 1950 do leta 1975 je kot obdobje razvoja samoupravnih odnosov ustvarilo tudi nove možnosti, da se je v jugoslovanski mnogonacionalni državi vsestransko izrazila individualnost vsakega naroda in vsake narodnosti. Seveda so v razvoju tudi na tem področju nastale

znatne krize in težave, ki pa smo jih uspešno preseгли ne da bi se pri tem seveda zmanjšala naša znatna občutljivost za mednacionalne odnose.

S procesom samoupravnega preoblikovanja celotnih družbenih odnosov se je spreminjala in razvijala tudi narava jugoslovanske federacije. Jugoslovanski federalizem je upošteval svojskost naših federalnih enot, federacija pa se je uveljavila kot sredstvo za enakopravno sodelovanje med narodi in narodnostmi. Lahko bi dejali, da je samoupravna značilnost naše federacije v tem, da v federaciji federalne enote niso predstavljene samo s svojo nacionalno-državno strukturo, ampak tudi s samoupravno strukturo. V skladu s posebnostmi, ki jih prinaša večnacionalna sestava jugoslovanske družbe, pa skupščinski sistem na vsaki ravni svoje institucionalizacije izraža temeljne značilnosti družbenopolitične skupnosti. Težišče odnosov med republikami in avtonomnimi pokrajinami smo v skladu s samoupravnimi načeli prenesli na sporazumevanje in ne na preglasovanje. S tem, da smo socialistične republike gradili ne le kot države, ampak tudi kot samoupravne demokratične skupnosti, nismo decentralizirali etatizma: to je bila v bistvu deetatizacija, če z deetatizacijo mislimo na vračanje človeku odtujene oblasti. Razvoj samoupravnih odnosov je večal vlogo socialistične republike in s tem tudi njeno izvirno oblikovalno oblast, prav tako pa tudi odgovornost socialistične republike za njen vsestranski razvoj.

VIII

Naš samoupravni sistem se razvija v »nasprotju« z meščanskim in tudi etatističnim socialističnim sistemom; zato moramo z dejstvi in oprijemljivimi stvarnimi praktičnimi uspehi, ne pa samo s kakšno mediteransko-balkansko zgovornostjo in s smislom za epsko opisovanje in prepričevanje dokazovati ne samo zgodovinske prednosti, ampak tudi že obstoječe prednosti samoupravnega sistema. Jugoslavijo torej obkrožata dva dominantna svetovna modela družbenih odnosov; eden temelji na produkcijskih odnosih, ki bi jih lahko označili za državno lastniški socializem, drugi pa je kapitalizem, katerega podlaga je privatna lastnina. Bržčas moramo tudi to na ta ali oni način vračunati v naša razmišljanja ob srebrnem jubileju jugoslovanskega družbenega samoupravljanja. Jugoslavija je seveda del sodobnega sveta, zato se sodobna nasprotja, konflikti in problemi tako ali drugače lomijo tudi v stvarnosti našega dogajanja. Vse to pa nas ne sme zapeljati v misel, da je jugoslovanski samoupravni sistem le gola funkcija neodvisnega mednarodnega položaja Jugoslavije, da je družbeno samoupravljanje le nekakšna svojevrstna »splendid isolation« pred poskusi drugih, da bi nas spravili v svoj ideološko-politični ris in nas z njim »osrečili«.

Seveda: gotovo ne gre zanemarjati dejstva, da bi obnavljanje prvih meščanske demokracije na eni strani ali ponovno utrjevanje državno-

lastniških oblik socializma na drugi strani imelo za neuvrščeno Jugoslavijo tudi nesprejemljive mednarodne posledice, ki bi bile lahko še toliko hujše, kolikor naša notranja samoupravna usmerjenost ne bi bila dovolj trdna in nezlomljiva; kolikor — če govorimo v primeri — se ne bi odločno vkopali v živo skalo samoupravne opredeljenosti.

Jugoslovanska samoupravna družba je ne glede na svoje trajne protiblokovske opredelitve stalno in objektivno del socializma kot svetovnega procesa, zato ni v mrtvem rokavu odmaknjenosti od svetovnega socializma. Jugoslovanska teoretična samoupravna misel pa je prispevek pri iskanju nadaljnjega razvoja socializma. V svetu nimamo vzorov samoupravljanja kot političnega sistema globalne družbe. Na podlagi lastnih izkušenj moremo raziskovati in odkrivati pota za svoj lastni, samostojni samoupravni razvoj. Uspeh jugoslovanske samoupravne poti v socializmu lahko tudi pripomore k preseganju krize v mednarodnem delavskem gibanju.

IX

Sistem administrativnega upravljanja ne samo gospodarstva, ampak družbe kot celote ni nudil institucionalnih predpostavk za osvoboditev dela; te predpostavke se izpolnijo šele z uvedbo samoupravljanja. Uresničevanje samoupravljanja z vso upravičenostjo imenujemo zgodovinsko ambicijo jugoslovanske družbe. Socialistično samoupravljanje kot sistem družbenih odnosov vedno bolj postaja družbena stvarnost. Življenjskost samoupravljanja se je kazala v sposobnosti, da demokratično rešuje tudi najbolj zapletena družbena protislovja, in v tem, da je primernejši mehanizem za usklajevanje interesov kot centralizirani državno-lastniški sistem.

V Jugoslaviji je prišlo v povojnem času — in tu ima čas od leta 1950 do leta 1975 odločujočo vlogo — do temeljite ekonomske in socialne preobrazbe. Samoupravljanje je omogočilo, da smo pomembne spremembe v socialni in ekonomski strukturi dosegli brez velikih pretresov in usodnih socialnih in političnih problemov.

Družbeno samoupravljanje konkretno organiziranemu jugoslovanskemu delavskemu razredu omogoča, da prihaja v položaj, ko odloča v celotnem procesu družbene reprodukcije na vseh stopnjah, od temeljne organizacije združenega dela kot osnove, prek nadaljnjih organizacijskih tvorb, do odločanja na ravni družbenopolitičnih skupnosti. S tem se utrjujejo predpostavke za človekovo družbenoekonomsko varnost ter omejujejo upravljalški monopoli pri razpolaganju s sredstvi družbene reprodukcije.

Nekaj tistega, kar sistemsko gradimo, je seveda tudi odsev družbenopolitičnega trenutka, zato vsake konkretne samoupravne institucije še ne moremo označiti za dolgoročno strateško vrednost delavskega razreda. Očitno se torej srečujemo — kar je povsem normalno, če samo-

upravljanje razumemo kot dinamično kategorijo — z institucionalno nedorečenostjo in »nekončnostjo« samoupravljanja.

Ob stalnem utrjevanju in razvijanju družbenega samoupravljanja in ob utrjevanju zunanje politike neuvrščenosti nikomur v jugoslovanski družbi ne bo dano, da bi se v jugoslovanski prihodnosti obnašal kot k delitvam in sprtosti nagnjeni sodobni diadohi. Družbeno samoupravljanje in politika neuvrščenosti tudi prihodnjim generacijam naše družbe zagotavljata suverenost delovnega ljudstva Jugoslavije in državno suverenost SFRJ.

ALEKSANDRA KORNHAUSER

Raziskovalna dejavnost — okrasni dodatek ali potreba in sestavina združenega dela?

V vse temeljne družbene dokumente zadnjih let smo zapisali ugotovitev, ki je bila obenem tudi zahteva: raziskovalna dejavnost je kot potreba in sestavina združenega dela posebnega družbenega pomena, ker je znanost gonilna sila družbenega razvoja.

Tej ugotovitvi ni kaj oporekati. Slovenci, čeprav doma na zemlji, kjer so se od nekdaj križali interesi močnejših, smo se kot narod ohranili predvsem zaradi samobitne kulture, h kateri je prispevala tudi znanost. V razvoju socialističnega samoupravljanja, tega človeka osveščujočega in osvobajajočega sistema, je imela in še ima znanost bistvene naloge. Biti svoboden v sodobnem svetu pa pomeni tudi, morda celo predvsem, biti gospodarsko neodvisen od tistih, ki skušajo posegati po sadovih našega razvoja; torej: znati uporabljati domače surovine, razvijati lastne postopke, ki bodo zamenjali licenčne, posodabljati tehnologijo, da bo kos konkurenčnemu boju na tržišču, vključevati se v mednarodno menjavo na enakopravni osnovi. Raziskovalno delo z znanstvenimi dosežki je prvi pogoj za to.

Čeprav ni dvoma, da se zavedamo nuje raziskovalnega dela in njegove posebne vloge pri našem družbenem razvoju, je na poti od te zavesti do uresničevanja sprejetih načel vendarle še obilo ovir.

Znanost in gospodarstvo

Poglejmo to soočanje načel in resnice najprej na področju proizvodnje. V kolikšni meri se raziskovalna dejavnost vključuje v napore za napredek gospodarstva, ki je pogoj za stabilizacijo? Vprašanje bi lahko postavili tudi drugače: v kolikšni meri gospodarstvo vključuje znanost v svoje razvojne načrte in njihovo uresničevanje?

Ce bi ostali pri teh vprašanjih, ki jih postavljajo gospodarstveniki raziskovalcem in raziskovalci gospodarstvenikom, bi pristali na dokaj čudno, pa vendarle tolikanj prisotno »logiko iskanja krivca na oni drugi

strani«. Da nas ta ne more pripeljati naprej, najboljše kažejo tokovi, ki so sami po sebi obsodba dveh ločenih front: zaostajamo v posodabljanju proizvodnih procesov, njih avtomatizacija počasi napreduje, zato so težave s prenizko rastjo produktivnosti, pa tudi s pretiranim zaposlovanjem; zaradi nizkega deleža umskega dela v strukturi proizvodnega dela je čisti dohodek nižji, odvisnost od surovin in reprodukcijskega materiala večja; ob prevladovanju tujih licenc se izpostavljamo nevarnostim sodobnega gospodarskega kolonializma.

Še bi lahko naštevali slabe posledice, katerih sicer ne edini, pa vendar pomembni vzrok je tudi razcepljenost med raziskovalnim delom in neposredno proizvodnjo, pa so že navedene dovolj resno opozorilo, da je treba razmere hitreje spreminjati in določneje uresničevati načela združenega dela, v katerem je raziskovalna dejavnost pomemben del. Ne dodatek izven njega, temveč v združenem delu, njegov del, kot so možgani ali srce ali pljuča deli organizma, brez katerih ta ne more živeti, toda izven njega so tudi oni obsojeni na smrt.

Kako daleč smo že pri tem? V Sloveniji smo letos ustanovili raziskovalne skupnosti po novih načelih: v njih enakopravno sodelujejo delegati raziskovalcev in uporabnikov. V vseh občinah so začele delovati občinske raziskovalne skupnosti, večina med njimi le z delegati uporabnikov, kar je razumljivo, saj so raziskovalne organizacije porazdeljene le po nekaj občinah. Že prvi rezultati so pokazali, da so te skupnosti dragocena pridobitev: v komaj polletnem sodelovanju med občinskimi, področnimi in republiško raziskovalno skupnostjo so se izkazale kot most med njimi in organizacijami združenega dela v svoji občini, pa tudi kot pobudnik številnih raziskav gospodarskega in družbenega pomena. Nekatere so celo v tako kratkem času uspele v svojih naporih tudi pri iskanju sofinanciranja raziskav, ki naj bi občino hitreje potegnile v tokove napredka.

Pri povezovanju raziskovalnega dela in proizvodnje pa imajo temeljne naloge področne raziskovalne skupnosti, katerih znaten del se vključuje v gospodarske panoge. Tako so začele z delom posebne raziskovalne skupnosti za energetiko, za strojništvo, za geologijo z rudarstvom in metalurgijo, pa za elektrotehniko, za avtomatiko z računalništvom in informatiko, dalje za kemijo in kemijsko tehnologijo, za lesarstvo, gozdarstvo, papirništvo in grafiko, za tekstil in usnjarstvo, za gradbeništvo in gradbene materiale, pa za kmetijstvo, živilstvo, veterinarstvo. V postopku ustanavljanja je tudi posebna raziskovalna skupnost za promet.

Potem so tu še področne raziskovalne skupnosti, ki s svojim delom posegajo na vsa področja dela, na primer za biomedicino, za humanistične in zgodovinske vede, za družboslovne vede ter za ekonomske vede, urbanizem in planiranje, pa tudi nova področna raziskovalna skupnost za vzgojo in izobraževanje, ki naj v sodelovanju z izobraževalnimi skupnostmi pripomore k razvoju tega pomembnega področja.

Usklajevanje dela med njimi poteka v medpodročnih dogovorih po projektih, redno pa v okviru raziskovalne skupnosti Slovenije, katere skupščino sestavljajo tako delegati občinskih kot področnih raziskovalnih skupnosti.

Vse te skupnosti vključujejo enakopravno delegate raziskovalcev in delegate uporabnikov, organizirane v ločenih zborih, toda s tesnim sodelovanjem v okviru enovite skupščine. Dve do tri zasedanja skupščin teh skupnosti od konca marca letos, ko so bile ustanovljene, upravičeno vzbujajo optimizem: sklepčnost nikoli ni bila problem, večkrat je sodelovalo tudi nad 90 % delegatov. Razprave so bile ostre, pa vendar objektivne. Uporabniki in raziskovalci so slišali drug drugega neposredno, brez vmesnih mehanizmov, ki tako radi potvorijo glasove. Res je, da tisto, kar je bilo slišati, ni bilo vselej in vsakomur prijetno, vendar je že pristnost neposrednega pogovora preprečila vztrajanje ne utemeljenih očitkih. Utemeljene pa je itak dobro čimprej poznati, če smo se zares namenili odpravljanju njihove vzroke.

Da ne bi ostalo le pri splošnih ugotovitvah, naj navedem nekaj primerov!

Gospodarske in »negospodarske« raziskave

Ko je šlo za razpravo o tem, koliko nameniti za gospodarske in koliko za »negospodarske« raziskave, je bilo treba seveda najprej opredeliti, katere so prve, katere druge. Črno gledali so napovedovali potop za teoretske znanosti, prodor potrošniške miselnosti v načrtovanju raziskav, kratkovidnost in še kaj. Nič takega se ni zgodilo. Še več: tako raziskovalci kot uporabniki so sprejeli načelo, da je nujna povezanost osnovnih in uporabnih raziskav ter proizvodnje, kajti znanost je kot vodnjak, ki se mora napajati, da bi lahko dajal vodo. Čim bolj čisto vodo. Zato so sprejeli ostre kriterije za sprejem raziskav v izvajanje in financiranje, ki terjajo tudi njihovo močno povezovanje v projekte, najsi bo po področjih ali med njimi. Tako se začenjata pri raziskavi neposredno srečevati matematik in tehnolog, fiziolog in klinični zdravnik, pa tudi raziskovalec in uporabnik, vsak s svojim znanjem in izkušnjami, oba skupaj komaj kos problemom, ki naj jih reši raziskava.

Pa družboslovne raziskave in raziskave kulturnega pomena? So tudi te doživele to »uporabniško pleskanje« — ali so vendarle uspele ostati »čiste«? Tudi takim vprašanjem smo bili priče, na srečo redkim in vse manj jih je, tudi po zaslugi delegatov uporabnikov, ki so kaj hitro poudarili, da te niso le sestavni del naše kulture, temveč tudi gospodarskega življenja, saj človek-proizvajalec, posebej v samoupravnem socializmu, ne živi le od kruha. Prav gotovo bi bilo primitivno, če bi na silo hoteli najti že vnaprej uporabnika za vsako teoretsko raziskavo, gotovo pa je tudi, da se dosežki nobene raziskave ne bodo »umazali«, če bodo prodrli v družbeno uporabo, saj bodo šele tedaj zares zaživel.

Če je bilo pri začetku sodelovanja med delegati uporabnikov in raziskovalcev manj težav, kot smo pričakovali, pa še to ne pomeni, da je vse v najlepšem redu. Med številnimi perečimi vprašanji silita v ospredje zlasti dve: kako poglobiti neposredno sodelovanje med raziskovalci in uporabniki ter kako obogatiti združena sredstva za zagon novih raziskav.

Najprej prvo. Kakorkoli smo lahko zadovoljni nad doseženo demokratizacijo raziskovalne dejavnosti, ki je v novih raziskovalnih skupnostih vključila nad dva tisoč delegatov uporabnikov in okrog osemsto delegatov raziskovalcev ter s tem zagotovila široko kritiko in odločanje, vendarle opazamo, da to ni dovolj. Pa ne gre tegale razumeti kot da kličem po še novih odborih, komisijah, telesih in podobnem. Sej in popisanega papirja imamo že dovolj — in preveč!

Ne potrebujemo razprav, potrebujemo delo, sodelovanje raziskovalca in uporabnika neposredno tam, kjer delo poteka — v temeljni organizaciji združenega dela in v njihovih združenjih. Tam morajo eni in drugi ugotoviti potrebe in možnosti, tam začrtati politiko razvoja tako, da bo vključevala širše, tudi znanstvene razvojne tokove, a bo obenem zgrajena na trdnih tleh naše realnosti, čeprav so le-ta včasih tudi trda. Še vedno je boljše tako kot graditi v meglo nerealnih predpostavk, saj ni več proračunskega financiranja, ki bi vleklo take raziskave iz finančnih zagat. In raziskovalne skupnosti, posebej področne, morajo postati pobudnik in usmerjevalec tega sodelovanja. Za to pa morajo imeti potrebne pogoje.

Prvi pogoj je izpolnjen: s poprečno trideset do šestdeset delegatskimi mesti v vsaki področni skupščini in še vsaj deset do dvajset vidnimi strokovnjaki, ki sodelujejo v komisijah, ima vsako področje zagotovljeno kadrovsko jedro raziskovalcev in uporabnikov, ki bo lahko nosilo akcijo vključevanja raziskovalne dejavnosti v vsako organizacijo združenega dela. Ostaja pa odprto vprašanje, kako to uresničiti.

Po zakonu o raziskovalni dejavnosti je uporabnikom zagotovljeno neposredno soodločanje v svetih raziskovalnih organizacij. Prav je tako, saj pri tem ne gre le za načelno uveljavljanje samoupravnih pravic, temveč še v večji meri za medsebojno spoznavanje raziskovalnih možnosti in družbenih potreb ter pospeševanje raziskav v njihovi smeri.

Toda podobnih možnosti in pravic neposrednega vključevanja raziskovalcev v svete organizacij združenega dela ali v skupščine njihovih sestavljenih organizacij združenega dela in združenj še nimamo, čeprav bi raziskovalec, zlasti kadar gre za razvojne načrte, investicije in uvajanje nove tehnologije, lahko bistveno prispeval k objektivnosti informiranja delavcev in s tem tudi k zdravemu odločanju, pri katerem bi moral tudi sam sodelovati.

Tu sicer obstaja določena meja: med 650.000 delavci v Sloveniji ni težko najti nekaj delegatov za člane svetov peščice raziskovalnih organizacij, komaj tri tisoč raziskovalcev pa bi težko pokrilo potrebe vseh

tisočev organizacij združenega dela. Zato je treba raziskovalce vključevati zlasti v velike organizacije združenega dela in njihove skupnosti — toda ne kot opazovalce, kot najete strokovnjake, temveč kot enakopravne partnerje v razpravi in pri odločanju. Združeno delo je združeno načrtovanje, združeno odločanje o vlaganjih, združeno izvajanje, skupno tveganje, pa tudi skupna pravica do rezultatov.

Raziskovalci v organizacijah združenega dela

Marsikateri raziskovalec se je letos že podal v organizacije združenega dela, ki bi jim njegovo delo lahko največ koristilo. To so bili tako posamezniki kot cele raziskovalne organizacije, ki so s svojimi načrti ponudile sodelovanje in pomoč. Odziv je bil različen. Tam, kjer je samoupravna integracija združenega dela že napredovala, posebej z združenimi razvojnimi oddelki, je bilo praviloma lažje najti skupni jezik, čigar rezultat je bil dogovor za skupne raziskave in združevanje sredstev. Marsikje pa so raziskovalce odpravili z vljudnim nasmehom — ponekod celo brez njega — in z obrazložitvijo, da sedaj, v obdobju nestabilnosti, res nimajo časa ne sredstev za nekakšno znanost.

Kdo je kriv za takšno reagiranje, saj je osnovna zakonitost vsake družbe, da v gospodarskih težavah pospešeno vlaga v iskanje novih postopkov za boljšo izrabo surovin in večjo produktivnost? Čeprav nima smisla na široko iskati krivcev in se posipati s pepelom, je vendarle treba postaviti določno vprašanje: kdo je dolžan skrbeti za raziskave v korist napredka proizvodnje? Res je, da mora to biti skrb vseh delavcev — toda ne kaže spregledati, da so nekateri za to skrb še posebej plačani. Zato bi bilo prav, če bi pobarali vodilne delavce, kaj so storili za raziskave v smeri razvoja svoje organizacije združenega dela, pa tudi raziskovalce, kako so skrb za ta razvoj vključili v svoje projekte in ponudbe. Tega ne kaže vpraševati le v občinskih in področnih raziskovalnih skupnostih, temveč tudi v drugih samoupravnih skupnostih, v skupščinah občin, gospodarskih zbornicah, pa tudi v družbenopolitičnih organizacijah, skratka povsod tam, kjer smo dolžni skrbeti za razvoj. Je sploh kdo, ki tega ni dolžan?

Najbolj pogost odgovor ob obiskih raziskovalcev v organizacijah združenega dela je bil, da je ponudba za skupno raziskavo sicer dobra, vabljava, zaželena, skoraj nujna zanje, da pa žal nimajo nikakršnih sredstev za financiranje ali sofinanciranje raziskave. Čeprav gre nekaj takih odgovorov odšteti, ker so bili le orokavičene odklonitve, je gotovo med njimi tudi vrsta takih, ki so bili iskreni.

»Amortizacija pameti«

In tu smo pri enem temeljnih problemov: potrebi po sredstvih za »amortizacijo pameti«. Amortizacija opreme ni vprašanje, še več — v

sedanjih stabilizacijskih naporih jo celo zvišujemo, da bi povečali reprodukcijsko sposobnost gospodarstva. Umestnosti tega ni mogoče oporekati. Kljub temu pa ukrep ne bo prinesel zaželenih učinkov, če ne bomo upoštevali znanega rezultata raziskav OECD, ki skoraj že postaja zakon: vlaganje v nove ideje in njihovo uresničevanje po svojem pozitivnem učinku na rast dohodka že presegajo učinek vlaganj v opremo in tržišče. Še več: z razvojem gospodarske panoge raste nujnost vlaganj v iskanje novih idej, novih postopkov. Skratka, če hočemo povečati čisti dohodek, moramo pospešeno raziskovati svoje surovine, naravne in odpadne, iskati izboljšave starih postopkov, ustvarjati nove in hiteti ne le za drugimi, temveč vsaj na nekaterih področjih vstric z njimi. Za to pa so v vsaki TOZD potrebna načrtna namenska sredstva, »sredstva za amortizacijo pameti«, ki se ne bi smela preliti nikamor drugam. Ne v osebne dohodke, ne na sklade skupne porabe, tudi v nobene skupnosti ne. Ostati bi morala v temeljni organizaciji združenega dela in ta naj bi jih razporejala za raziskave v korist lastnega razvoja in po svoji presoji, bodisi neposredno s pogodbami z raziskovalnimi organizacijami, bodisi s pristopom k večjim raziskovalnim projektom, toda z jasno določenim deležem vlaganj in pravic. Če bodo taka sredstva v organizacijah združenega dela zagotovljena, potem dobri raziskovalni projekti ne bodo zavrženi že na pragu.

Predlagana »amortizacija pameti« pa ima tudi svoje nasprotnike. Najbolj pogost ugovor je, da bi taka namenska sredstva, čeprav v lasti TOZD, lahko povzročila nerealno konjunkturo na področju raziskovalne dejavnosti. Je temu res tako?

Če pogledamo razpored vlaganj v raziskovalno dejavnost za nekaj let nazaj, nas mora zaskrbeti padanje deleža materialnih sredstev ob porastu deleža osebnih izdatkov kljub dejstvu, da imamo sorazmerno malo raziskovalcev in so njihovi osebni dohodki v spodnji polovici enako kvalificiranega kadra. Vzroki so seveda v inflaciji, tudi v tuji, saj je znaten del raziskovalne opreme treba uvažati in cene le-te so se v nekaj letih skoraj podvojile. Ob takem osiromašenju materialnih možnosti je izhod največkrat v omejevanju dražjih raziskav, med temi pa so prav tehnološko pomembne najbolj pogoste. Če bomo torej ustvarili namenska sredstva za raziskave v temeljnih organizacijah združenega dela, potem bomo lahko še močneje usmerili raziskovalce na tehnološke razvojne probleme in v sistemu sofinanciranja učinkovito določali prioritete.

Pojavlja pa se tudi drugi ugovor: marsikatera organizacija združenega dela je v hudih težavah — kako naj ji naprtimo zdaj še dodatno obveznost za izdvajanje sredstev? To vprašanje je treba najprej popraviti: ne gre za nobeno izdvajanje sredstev, saj ji ostanejo do zadnjega dinarja, le usmeriti jih mora v svoj razvoj, in če ji gre slabo, je to razlog več za take ukrepe. Po drugi strani pa je tu tudi delavska solidarnost. Če so razmere v organizaciji združenega dela takšne, da bi predlagani ukrep prizadel osnovne osebne dohodke, naj bi se v panogi domenili, da bi ji

pomagali pri razvoju drugi, bodisi s posojilom za razvoj, ali pa s prevzemom določenih razvojnih raziskav zanj v skupno financiranje.

Razvojni kader v TOZD

Še en ugovor imajo pri roki tisti, ki se predlogu upirajo: tudi če priznamo nujnost obveznih vlaganj v razvojne raziskave in rešimo vprašanja solidarnosti, ostaja problem, kako zagotoviti, da bodo raziskovalne organizacije predlagale res samo smiselne projekte? Kdo naj v temeljnih organizacijah združenega dela to presoja, ko pa velik del teh nima ustrezno kvalificiranega kadra?

Da, to je utemeljeno vprašanje, kajti zadeve ne gre idealizirati. Prav gotovo tudi raziskovalci niso imuni pred iskanjem najlažje poti. Področne raziskovalne skupnosti so dolžne pomagati pri presoji ponudb — za to so že usposobljene in tudi kriteriji za oceno so izdelani, čeprav morda še ne dovolj podrobno. Potem je tu možnost dogovora za skupne obveznosti pri tveganju, skupen rizik, kot po navadi pravimo. Ta naj porazdeli izgubo — a tudi dobiček! — pravično med oba partnerja, med raziskovalce in uporabnike. Ne nazadnje pa kaže poudariti, da bi morala imeti vsaka večja organizacija združenega dela svoj razvojni kader, dovolj usposobljen za spoznavanje potreb dela v svoji delovni organizaciji in za prenos dosežkov uporabnih raziskav v neposredno proizvodnjo, seveda v raziskovanju z raziskovalci. Taki razvojni strokovnjaki bodo lahko strokovno rasli tudi ob sodelovanju v raziskovalnih skupinah, kjer bodo dragoceni in enakopravni sodelavci.

Zakon o raziskovalni dejavnosti taka obvezna vlaganja načelno predvideva, uresničiti pa jih je treba s samoupravnim sporazumevanjem. Že skoraj leto dni je tega, kar smo zakon sprejeli, a premaknili se še nismo. Same raziskovalne skupnosti tega ne bodo mogle uresničiti. Ob prvih korakih je nujna podpora izvršnih organov družbenopolitičnih skupnosti ter gospodarskih združenj.

Pa tudi političnih organizacij! Kajti ugotovitev, da ni proizvodno razvojnega kadra v organizacijah združenega dela, niti delovnih mest zanj, medtem ko se v njih vse bolj širi visoko kvalificirani administrativni, upravni in analitični kader, kar se odraža tudi v usmerjanju mladih v te poklice, ni več samo gospodarski, temveč že resen družbenopolitični problem. Če v organizacijah združenega dela ne bomo politično zagotovili prednosti proizvodnim delavcem, med katere sodijo tudi raziskovalci v razvoju, se ne izpostavljam le večjemu pritisku izdatkov za »nagrado«, ki je tudi vir inflacije, temveč tudi porušenim normalnim razmerjem med profili delavcev, ki morajo prej ali slej privedi tudi v krizo zaposlovanja. Zvišati kvaliteto kvalifikacijske strukture kadra v Sloveniji ne pomeni le zvišati kvalifikacije zaposlenih delavcev, temveč tudi popraviti že hudo načeto normalno razmerje med njimi v korist profilov na proizvodnji.

Združena sredstva

Posebno pozornost kaže posvetiti združenim sredstvom, to je tistim, ki jih zbiramo na osnovi prispevne stopnje iz dohodka temeljnih organizacij združenega dela, določene s samoupravnim sporazumom.

Letos naj bi se iz tega vira po družbenem dogovoru o skupni porabi nabralo 90 milijonov združenih sredstev za financiranje in sofinanciranje raziskovalnih programov vseh področnih raziskovalnih skupnosti ter raziskovalne skupnosti Slovenije in za kritje stroškov delovanja organov občinskih raziskovalnih skupnosti.

Združena sredstva predstavljajo komaj tretjino vseh sredstev za raziskave pri nas, pa so vendar tarča najbolj številnih napadov in očitkov, zato jih kaže pogledati pod drobnogledom.

Najprej — ali niso morda prevelika? Iz podatkov mednarodne statistike je razvidno, da je naš odstotek združenih sredstev najnižji v Evropi, kjer dosega poprečno 50 do 60 % vseh vlaganj v raziskave. Vzrok za tako visoko združevanje sredstev celo v državah s povsem decentralizirano ekonomijo leži v naravi raziskovalnega dela: zapletenost raziskovalnih projektov in visoko tveganje pri iskanju novih poti, zlasti pri prvih teoretskih začetkih, terja združevanje v večje raziskovalne sisteme pri organizaciji, izvajanju in financiranju. V našem samoupravnem pristopu moramo zagotoviti demokratičnost znotraj takih sistemov, ne pa, kot bi nekateri hoteli, z razkosanjem na tisoč med seboj nepovezanih drobcev. Za gospodarstvo je integracija pogoj ne le za napredek, celo za preživetje — in nič drugače ni v raziskovalni dejavnosti, kjer mora biti boj za kvaliteto in učinkovitost še ostrejši.

Drugo vprašanje: kako se ta sredstva delijo? Da ob tisočih delegatov ne more iti za zaprto, odtujeno odločanje, najbrž ni treba še posebej poudarjati. Vsak dinar gre skozi odločitve v skupščinah raziskovalnih skupnosti — in ker je sredstev znatno premalo za vse, je nadzor brez poudarjanja skorajda pravilo.

Tudi letos po končni odločitvi o sredstvih ni bilo veliko očitkov, bili pa so predlogi, naj bi prihodnje leto združena sredstva predstavljala predvsem vir za sofinanciranje in le izjemoma, na primer pri osnovnih raziskavah, za financiranje v celoti. V področnih raziskovalnih skupnostih naj bi služila za zagon nujnih raziskav ob istočasnem neposrednem sofinanciranju s strani posameznih uporabnikov. Tako ne bi le povečali možnosti za integracijo raziskovalnega dela, temveč tudi vzpostavili neposredno sodelovanje raziskovalcev z delavci v temeljnih organizacijah združenega dela, tako pri ustvarjanju kot pri presoji raziskovalnih dosežkov, pa tudi pri njihovem prenosu v proizvodnjo oz. družbeno prakso.

S politiko in praktičnimi rešitvami v okviru raziskovalne skupnosti Slovenije pa bo pri tem treba preprečevati težnje po programskem in finančnem zapiranju v ozke panoge ali v posamične raziskovalne discipline

ter vzpodbujati projekte, ki bodo pospeševali uresničevanje širših gospodarskih in socialnih ciljev v skladu z načrtom družbenega razvoja.

Združena sredstva pa kaže presojati tudi v odvisnosti od rasti družbenega proizvoda. Z našimi združenimi sredstvi, ki predstavljajo manj kot 0,4 % glede na družbeni proizvod, se res ne moremo pritoževati nad »pretirano koncentracijo«. Še huje je, da ta vlaganja vedno znova tlačimo med porabo in udarjamo po njih z vsemi administrativnimi omejitvami. Čas bi že bil za spoznanje, da je znanost gonilna sila razvoja, zato tudi neogibni pogoj gospodarske rasti, ne pa okrasni dodatek k modni družbeni obleki. Zato morajo sredstva za raziskovalno dejavnost, med njimi tudi združena sredstva, naraščati pospešeno, najmanj pa v enaki meri kot družbeni proizvod, če hočemo tudi dolgoročno zagotoviti, da ta ne bo padal. Ko bodo postale raziskave ne le obvezni, temveč sam po sebi razumljivi del vsake akcije, tako v njeni zasnovi, kot v izpeljavi in pri končni oceni, ko bo vsak delavec terjal in tudi dobil oceno objektivno ugotovljenih možnosti za uspeh predlaganih investicij, ko bo ob uspehih — in ne šele v težavah — načrtno namenjal delo in sredstva za iskanje novih proizvodnih postopkov, pa tudi razvijanje novih družbenih odnosov in bogatenje naše kulturne dediščine, ko bodo rezultati raziskav podvrženi najširši presoji, ki bo izključila anonimnost in dogovore v zaprtih krogih ter dala priznanje dobremu, a tudi ostro kritiko slabemu delu, ko bo raziskovalec postal delovni tovariš delavcem v proizvodnji in družbenih dejavnostih, ko ne bo tja prihajal niti kot modrijan niti kot krošnjar ponujat svoje znanje, temveč kot delavec med delavci, z enakimi dolžnostmi za delo in razvoj, a tudi z enakimi pravicami pri razpolaganju z dosežki skupnega dela — šele tedaj bomo lahko označili znanost kot nesporno sestavino združenega dela.

Nekaj tega smo že dosegli, nekaj razvijamo, za znaten del pa bo treba pot šele utrditi s premiki v miselnosti, pa tudi z udarci: po primitivizmu in po elitizmu, po zapiranju v klane in po razbijanju s trdim delom ustvarjenih enot, po neupravičenem poseganju po združenih sredstvih, a tudi po špekulativnih zahtevah za drobitev sredstev po načelu »za vsakega malo«. Zlasti pa po miselnosti, da ima posameznik lahko v oblasti bodisi znanje, bodisi sredstva — kajti oboje pomeni oblast nad ljudmi. Te oblasti pa delavci v samoupravnem sistemu ne priznavajo nikomur!

Uresničevanje mednarodne razvojne strategije

Dne 24. oktobra 1970 je generalna skupščina Združenih narodov sprejela dokument o mednarodni razvojni strategiji za sedemdeseta leta.¹ Veljati je začel s 1. januarjem 1971. Od tega dne dalje naj bi uresničevali na nacionalnih ravneh in na mednarodni ravni celotni program in s tem dosegli vrsto med seboj povezanih gospodarskih in družbenih ciljev.

Dokument generalne skupščine predvideva tudi sistematično spremljanje tega, ali se dosegajo zastavljeni cilji, odkrivanje pomanjkljivosti in dejavnikov, ki jih povzročajo, priporočanje novih ukrepov, tudi zastavljanje novih ciljev oziroma nove politike, če bi se pokazalo, da je to potrebno. Spremljanje tega, kako se uresničuje mednarodna razvojna strategija, bi moralo biti stalna naloga razvitih dežel in dežel v razvoju ter mednarodnih ustanov. Pomembnejši pregled so opravili po dveh letih, letos, na polovici drugega desetletja ZN za razvoj pa poteka sistematično preverjanje doseženih rezultatov, skladnosti zastavljene politike s spremembami razmerami v mednarodnih odnosih oziroma gre hkrati za pregled in revizijo mednarodne razvojne strategije.

Institucionalni nosilci tega procesa so specializirane agencije Združenih narodov, vsaka na svojem torišču dela. Ker se pristojnosti konference Združenih narodov za trgovino in razvoj — UNCTAD — ujemajo z najpomembnejšimi točkami strategije, je prav ta ustanova pripravila temeljno gradivo za pregled in oceno dosedanjega uresničevanja drugega desetletja razvoja. To gradivo bo, dopolnjeno s srednjeročnimi ocenami drugih agencij, podlaga za delo septembrskega VII. posebnega zasedanja generalne skupščine o svetovnih gospodarskih problemih.

1. Cilji mednarodne razvojne strategije

Najsplošnejši namen strategije je ustvariti stabilnost in blaginjo, zagotoviti minimalni življenjski standard, primeren človeškemu dostojanstvu. Ker del človeštva nima več posebnih težav z zagotavljanjem osnovnih

¹ International Development Strategy — Action Programme of the General Assembly for the Second United Nations Development Decade; UN publication, ST/ECA/139.

življenjskih potrebščin, je jasno, da strategija izhaja iz prepada med razvitimi in nerazvitimi državami in je torej namenjena prebivalstvu, ki živi v gospodarsko in socialno razmeroma zaostalih deželah. Mednarodna je v tem smislu, da predvideva prizadevanje celotne mednarodne skupnosti, vseh njenih subjektov, za hitrejši napredek zaostalih delov sveta — ne načrtuje gospodarskega in družbenega razvoja za svet kot celoto, ampak poti, po katerih bi svetovno periferijo pritegnili v svetovne gospodarske tokove na nov način, ne več v vlogi priveska.

Označba »razvojna« se v glavnem nanaša na gospodarsko napredovanje kot temelj boljših in pravičnejših socialnih razmer prebivalstva. Govorimo o »strategiji«, o načrtnem, zavestnem poseganju v dogajanje. Medtem ko je večina posamičnih ciljev te strategije, ki jo je treba razumeti izrazito dinamično, zelo jasno in konkretno opredeljena, je njen končni smoter dokaj splošen. Mednarodna razvojna strategija ni projekcija sveta za konec sedemdesetih let in poti, po katerih naj bi takšno projekcijo dosegli; je bolj nekakšna mednarodna politika odpravljanja največjih nasprotij, praktična reakcija na vse bolj nevzdržno stanje.

Količinsko opredeljeni cilji strategije so:

— poprečna letna stopnja gospodarske rasti v deželah v razvoju kot celoti 6 %;

— poprečna letna rast družbenega bruto proizvoda na prebivalca v deželah v razvoju 3,5 %;

— Naraščanje prebivalstva v deželah v razvoju po poprečni stopnji 2,5 % na leto;

— povečanje kmetijske proizvodnje po 4 % na leto;

— povečanje industrijske proizvodnje po 8 % na leto;

— razvite države naj namenijo vsako leto najmanj 1 % svojega družbenega bruto proizvoda po tržnih cenah v čistem znesku deželam v razvoju;

— do sredine drugega desetletja naj razvite države zagotovijo najmanj 0,70 % svojega družbenega bruto proizvoda za javno uradno pomoč nerazvitim (v okviru 1 %!);

— dežele v razvoju naj skušajo do konca desetletja doseči minimalno poprečno raven izdatkov za znanstveno raziskovanje 0,5 % svojega družbenega bruto proizvoda;

— dežele v razvoju naj povečajo domače prihranke, tako da bodo znašali konec desetletja približno 20 % družbenega bruto proizvoda;

— dežele v razvoju naj povečujejo izvoz za več kot 7 % na leto, uvoz pa za nekoliko manj.

Med cilji, ki jih je težko ali celo nemogoče količinsko izraziti, naj omenimo naslednje:

— zmanjšanje nezaposlenosti v DVR,

— zmanjšanje nepismenosti,

— izboljšanje zdravstvenih razmer, razmer v prehrani, stanovanjskih razmer v DVR,

— vsestranska vključitev mladine in žensk v razvojna prizadevanja,

— sklenitev sporazumov o surovinah,

— odprava ovir za uvoz surovin v razvitih državah,

— uveljavitev splošnih carinskih ugodnosti za DVR,

— uveljaviti pomoč nerazvitim, ki mora biti nevezana,

— posebni ukrepi za najmanj razvite dežele itd.

Te cilje naj bi dosegli predvsem po dveh poteh: s spreminjanjem sedanjih mednarodnih gospodarskih odnosov na svetovni ravni (s prilagoditvijo trgovinskega in monetarnega sistema, z zagotovitvijo denarja za financiranje razvoja nerazvitih, s sodelovanjem med deželami v razvoju samimi, s prenosom znanja in tehnologije itn.) in s spreminjanjem nacionalnih ekonomskih politik. V bistvu naj bi razvite države v svoji razvojni, finančni, davčni, carinski, transportni idr. politiki odpravile ukrepe, ki onemogočajo enakopravno vključevanje dežel v razvoj v mednarodno delitev dela, oziroma naj takšnih ukrepov ne bi sprejemale. Na drugi strani naj bi dežele v razvoju skušale mobilizirati za razvoj vse svoje sile, materialne in človeške, odpravljati disproporce v delitvi narodnega dohodka, načrtovati gospodarski in socialni razvoj ter čimbolj smotrno uporabljati razpoložljiva sredstva.

II. Uresničevanje strategije

Na polovici drugega desetletja razvoja so ocene o tem, kako se uresničuje mednarodna razvojna strategija, zelo različne. Značilno je, da prihajajo negativne ocene od tistih, ki jim je strategija predvsem namenjena, torej iz dežel v razvoju. Nezadovoljstvu z uresničevanjem strategije se pridružujejo zahteve po njeni spremembi. Razvite države ugodneje ocenjujejo dosežene rezultate; menijo, da je strategija v glavnem dobro zastavljena, in ne predlagajo bistvenih sprememb.

Zaradi objektivnega položaja dežel v razvoju v svetovnem gospodarstvu in mednarodnih odnosih, položaja, v katerem nimajo česa izgubiti, v katerem so sila, ki terja, nakazuje in vsiljuje progresivne spremembe v korist večine svetovnega prebivalstva, ima njihova ocena največjo težo. »Sredi drugega desetletja ZN za razvoj široko zastavljeni cilji mednarodne razvojne strategije niso doseženi. Revščina, lakota in nezaposlenost so še vedno usoda večine ljudi tretjega sveta.«² V večini primerov dežele v razvoju niso dosegle količinsko zastavljenih ciljev, v mednarodni skupnosti ni prišlo do ustreznih sprememb, ki bi jim to omogočile. V večini dežel v razvoju se nadaljuje t. i. bazična kriza, ki se izraža v nesposobnosti razviti gospodarski potencial in se uspešno spopasti z nakopičenimi

² Sesto posebno zasedanje Sveta za trgovino in razvoj UNCTAD v Ženevi marca 1975 — dokument »skupine 77«, ki ga je predložila Nigerija, TD/B/I. 389.

ekonomsko-socialnimi problemi ter napetostmi. Dežele v razvoju pa vendarle ugotavljajo tudi nekaj pozitivnih premikov. Prebija se spoznanje, da je v korist proizvajalcev in porabnikov zagotoviti normalno delovanje svetovnega surovinskega trga, spoznanje o pomembnosti naravnih virov, predvsem tistih, ki so skupna dediščina vsega človeštva, dežele v razvoju so vse bolj sposobne napredovati s svojimi lastnimi silami . . .

Mednarodna razvojna strategija po oceni »skupine 77« ni zadovoljiva, kljub nekaterim dosežkom. Dopolniti jo je treba z elementi novega sistema mednarodnih gospodarskih odnosov, ki jih vsebuje deklaracija, sprejeta na VI. posebnem zasedanju generalne skupščine ZN o surovinah in razvoju aprila 1974.

Analiza dosežkov drugega desetletja razvoja, ki jo je za 6. posebno zasedanje sveta za trgovino in razvoj pri UNCTAD pripravil njen generalni sekretar, vsebuje podobne ugotovitve kot dokumenti »skupine 77«.

»Upanje, ki smo ga gojili v strategijo takrat (ob sprejetju leta 1970 — op. p.), se ni izpolnilo . . . Poglavitni vzrok je neuspeh mnogih vlad in zamujanje drugih, da bi preusmerile svojo politiko v smereh, ki jih predvideva strategija za to, da bi bilo mogoče doseči sporazumno določene cilje . . .«³ V gospodarsko najmočnejših razvitih državah so razvojni problematiki v svetu namenili v splošnem zelo nizko mesto na prednostni lestvici. Dežele v razvoju bodo morale še posebej skrbeti za odpravo obstoječih neenakosti v porazdelitvi ugodnosti, ki jih prinaša gospodarski napredek. Poleg teh temeljnih ugotovitev Gamany Corea opozarja na velike spremembe, do katerih je prišlo v svetovnem gospodarstvu v času uresničevanja strategije, in trdi, da v strategiji zastavljena politika ne more biti več učinkovita. »Zdaj je treba preoblikovati institucionalni okvir, in sicer tako, da se bodo medsebojna gospodarska razmerja med razvitimi državami in deželami v razvoju določala na podlagi bolj uravnotežene pozicije pri pogajanjih in ne na temelju gospodarske odvisnosti.«⁴

V stališčih industrijsko razvitega sveta je čutiti drugačno logiko, pogojno bi jo lahko imenovali statistično. Dežele v razvoju kot celota naj ne bi veliko zaostale za agregatno zastavljenimi cilji, le za nekaj desetink odstotka pri gospodarski rasti in povečevanju družbenega bruto proizvoda na prebivalca. Hitro industrijsko rast so celo dosegle, velika pomanjkljivost in zastoj je padec v kmetijski proizvodnji. Kupna moč njihovega izvoza naj bi se podvojila, mnoge dežele v razvoju so dosegle 7 % povečevanje izvoza, le dežele z narodnim dohodkom pod 250 dolarjev na prebivalca niso imele uspeha. Poglavitni vzrok za to, da cilji strategije niso doseženi, ali pa opravičilo so za razviti svet gospodarske težave, ki naj bi jih povzročile višje cene nafte. Popolnoma nedvoumen je tudi njihov oči-

³ Report by the Secretary-General of UNCTAD (TD/B/530, 20. jan. 1975).

⁴ Prav tam!

tek deželam v razvoju, da njihovo prebivalstvo še vedno narašča hitreje kot za 2,5 % na leto.

Razvite vzhodnoevropske socialistične države so sprejele mednarodno razvojno strategijo in se lotile njenega uresničevanja kot posebna skupina držav. Njihovo politično izhodišče je, da so prepad med razvitimi in nerazvitimi deželami povzročile kolonialne, neokolonialistične in imperalistične sile, ne pa socialistične države — torej odpravljanje razlik v razvoju ni njihova obveznost ali dolžnost. Ker pa se razvite socialistične države zavedajo perečih problemov nerazvitega sveta, mu skušajo pomagati tako, da ga politično podpirajo v njegovih zahtevah do razvitih kapitalističnih držav in krepijo z njimi dvostransko sodelovanje, temelječe na načelih enakopravnosti in obojestranskih koristi. V 38. paragrafu strategije se vzhodnoevropske socialistične države obvezujejo, da bodo upoštevale trgovinske potrebe dežel v razvoju, sprejele ukrepe za povečanje uvoza industrijskih izdelkov in polizdelkov iz dežel v razvoju, diverzificirale svojo trgovino z nerazvitim svetom tako po sestavi izvoza in uvoza kot tudi po geografski strukturi itd. Ugotovimo lahko, da vzhodna Evropa krepi trgovinske stike z deželami v razvoju, da se vključuje v razvojne projekte na dvostranski osnovi, predvsem v državah, kjer ima strateško-politične koristi, da pa svojih izhodišč do razvojnih problemov nerazvitega sveta ni spremenila. Zato je razprava o strategiji in njenem uresničevanju v bistvu še vedno dialog med deželami v razvoju in razvitimi kapitalističnimi državami, dialog v katerem so socialistične države verbalno na strani dežel v razvoju, v resnici pa stoje ob strani.

a. Gospodarska rast

Poglavitni kazalec uspešnosti razvojnih prizadevanj je še vedno gospodarska rast, rast družbenega bruto proizvoda za celotno nacionalno gospodarstvo in na prebivalca. Ne da bi se spuščali v podrobnejšo kritiko tega kazalca, moramo ugotoviti, da lahko pokaže močno popačeno podobo gospodarskih rezultatov samih, sploh pa napredka oziroma razvoja v širšem smislu. Ne prikaže npr. negativnih posledic, ki jih povzroča hitro naraščanje industrijske proizvodnje v človekovem okolju, ne izgubljenih možnosti zaradi usmeritve naložb v ene in ne v druge sektorje, sploh pa ničesar ne pove o razdelitvi ustvarjenega dohodka, o tem, komu in kako je koristila gospodarska rast. Stopnje gospodarske rasti nam dokaj zanesljivo kažejo le tempo povečevanja gospodarske dejavnosti za celotno nacionalno ekonomijo, podatki o družbenem bruto proizvodu na prebivalca pa razmerje med tem tempom in razraščanjem prebivalstva, pogojno pa tudi doseženo razvojno stopnjo. V tem smislu nam podatki o gospodarski rasti vendarle lahko pokažejo osnovno tendenco pri uresničevanju mednarodne razvojne strategije:

Gospodarska rast v deželah v razvoju od 1960—1973

	Prebivalstvo 1973 milijoni	GNP p. c. 1973 v \$	Rast GNP v % 1960—1970	1970—1973	GNP per capita 1960—1970	1970—1973
Največje izvoznice nafte	276	310	5,9	7,8	3,1	4,9
Druge dežele v razvoju	1.565	235	5,1	5,3	2,5	2,7
Dežele v razvoju, ki hitro povečujejo izvoz industrijskih izdelkov	103	715	7,9	7,3	5,0	4,4
DVR, ki presegajo 250 \$ GNP p. c.	307	530	4,9	6,5	2,2	3,8
DVR z manj kot 250 \$ GNP p. c.	1.155	115	4,2	3,0	1,7	0,5
izmed teh:						
3 dežele z največ prebivalstva (Bangladeš, Indija, Pakistan)	748	100	3,9	2,0	1,6	—0,3
Najmanj razvite dežele	157	95	3,4	2,9	0,8	0,3
Dežele v razvoju skupaj	1,841	245	5,2	5,7	2,6	3,1

VIR: UNCTAD secretariat estimates

V prvem desetletju razvoja so dežele v razvoju dosegle slabe rezultate. Stopnja gospodarske rasti je sicer presegla 5 % na leto, toda hitro naraščanje prebivalstva jo je prepolovilo. V letih 1960—1970 so najhitreje napredovale tiste dežele v razvoju, ki so že bile sposobne izvažati industrijske izdelke in polizdelke. To opozarja, da se je konkurenčnost industrijskega blaga v primerjavi s surovinami na svetovnem trgu povečala, da je industrijski izvoz deželam v razvoju prinašal pomembne dohodke, ne glede na ovire, ki jih je moral premagovati v svetovni trgovini. Toda uspešna skupina dežel je zelo ozka — države v njej štejejo le dobrih 100 milijonov prebivalcev! Tudi v prvih treh letih drugega desetletja razvoja so napredovale zelo hitro, vendar že niso bile več najbolj dinamična skupina med deželami v razvoju. Prehitele so jih izvoznice nafte.

Že ob nizkih, nepravičnih cenah nafte v šestdesetih letih so največje izvoznice zaznamovale hitro rast ob hkratnem hitrem naraščanju prebivalstva. V sedemdesetih letih se začena sprva počasen dvig cen, ki se ob oktobrski vojni na Bližnjem vzhodu 1973 spremeni v največji skok v zgodovini. Ob domnevi, da bodo cene ostale na sedanji ravni, in verjetnosti, da jih bo izvoznicam uspelo uskladiti z naraščanjem cen industrijskih izdelkov, lahko pričakujemo do konca desetletja izredno hitro gospodarsko rast članic Organizacije držav izvoznic nafte. Razmeroma dobri obeti, ki se lahko izpolnijo samo ob določenih pogojih, se torej kažejo za

približno 400 milijonov prebivalcev dežel v razvoju — seveda bolj v statističnih poprečjih kot resnično!

Celo statistična poprečja pa ne obetajo nič dobrega več kot milijardi ljudi. V najmanj razvitih deželah v razvoju se je družbeni bruto proizvod na prebivalca povečeval v prejšnjem desetletju po 1,7 % na leto, v prvih treh letih tega desetletja le še za 0,5 %, do konca desetletja pa se morda sploh ne bo več povečeval . . .

Gibanje gospodarske rasti ni posledica uresničevanja mednarodne razvojne strategije, ampak drugih dejavnikov (nihanje cen surovin, skok cen nafte, populacijska eksplozija idr.). Očitna je povečana diferenciacija med deželami v razvoju samimi — tiste, ki so se že izkopalne iz najhujše zaostalosti, z velikimi napori vendarle napredujejo, za najrevnejše pa se zdi, kot bi se vse zarotilo proti njim. Poprečna rast GNP na prebivalca je s 3,1 % na začetku drugega desetletja razvoja spodbudnejša od rezultatov prve dekade, toda to poprečje skriva čisto nazadovanje večine prebivalstva v deželah v razvoju. Poglavitni namen strategije — zagotoviti minimalno življenjsko raven vsem ljudem — se torej ne uresničuje; življenjske razmere večine se slabšajo, nasprotja se poglobljajo in prihodnost je vse bolj zaskrbljujoča.

Diferenciacija pa se ne odvija samo med deželami v razvoju, ampak tudi znotraj njih. Tako se npr. v nekaterih deželah izvoznih nafte krepki vladajoči fevdalni sloj, široke množice pa komajda čutijo bistveno izboljšani položaj nacionalnega gospodarstva. Izjemi, kakršni sta Alžirija in Venezuela, bi lahko bili kažipot za druge izvoznice nafte s številnim prebivalstvom, za zdaj pa bolj potrjujeta pravilo. Brazilski »gospodarski čudež« ne doživlja le kritike domače leve opozicije, ampak tudi mednarodne organizacije opozarjajo, da pušča množice lačnih in neukih ljudi popolnoma ob strani.

Velik problem je oboroževanje. Krepitev nacionalne neodvisnosti in varnosti terja od dežel v razvoju vse večje izdatke za vojsko. Značilno je, da denar, pridobljen z gospodarskim napredkom, rajši prelivajo v arzenale kot k hrani in pomoči najbolj potrebnim slojem prebivalstva. V deželah v razvoju naraščajo izdatki za oboroževanje za 2,6 % hitreje kot narodni dohodek — veliko hitreje kot v razvitih državah! Vojaški izdatki na prebivalca naraščajo po letni stopnji 4,6 %, medtem ko se razvite države že zadovoljujejo z 1-odstotnim povečanjem.

Kot glavno diferenciacijo, ki se pogloblja v času uresničevanja mednarodne razvojne strategije, pa moramo obravnavati nadaljnje poglobljanje prepada med deželami v razvoju in razvitimi državami. Približno 3-odstotna gospodarska rast dežel v razvoju v letih 1970—1973 se niti relativno, še zdaleč pa ne absolutno ne more meriti z rastjo razvitih držav, ki je dvakrat višja. Do sprememb je očitno prišlo že v letu 1974, še bolj pa letos. Recesija v zahodnih državah prinaša zelo verjetno negativno gospodarsko rast, dežele v razvoju kot celota pa bodo predvsem zaradi na-

predka izvoznic nafte in še nekaterih zaznamovale statistično povečanje. Že vnaprej je jasno, da statistična podoba ne bo realna, saj so skok cen nafte, padec cen surovin, inflacija in recesija na Zahodu bolj prizadeli nerazviti svet kot pa razvitega. Samo podatek o razsežnosti problema: največji povojni problem razvitega Zahoda je 15 milijonov brezposelnih, v deželah v razvoju pa računamo s 300 milijoni brezposelnih!

Da bi bila podoba stanja popolnejša, si oglejmo še gospodarski napredek vzhodnoevropskih socialističnih dežel. Če vzamemo za podlago leto 1970=100, potem so indeksi rasti narodnega dohodka za leto 1974 naslednji: Bolgarija 133,3, Madžarska 128,0, Nemška demokratična republika 124,0, Poljska 145,0, Sovjetska zveza 126,0, Romunija 155,3 in Češkoslovaška 122,4. Poprečna letna stopnja gospodarske rasti za vse je torej skoraj 8 %.

Gospodarska rast v deželah v razvoju (na prebivalca v ‰)

	Prebivalstvo (milijoni)	GNP p. c.	
		1965—73	1974—80
Največje izvoznice nafte	300	5,4	8,4
Izvoznice mineralov	100	1,2	3,8
Druge dežele v razvoju:			
z GNP p. c. nad 200 \$	600	4,3	3,4
z GNP p. c. pod 200 \$	1,000	1,1	0,4

VIR: Letno poročilo predsednika Svetovne banke Roberta McNamare na rednem zasedanju IBRD in IMF v Washingtonu sept./okt. 1974.

Realna gospodarska rast v državah članicah OECD (stopnja letne rasti družbenega bruto proizvoda)

1960 — 1970 (povprečje)	4,9 ‰
1972	5,8 ‰
1973	6,7 ‰
1974	1,3 ‰

b. Kmetijstvo

V zadnjih dvajsetih letih se je kmetijska proizvodnja v 22 deželah v razvoju povečala za 4 ‰ na leto in samo v 13 deželah za manj kot 2 ‰. V 33 deželah izmed 86, za katere so na razpolago podatki, je proizvodnja hrane naraščala hitreje kot povpraševanje po njej in v 54 hitreje kot prebivalstvo. Celo v kriznem letu 1972 so dežele v razvoju še vedno pridelale za 20 ‰ večjo količino hrane kot npr. leta 1966. Takšno povečanje

proizvodnje hrane je bilo mogoče doseči z uporabo donosnejših in odpornejših sort semena ter izboljšanim obdelovanjem zemlje.

V nasprotju z ugodno sliko, ki jo kažejo ti podatki, je stvarnost nerazvitega sveta, v katerem je približno 800 milijonov ljudi lačnih in nedo hranjenih. Povpraševanje po hrani razumejo ekonomisti kot količino denarja, ki je na razpolago za nakup hrane, nikakor pa ta kategorija ne izraža resničnih potreb gospodarstva. Absolutno povečanje kmetijske proizvodnje v deželah v razvoju bi bilo resnični dosežek, velik prispevek k dvigu življenjske ravni v primeru, če bi prebivalstvo stagniralo; ker pa zelo hitro narašča in niso zadovoljene niti njegove minimalne potrebe, bi bila potrebna še veliko hitrejša rast proizvodnje hrane.

Stopnje rasti proizvodnje hrane v primerjavi s prebivalstvom

	Proizvodnja hrane 1952—1962		Proizvodnja hrane 1962—1972	
	skupna	na prebivalca	skupna	na prebivalca
Razvite kapitalistične države	2,5	1,3	2,4	1,4
Razvite socialistične države	4,5	3,0	3,5	2,5
Dežele v razvoju s tržnim gospodarstvom	3,1	0,7	2,7	0,2
Dežele v razvoju s centralno-planskim gospod. (Azija)	3,2	1,4	2,6	0,7
Dežele v razvoju (skupaj)	3,1	0,7	2,7	0,3
Svet (skupaj)	3,1	1,1	2,7	0,8

VIR za sestavo razpredelnice: Assessment of the World Food Situation, material ZN za svetovno konferenco o prehrani v Rimu od 5. — 16. novembra 1974 (E/CONF. 65/3).

Proizvodnja hrane narašča v deželah v razvoju zdaj počasneje kot v šestdesetih letih, potrebe po hrani pa so vse večje. Celó v tistih deželah v razvoju, ki dosegajo mnogo hitrejšo rast od poprečne, niso povsod iztrebili lakote. Ob slabih letinah, kakršna je bila npr. leta 1972, si nekatere države lahko pomagajo z uvozom, najrevnejše dežele pa za to nimajo denarja. Podražitev hrane (žito je daleč najpomembnejše živilo na svetu) je močno prizadela dežele v razvoju, ki jo morajo uvažati — najbrž bi njen učinek morali primerjati z učinkom povečanja cen nafte! Metrska tona pšenice je veljala leta 1971 le 62 dolarjev, leta 1974 pa je skočila najvišje, na 220 dolarjev! Primerjalni podatki za druge žitarice so: riž od 129 na 630 dolarjev, koruza od 58 na 135 in soja od 126 na 227 dolarjev.

Kar zadeva samo uresničevanje cilja mednarodne razvojne strategije v kmetijski proizvodnji, je položaj naravnost katastrofalen. V letih 1970 do 1973 se je proizvodnja hrane v deželah v razvoju povečala po letni

stopnji 1,5 %, namesto po 4 %. To pomeni, da je bila proizvodnja na prebivalca *manjša* vsako leto za 0,9 %. Recept, ki ga vsiljuje razviti svet deželam v razvoju, je drastično zmanjšanje rasti prebivalstva. Na konferenci o prebivalstvu v Bukarešti avgusta 1974 in o prehrani v Rimu novembra 1974 so dežele v razvoju ob podpori nekaterih razvitih držav nasproti temu receptu postavile koncept družbenoekonomskega razvoja, izražen v geslu: »razvoj — ne tableta«, in v usmeritvi svetovnih prizadevanj za povečanje kmetijske proizvodnje v nerazvitem svetu.

Bistveno večjega pridelka hrane si dežele v razvoju ne morejo obetati brez večjih naložb v kmetijstvo, industrijo umetnih gnojil in strojev. Potrebna jim je finančna in tehnična pomoč mednarodne skupnosti. Možnosti za to so na dlani in se v nekaj primerih že začenjajo uresničevati: izvoznice nafte financirajo graditev tovarn umetnih gnojil, za katere prispevajo tehnologijo razvite države. Kako velike so potrebe samo na tem področju, pa pove podatek, da je znašala proizvodnja umetnih gnojil leta 1972/73 v razvitih državah skoraj 72 milijonov ton, v deželah v razvoju pa le 10 milijonov ton.

Poleg prizadevanj za absolutno povečanje pridelka bodo morale dežele v razvoju enakomerneje vključevati v organizirano dejavnost vse prebivalstvo in pravičneje razdeljevati hrano. Nekatere med njimi, predvsem nekatere azijske socialistične dežele, so pri tem že dosegle spodbudne rezultate.

c. Industrija

Industrijska proizvodnja je v vsem povojnem obdobju najbolj dinamični sektor svetovnega gospodarstva. Osredotočena je v razvitih državah, na dežele v razvoju pride komaj 7 %. Dežele v razvoju se zavedajo pomena industrializacije kot dinamičnega instrumenta splošne gospodarske rasti, bistvenega za hiter gospodarski in družbeni razvoj; zato vsi njihovi gospodarski načrti dajejo močan poudarek industrijski proizvodnji. Predvideno povečanje industrijske proizvodnje po letni stopnji 8 % v drugem desetletju razvoja je na prvi pogled zelo optimistično, če pa upoštevamo še vedno zelo skromne industrijske zmogljivosti v deželah v razvoju, dejstvo, da prispeva njihova industrija praviloma manj kot petino k vrednosti družbenega bruto proizvoda, in njihov neznamenit delež v svetovni industrijski proizvodnji, potem vidimo, da predvideno povečanje ne more prinesiti bistvene spremembe na relaciji razvite-nerazvite države. To velja še toliko bolj zato, ker razvite države skoraj ravno tako hitro povečujejo industrijsko proizvodnjo kot dežele v razvoju, seveda pa se njihove stopnje rasti nanašajo na daleč večjo osnovo.

Ugotovimo lahko, da dežele v razvoju v prvih letih druge dekade razvoja dosegajo višjo rast industrijske proizvodnje, kot jo zahteva mednarodna razvojna strategija. Toda strategija je bila načrtana v času, ko se je svetovna industrijska proizvodnja povečevala za približno 5 % na leto,

Poprečne letne stopnje rasti svetovne industrijske proizvodnje

Leta	Dežele v razvoju kot celota	Razvite kapital. države	Razvite socialist. države
1955—1960	7,2	4,0	10,7
1960—1965	6,6	6,4	8,5
1965—1970	6,2	5,3	8,8
1971	8,2	1,3	8,4
1972	8,8	7,2	7,8
1973	11,2 (ocena)	9,8	8,2

VIR za sestavo razpredelnice: Industrial Development Survey (UNIDO), Special issue for the Second General Conference Lima, Peru, 12. — 26. marca 1975.

nato pa se je v dveh letih povzpela na okrog 10 %, v zadnjem času pa je zaradi recesije na Zahodu začela upadati. Zaradi velikih razlik med deželami v razvoju samimi je mogoče, da njihova skupna stopnja rasti industrijske proizvodnje ostane visoka, da pa kljub temu ne bi kot celota relativno napredovale in da bi posamezne dežele v razvoju celo nazadovale. Med deželami v razvoju pride skoraj 55 % njihove skupne industrijske proizvodnje na latinskoameriške države, nekaj več kot 37 % na azijske in le 8 % na afriške. Več kot polovica industrije v deželah v razvoju je skoncentrirana v štirih izmed njih: Indiji, Braziliji, Argentini in Mehiki. Ker so med vsaj nekoliko industrializiranimi deželami v razvoju do nedavnega bile le tri izvoznice nafte: Indonezija, Iran, in Venezuela, smemo pričakovati hitro rast v arabskih izvoznicah nafte, najbrž pa počasnejšo v tistih deželah v razvoju, ki morajo nafto uvažati.

Deklaracija o industrijskem razvoju in sodelovanju, ki so jo sprejeli na konferenci v Limi, zastavlja kot pglavitni cilj povečanje deleža dežel v razvoju v svetovni industrijski proizvodnji na najmanj 25 % do leta 2000. Hkrati se zavzema za takšno rast industrije, ki bi bila kolikor mogoče enakomerno razdeljena na vse dežele v razvoju.⁵ To bi pomenilo, da mora industrijska proizvodnja v vseh deželah v razvoju naraščati občutno hitreje kot po 8 % na leto, v najmanj razvitih pa še veliko hitreje.

d. Trgovina

Delež dežel v razvoju v svetovnem izvozu je prvi dve leti uresničevanja mednarodne razvojne strategije stagniral na 17,3 %, leta 1972 upadel na 17,0 % in se po podatkih GATT v letu 1973 dvignil na 19,

⁵ Declaration and Plan of Action on Industrial Development and Cooperation — Second general Conferenc of UNIDO.

leta 1974 pa po preliminarni oceni na 25 %. Agregatni podatki za vse dežele v razvoju spet ne dajejo prave podobe. Povečani delež dežel v razvoju v skupni vrednosti svetovne trgovine je treba namreč v celoti pripisati višjim cenam nafte. Vrednost izvoza izvoznic nafte se je namreč lani povečal za 175 %, čeprav se je obseg izvoza zmanjšal za 4 %. Delež izvoznic nafte se je od prejšnjih 7 povečal na 14 % svetovnega izvoza. V deželah v razvoju, ki ne izvažajo nafte, se še naprej nadaljuje tendenca upadanja udeležbe v svetovni trgovini. Leta 1973 je še znašala 12 %, lani pa le še 11 %.

Cilj strategije o 7-odstotnem letnem povečevanju izvoza so dosegle mnoge dežele v razvoju, toda tistim z manj kot 250 \$ narodnega dohodka na prebivalca in hkrati z najštevilnejšim prebivalstvom je uspelo izvoz povečati le po 1,8 % na leto.

Iz tega bi bilo mogoče sklepati, da so enostranske in nepričakovane akcije združenj proizvajalcev, po zgledu OPEC, učinkovito sredstvo za doseganje boljšega položaja nekaterih dežel v razvoju — in na drugi strani, da mednarodna razvojna strategija takšno sredstvo ni. Razvite države niso bistveno izboljšale dostopa na svoj trg za proizvode dežel v razvoju. Carinske ugodnosti, ki so jih odobrile, imajo skromen učinek za celoto dežel v razvoju; pomagale so pravzaprav samo bolj razvitim med njimi. ZDA še vedno niso odobrile splošne sheme carinskih preferencialov in z novim zakonom o trgovini v svoji politiki do dežel v razvoju skoraj ničesar ne spreminjajo — vsaj ne na boljše. Spodbuden element je sporazum med Evropsko gospodarsko skupnostjo in 46 deželami v razvoju, podpisan februarja letos v Lomeju, ki temelji na brezcarinskem uvozu industrijskih izdelkov, stabilizaciji izvoznih dohodkov dežel v razvoju in finančni pomoči za njihov razvoj.

Vrednost trgovine med vzhodnoevropskimi socialističnimi državami in deželami v razvoju se giblje zadnja leta okrog dveh milijard dolarjev. Močno povečanje v letu 1973 (v poprečju za 30 %) je treba v največji meri pripisati višjim cenam, šele nato pa številnim na novo sklenjenim dvostranskim sporazumom o trgovini. Delež socialističnih držav v izvozu dežel v razvoju je bil še naprej izredno skromen in se je šele leta 1973 povzpел na 6,3 %. V glavnem nespremenjena in neustrezna je ostala regionalna razporeditev trgovine socialističnih držav z deželami v razvoju. Na samo 10 dežel v razvoju pride namreč kar 57 % vse njihove menjave z DVR.

Na pogajanjih o svetovni trgovini v okviru »tokijske runde« naj bi posebej upoštevali potrebe in koristi dežel v razvoju, njihov potek pa kaže, da so v ospredju interesi oziroma spori industrijsko razvitih držav in v svetovni trgovini najpomembnejših dežel.

Za dežele v razvoju je izredno pomembna trgovina s surovinami, zato zbuja precej upanja integralni program za uvajanje te problematike, ki ga pripravlja konferenca ZN za trgovino in razvoj — UNCTAD. Kom-

pleksnost tega programa, ki naj bi zajel 20 najpomembnejših surovin, dogovore o cenah, proizvodnji, porabi, medsebojnih razmerjih itd. ter vse to uskladi med več kot 150 državami, pa napoveduje dolgotrajen, izredno težaven proces sporazumevanja. Kolikšne bodo verjetno težave, kažejo npr. zapleti v zvezi s pripravami na energetske konferenco.

e. Pomoč za razvoj

Dežele v razvoju štejejo finančno pomoč razvitega sveta za enega izmed elementov svojega razvoja, ki mora sicer temeljiti na njihovih lastnih silah in ustreznih spremembah v mednarodnih gospodarskih odnosih. Njihove zahteve po finančni pomoči so razvite kapitalistične države sprejele tako v načelu kot glede konkretnih količinskih obveznosti, v praksi pa jih niso uresničile.

Javna pomoč za razvoj (v odstotkih družbenega bruto proizvoda)

Država	1970	1973	1975
ZDA	0,31	0,23	0,20
ZRN	0,32	0,32	0,28
Japonska	0,23	0,25	0,24
Francija	0,66	0,58	0,51
Belgija	0,46	0,51	0,62
Švedska	0,38	0,56	0,70
Nizozemska	0,61	0,54	0,65
Norveška	0,32	0,45	0,65
Italija	0,16	0,14	0,08

VIR za sestavo razpredelnice: Poročilo McNamare, 1974.

Članice Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj — OECD, so namenile letos že manj kot 0,30 % svojega družbenega bruto proizvoda za pomoč nerazvitim. To je v absolutnem znesku po tekočih cenah znašalo nekaj manj kot 12 milijard dolarjev.

Razvite države opravičujejo svoje neizpolnjene obveznosti z gospodarskimi težavami in primanjkljaji v plačilnih bilancah. Na 6. posebnem zasedanju sveta za trgovino in razvoj pri UNCTAD v Ženevi je jugoslovanski predstavnik veleposlanik Miloš Lalović ta opravičila takole zavrnil: »Popolnoma se zavedamo teh težav. Zaradi resnice pa naj povemo, da so v prvih letih tega desetletja razvite države doživljale izjemno gospodarsko prosperiteto, visoko gospodarsko rast, zaposlenost in ugo-

den razvoj trgovine z deželami v razvoju. V teh izjemno ugodnih razmerah pa ustreznih ukrepov za zagotovitev ciljev strategije ni bilo.«

Razvite države postavljajo zdaj kot pogoj svoje nadaljnje pomoči deželam v razvoju to, da jim znatno pomoč dajo tudi izvoznice nafte. Podatki o prispevku OPEC za razvoj drugih dežel v razvoju so dokaj različni, gibljejo pa se okrog 10 milijard dolarjev sprejetih obveznosti in treh milijard realizirane pomoči. Njihov prispevek je relativno večji od javne pomoči razvitih držav.

III. Revizija strategije

Kritika uresničevanja mednarodne razvojne strategije nima namena zavrniti strategijo kot sredstvo zavestnega poseganja mednarodne skupnosti v razvoj gospodarstva in družbe. Strategijo vse bolj potrebujemo, najbrž ne samo za to, da bi našli izhod iz težav in nasprotij sodobnega sveta, ampak vse bolj tudi zato, da bi se izognili nevarnostim, ki jih že slutimo v jutrišnjem svetu. Če ugotavljamo, da mednarodna razvojna strategija, začrtana v generalni skupščini ZN za sedemdeseta leta, ne prinaša zaželenih rezultatov oziroma se ne uresničuje dosledno, potem si moramo postaviti vsaj dve vprašanji:

- ali zaželenih rezultatov ni, ker države ne izvajajo v strategiji začrtane politike in ne izpolnjujejo sprejetih obveznosti,
- ali strategija ni ustrezna in uresničljiva?

Odgovor so pozivi k uresničevanju strategije in zahteve po njeni reviziji.

Poglavitna pomanjkljivost mednarodne razvojne strategije je v tem, da skuša spreminjati razmere in razmerja v svetu v okviru tistih mednarodnih gospodarskih in političnih odnosov, ki so pripeljali do prepada med razvitimi in nerazvitimi državami. Deklaracija o novem sistemu mednarodnih ekonomskih odnosov mora zato postati sestavni del strategije. Glavni namen strategije morajo biti pravičnejši gospodarski in politični odnosi med državami, pravičnejši družbeni odnosi znotraj posameznih držav. To je pogoj za hitrejši in vsestranski napredek zaostalih delov sveta in dosego splošne življenjske ravni, ki bo omogočala normalni in svobodni razvoj vsake osebnosti.

Specifični predlogi dežel v razvoju za dopolnitev oziroma spremembo mednarodne razvojne strategije zajemajo vsa področja mednarodnih gospodarskih odnosov. Dežele v razvoju terjajo zase večji delež v svetovni industrijski proizvodnji in trgovini. Eno izmed sredstev, ki naj bi pripomoglo k temu, naj bi bil integralni program za urejanje surovinske problematike. Sestavljale naj bi ga mednarodne rezerve pomembnejših surovin, sklad za njihovo financiranje in posredovanje na svetovnem trgu, večstranski dogovori o izvozu in uvozu, ukrepi za diverzifikacijo izvoza dežel v razvoju in izboljšano kompenzacijsko financiranje. Splošna shema

carinskih ugodnosti naj bi se razširila na vse kmetijske in industrijske proizvode, ki jih v večji meri izvažajo dežele v razvoju — razvite države naj bi odpravile zanje carine in kvote, pa tudi vse carinske in necarinske ovire za uvoz industrijskih izdelkov in polizdelkov.

Strategija naj bi dala večji poudarek gospodarskemu sodelovanju med deželami v razvoju. Te naj bi na regionalnih ravneh sklepale plačilne sporazume, liberalizirale medsebojno trgovino in izvajale politiko pospeševanja trgovine tako, da nobena ne bi dajala ugodnejših pogojev za uvoz iz razvitih držav kot iz dežel v razvoju. Svoje gospodarsko sodelovanje naj bi zasnovale na dolgoročnih temeljih, ustanovile večnacionalne agencije za znanstveno raziskovanje, skupne pomorske družbe ipd. Dežele v razvoju očitno želijo vnesti v strategijo več elementov akcijskega programa neuvrčenih dežel za krepitev gospodarskega sodelovanja, kar dobiva poseben pomen v času, ko so stvarne možnosti za to, da bi to sodelovanje financirale same dežele v razvoju.

Na monetarno-finančnem področju velja med novimi pobudami omeiniti zahtevo po razširitvi sklada za financiranje uvoza nafte pri mednarodnem monetarnem skladu, željo po vzpostavitvi trdnih, toda prožnejših deviznih tečajev, ugodnejšo alokacijo posebnih pravic do najema posojil za dežele v razvoju itn.

Mednarodna razvojna strategija se nanaša zdaj v bistvu samo na razvoj zaostalega, t. i. tretjega sveta. Zadnja leta so prinesla nova spoznanja o soodvisnosti gospodarskega razvoja. Najbrž se bliža čas, ko bo treba in morda mogoče zasnovati mednarodno razvojno strategijo res za ves svet, postaviti tudi gospodarski razvoj razvitih držav v odvisnost od napredka dežel v razvoju.

Kar zadeva dežele v razvoju same, se njihovo obravnavanje razvoja in lotevanje akcij v mednarodni skupnosti razmeroma hitro spreminjata. Sprva so si največ obetale od finančne pomoči razvitih držav, pozneje je postalo njihovo geslo »ne pomoč, ampak trgovina«. Uspešna trgovina pomeni povečan dotok denarja in izvoznice nafte so v tem pogledu postale vabljev zgled za dežele v razvoju. Pa vendar v mnogih deželah izvoznicah nafte (še) ni prišlo do razvoja, čeprav je na razpolago dovolj denarja — menimo, do razvoja v smeri splošnega dviga življenjske in kulturne ravni, družbene pravičnosti, odpravljanja najhujše zaostalosti. To opozarja na kompleksnost problema, kakršen je razvoj, na velike naloge dežel v razvoju pri oblikovanju takšne nacionalne usmeritve, ki bo omogočala ne le statistični napredek vseh, ampak stvarni napredek vsakega prebivalca.

Težišče prizadevanj za ugodnejši položaj dežel v razvoju v svetovnem gospodarstvu je še na njihovem enakopravnem vključevanju v svetovno trgovino, ki naj jim zagotovi večje in stabilne izvozne dohodke. Načela, ki so se pred leti nanašala skoraj izključno na trgovino, pa počasi prodirajo, vsaj v obliki zahtev in zamišljene politike, tudi na druga področja.

Preferencialni tretman, nediskriminacija in neregipročnost ugodnosti terjajo dežele v razvoju zase tudi v monetarnih zadevah, pri prenosu tehnologije, v pomorskem transportu. Med zelo pomembna je šteti njihova prizadevanja za kontrolo večnacionalnih družb. Geslo »ne pomoč, ampak trgovina« je zdaj zaobjelo boj za nove mednarodne gospodarske odnose, ki temelji na tem, da prevzamejo razpolaganje z naravnim bogastvom v roke dežele v razvoju in se organizirajo za dialog z razvitim svetom na posameznih področjih, na regionalnih ravneh in na svetovni ravni.

Vprašanje je zdaj, ali je mogoče v Združenih narodih soglasno in za vse članice obvezujoče sprejeti takšno razvojno strategijo. Odpor industrijsko razvitih držav je močan; z izraženimi pridržki glede na bistvena določila deklaracije o novem sistemu mednarodnih gospodarskih odnosov, s svojimi idejami o uravnavanju gibanja svetovnega prebivalstva, kmetijstva in industrije razvite zahodne države zavirajo proces nujnih sprememb oziroma ga želijo speljati v svojo korist. Čeprav že imamo strategijo in temelje novega sistema, politična bitka za pravičnejše mednarodne gospodarske odnose še ni dobljena v celoti in na septembrskem posebnem zasedanju generalne skupščine se utegne to zelo izrazito pokazati.

Še naprej je odprto vprašanje uresničevanja sprejetih dogovorov, uresničevanje strategije, ne glede na njene dosedanje pomanjkljivosti in prihodnje kompromise, ki se jim ne bo mogoče izogniti. Realizacija ciljev je odvisna od vseh držav, zaradi velikih razlik med njimi res ne od vseh enako, vendar od vseh. S tesnejšim medsebojnim gospodarskim sodelovanjem, solidarnostjo in zavestjo o skupnih koristih ter nujnosti akcijske enotnosti lahko dežele v razvoju izvajajo močan pritisk na razviti svet, da sprejme premagovanje revščine in zaostalosti za svojo nalogo. Še zdaleč niso izrabile vseh možnosti za mobilizacijo materialnih in človeških virov za razvoj, za enakomernejšo in spodbudnejšo delitev narodnega dohodka, pa tudi bremen dviga iz zaostalosti. Predvsem same so odgovorne za svoj razvoj in tudi za to, da si v mednarodni skupnosti priborijo možnosti zanj. Njihovi politični osvoboditvi mora slediti še gospodarska.

Ljubljana, julija 1975

ADOLF BIBIČ

Multinacionalne družbe — uvodni zapis

Multinacionalne družbe — imenujejo jih tudi »transnacionalne«, »nacionalne« in »internacionalne« družbe — so eden od najbolj značilnih pojavov v razvoju sodobnega kapitalizma. Ime je sicer sporno, ker lahko zavaja v sklep, da so te družbe bistveno presegle svojo nacionalno osnovo, čeprav je znano, da temeljijo v nekaterih najbolj razvitih kapitalističnih deželah, pretežno v ZDA. Pomembnejše kot ime pa je narava teh družb.

Značilno za multinacionalne družbe je, da je njihova dejavnost v tujini, ki se nanaša na investicije, prodajo blaga in drugih dobrin, bistvenega pomena, kot predstavlja bistveni delež tudi dobiček, ki ga črpajo iz svoje dejavnosti na tujem. To pa tudi bistveno vpliva na način njihovega delovanja in na njihovo organizacijsko strukturo. Čeprav so družbe, ki so se ukvarjale z zunanjo trgovino, nastajale že z začetkom kapitalizma, razmahnile pa so se zlasti v razdobju imperializma, pa se sodobne multinacionalne družbe razlikujejo od prejšnjih družb po tem, da se njihovo delovanje v tujini ne omejuje na izvoz surovin in poljedelskih pridelkov ali na trgovske posle in špekulacije z vrednostnimi papirji. Čedalje pomembnejši del njihove dejavnosti obsega neposredne naložbe v gospodarske kapacitete v tujih državah, kar ima pomembne posledice za ekonomske odnose v teh deželah, za ekonomske odnose v sodobnem svetu, pa tudi, zlasti ko gre za manjše ali manj razvite dežele, posebej še dežele v razvoju, pomembne politične posledice.*

Multinacionalne družbe so zato, zlasti po dogodkih v Čilu, prišle iz dokajšnje anonimnosti na prve strani svetovnega tiska. Postale so predmet ne samo interesa javnega mnenja, marveč tudi vsebina številnih znanstvenih študij. Zanje se ne zanimajo samo strokovni krogi, marveč tudi politična gibanja. O njih razpravljajo parlamentarne komisije, različne posebej sklicane skupine pri organih regionalnih ekonomskih integracij. Z njimi se ukvarjajo neuvrščeni na svojih konferencah in drugih srečanjih. O multinacionalnih družbah razpravljajo pred Združenimi narodi.

Čeprav so takšen interes v znatni meri spodbudila odkritja v zvezi z delovanjem nekaterih severnoameriških multinacionalnih družb v Čilu, je vendar to bil le povod, da se ta pojav začne temeljiteje raziskovati in bolj vsestransko osvetljevati, spodbudil pa je tudi številne družbene in politične ter strokovne sile za boj zoper zlorabe v delovanju multinacionalnih družb in tudi za globalna prizadevanja, da se presežejo ekonomski odnosi, katerih sestavni del in dejavnik je ravno delovanje multinacionalnih družb. Te razprave, raziskave in praktična dejavnost opozarjajo, da so multinacionalne družbe, ki so v prvi vrsti ekonomski fenomen, tako po objektivnih okoliščinah kot često po subjektivnih hotenjih tudi prvorazredno politično dejstvo. In še več: po svojih konsekvencah in neposrednih namenih so tudi pomemben kulturni faktor.

Kot *ekonomski* in *družbeno-ekonomski* pojav sprožajo multinacionalne družbe na primer naslednja vprašanja:

Kaj pomenijo te družbe z gledišča monopolizacije in koncentracije kapitala, Kakšne premike sprožajo v strukturi in razporeditvi lastniških odnosov? Kako

* Prim. Theotoniodos Santos: »Les sociétés multinationales«, l'homme et la société, 33—34, 1974

vplivajo na monetarne odnose v sodobnem svetu in v posameznih deželah? Kakšen je njihov vpliv na distribucijo dohodka in bogastva v posameznih deželah in v sodobnem svetu? Kakšna je njihova vloga v sodobnem tehnološkem razvoju, pri oblikovanju profilov kvalificirane delovne sile? Kakšne posledice vnaša delovanje multinacionalnih družb v strukturo sodobnega delavskega razreda, buržoazije in drugih slojev v posameznih deželah? Kakšen vpliv imajo multinacionalne družbe kot celota na gibanje svetovnega kapitala, delovne sile itd.? Kakšno zvezo imajo s kriznimi pojavi sodobnega kapitalizma, zlasti z energetsko krizo? Kakšen je ekonomski vpliv teh družb v deželah visokorazvitega kapitalizma, v socialističnih deželah in v deželah v razvoju, itd.?

Kot *politični pojav* zbujaajo multinacionalne družbe, na primer, tale vprašanja: Kakšne posledice na politično življenje posameznih dežel imajo multinacionalne družbe objektivno, po svojem obstoju in delovanju, tj. zaradi učinkov, ki jih povzročajo v gospodarskem življenju posameznih dežel, regij in na svetovni ravni, kako se te posledice kažejo v deželah »gostiteljicah« in kako v matičnih deželah? Kakšen vpliv imajo multinacionalke na odnose med svojo matično deželo in deželo gostiteljico? Kakšen je odnos multinacionalnih družb do progresivnih, zlasti socialistično usmerjenih gibanj in strank? Kakšen je njihov odnos do državnih organov dežele »gostiteljice«, zlasti, kadar so ti progresivno, socialistično usmerjeni? Kakšna sredstva uporabljajo multinacionalne družbe pri vplivanju na politično življenje v posameznih deželah? Kateri so »posredniški členi« v vplivu teh družb? Kakšna je politična vloga multinacionalnih družb v deželah v razvoju? Kakšna je vloga multinacionalk z vojaškega, obrambnega vidika? Katera sredstva ima na voljo dežela »gostiteljica« za učinkovito kontrolo političnega delovanja teh družb? Koliko se negativne konsekvence delovanja multinacionalnih družb dajo obvladati v okviru obstoječega sistema, koliko pa je ravno sprememba sistema ekonomskih odnosov, zlasti polno upoštevanje ekonomske suverenosti posameznih zadev bistveni pogoj za učinkovitejšo kontrolo delovanja teh družb, itd.? Kakšna je vloga nevrščenih dežel v teh procesih? Kaj je storila in kaj lahko stori glede teh vprašanj OZN?

Kulturni aspekt delovanja multinacionalnih družb razumemo v širšem pomenu, v pomenu celote družbene zavesti in njihovih posameznih oblik, na katere vpliva »multinacionalni« fenomen. Kakšen vpliv imajo multinacionalne družbe, na primer, na oblikovanje vrednostnih sistemov in aspiracij v posameznih deželah in v sodobnem svetu? Kakšen »stil življenja« prevladuje v tem vrednostnem sistemu? Kakšen učinek ima delovanje multinacionalnih družb na vzgojni in izobraževalni sistem v posameznih deželah, zlasti v deželah »gostiteljicah«? V kolikšni meri pomeni transfer tehnologije tudi transfer določenih ideoloških vrednot (na primer vrednot tehnokratizma), ki so sestavni del multinacionalnega kapitalističnega sistema? V kolikšni meri »kulturna politika« multinacionalnih družb ohranja hierarhijo tistih, ki »znajo«, in tistih, ki se samo »učijo« in samo »posnemajo«? Kakšen je vpliv multinacionalnih družb na razvoj znanstveno-raziskovalne dejavnosti v posameznih deželah, zlasti v deželah »gostiteljicah«? Kakšen je vpliv multinacionalnih družb na gibanje idej v sodobnem svetu? Kakšna je njihova vloga v sodobnih komunikacijskih sistemih, posebej v mednarodnem komuniciranju? Kakšno vlogo sploh imajo pri oblikovanju tistega, kar nekateri imenujejo kulturni in komunikacijski imperializem?

Teorija in praksa je že doslej v nekaj sestavkih skušala opozoriti svoje bralce na nekatera od teh vprašanj, ki so povezana z delovanjem multinacionalnih družb (npr. štev. 11—12/1973, posvečena Čilu). S to številko pa želimo ta vznemirljivi pojav nekoliko širše osvetliti in odgovoriti vsaj na nekatera vprašanja, ki smo jih zgoraj omenili in seveda na nekatera dodatna, ki so prav tako pomembna ali še pomembnejša. Želeli smo osvetliti pojav z vseh treh omenjenih vidikov (ekonomskega, političnega, kulturnega). Pritegnili smo večje število domačih avtorjev, hkrati pa smo skušali predstaviti tudi nekatere pisce iz tujih dežel.

V izbor prispevkov iz tujine smo vključili tudi obsežnejši odlomek iz publikacije OZN: *Multinational Corporations in World Development* (UN, New York 1973) in izbor iz pričevanj pred skupino uglednih osebnosti, ki jo je imenovala OZN in ki je v letu 1973 zaslišala o multinacionalnih družbah številne predstavnike znanstvenih ustanov, državnih institucij, funkcionarjev multinacionalnih družb itd. Menimo, da je prav, da bralec sliši argumente različnih kategorij ocenjevalcev, ki so pričali, da bi si na podlagi gradiva, ki ga ima na voljo, ustvaril o tem pojavu kar najbolj celovito predstavo. V izbor vključujemo tudi tekst Emerika Bluma, ki ga je napisal kot jugoslovanski član omenjene skupine uglednih osebnosti v obliki komentarja k skupnemu poročilu, ki ga je pripravila ta skupina pod naslovom: *The Impact of Multinational Corporations on Development and International Relations* (UN, New York 1974).

Čeprav je gradivo, ki ga objavljamo, dokaj obsežno, ne mislimo, da smo z njim v celoti izčrpali problem multinacionalnih družb. Kot doslej tako bomo tudi v prihodnje skušali dopolnjevati praznine o tem vprašanju z novimi prispevki, da si bo bralec o multinacionalnih družbah — tem pomembnem fenomenu druge polovice 20. stoletja — lahko ustvaril kar najbolj zaokroženo in utemeljeno sodbo.

UDK 327.7:330.191.6

TONE KRAŠOVEC

Multinacionalna družba nekdanj in danes*

I
Zgodovina multinacionalnih družb je sorazmerno kratka. Motiv ustanavljanja podružnic teh družb v tujini je enak kot pri nekdanjem klasičnem izvozu kapitala. To je lepo pojasnil že Rudolf Hilferding kot »izvoz vrednosti, ki je namenjena, da v tujini proizvede višek vrednosti«,¹ katerega spremenjena pojavna oblika, kot vemo, je profit. Izvoz kapitala je postal ena izmed značilnosti monopolističnega kapitalizma, kar je tako lucidno razčlenil Lenin v *Imperializmu kot najvišjem stadiju kapitalizma*, v delu, ki ga je napisal spomladi 1916. leta v emigraciji v Zürichu. Ko je trdil, da imajo blagovno proizvodnjo dejansko še za podlago za vse gospodarstvo, je obenem podčrtal, da »je dejansko že spodkopana in padajo glavni dobički v naročje genijem finančnih mahinacij«. Multinacionalne družbe so združile oboje; gigantsko proizvodnjo in velike finančne poteze, za kar jim dajejo možnost velikanski dobički.

Lenin je naravnost povedal, da je »povečanje rizika konec koncev v zvezi z orjaškim povečanjem kapitala, ki tako rekoč teče preko roba, odteka v tujino itd. . . . Proizvodnja je postala družbena, prisvajanje pa privatno«, . . . monopol si utira pot povsod in na vse mogoče načine — začeni s skromnim plačevanjem odstopnin tja do ameriške uporabe dina-

* Članek je skrajšan povzetek nekaterih poglavij iz knjige: Tone Krašovec — *Velikani kapitala*, ki bo jeseni izšla pri založbi Komunist v Ljubljani.

¹ Hilferding Rudolf: *Finansijski kapital*, Kultura, Beograd 1952.

mita...«² Mednarodni monopol je od tistih časov naprej še hudo popestril orožarno svojih »poslovnih prijemov«.

Angleško Vzhodnoindijsko družbo štejejo povsod za pionirja, za prvo večnacionalno družbo v svetu. Že pred tremi stoletji je tako naglo širila svoje posle daleč zunaj Anglije na Vzhodu, da je imela težave, kako zagotoviti vedno večji potrebni kapital, pa čeprav je udeležencem ponujala vsaj 100 % dobiček. Odigrala je velikansko vlogo v kolonialnih osvajanjih britanske krone. Imela je že mnoge lastnosti današnjih multinacionalnih družb. Nacionalna po sestavi svojega vodstva in podvržena pravu dežele, v kateri je bila registrirana, je svoje razvojne operacije v tujini neredko vodila tako, kot je koristilo predvsem interesom njenih lastnikov, ne pa interesom angleške vlade. Podobne posle so upravljale Hudson Bay Company v Severni Ameriki, Massachusetts Bay Colony prav tam (to »izkoriščanje« je ameriški kapital Evropi v tem stoletju povrnil z vsemi pripadajočimi obrestmi) ali Royal African Company za izkoriščanje bogastev črnega kontinenta.

V drugi polovici prejšnjega stoletja in predvsem v prvi polovici tega stoletja so se zbudile ameriške družbe in se odpravile na lov za dobičkom po svetu. Najprej nekatere za izkoriščanje »bananskih republik« Srednje Amerike — kot na primer United Fruit in nato Singer,³ National Cash Register, Eastman-Kodak, Coca Cola, Quaker Oast, Wollworth itd., ki so se kaj kmalu junaško vedle v samih poslovnih središčih Evrope.

Na primeru Singer si bomo ogledali, kako je napredovala ta rast. 1863. leta je zmogla ta tovarna v Bostonu na leto izdelati 20 000 šivalnih strojev, ki jih je nemški emigrant Isaac Singer lepo tehnično izpopolnil. Že na začetku je igrala tovarna na svojem proizvodnem področju pomembno vlogo. In tako je leta 1913 prodala že tri milijone šivalnih strojev ter nadzorovala 70 % svetovnega trga. Danes ima nad 2 milijardi dolarjev letnega prometa in vendar je bila leta 1972 šele šestinpetdeseta multinacionalna družba na svetu. Zato, ker so druge še veliko večje.⁴ Letni promet največjih družb že presega 40 milijard dolarjev, kar je okrog dva družbena proizvoda Jugoslavije (npr. Exxon).

Šele od začetka tega stoletja do prve vojne je bil v bistvu svet priča na moč burnega porajanja pravih multinacionalnih družb. Lenin je o njih že lahko zapisal: »Monopolizirajo izučeno delovno silo, najemajo najboljše inženirje, prisvajajo si ceste in prometne zveze — železnice v Ameriki, paroplovne družbe v Evropi in Ameriki.«⁵ Dolgoročne naložbe vseh vodilnih kapitalističnih dežel sveta v tujini, ki so znašale v letu 1864

² Lenin V. I.: *Imperializem kot najvišji stadij kapitalizma*, Cankarjeva založba, Ljubljana 1970.

³ Nekateri trdijo, da je Singer prva ameriška večnacionalna družba, vendar je le prva, ki se je podala v Evropo.

⁴ Podatki povzeti po »Newsweeke«, 13. 11. 1972, New York.

⁵ Lenin V. I.: *Imperializem kot najvišji stadij kapitalizma*, Cankarjeva založba, Ljubljana 1970.

le 4 milijarde dolarjev, so se v času razcveta multinacionalnih družb »prve generacije«⁶ povzpеле že na 44 milijard dolarjev.⁷

Anglija, ki je imela do konca minulega stoletja v rokah tri četrtine izvoza kapitala v svetu, se je morala počasi sprijazniti z napredkom drugih, saj je njen omenjeni delež znašal 1913. leta le še nekaj nad 40 0/0. Razumljivo je, da je ta prva generacija multinacionalnih družb rastla v tesni povezavi s kolonialno politiko zahodnih držav. Pri tem je bil boj za prisvajanje novih kolonij v razvoju velikih družb predvsem boj za nove surovinske vire. Belgijska Union miniver v Katangi, angleška British Petroleum in francoska Le Nickel so nekatere vidne predstavnice prve generacije. Ameriške družbe brez takih kolonialnih kraljestev so seveda poskušale prebiti zid kolonializma in v tem so imele velike uspehe, niso pa seveda izbirale sredstev. Med monopoli, ki sodijo zdaj med 187 največjih ameriških firm, jih je leta 1901 18 že imelo v tujini skupno 107 podružnic, 1919. leta pa 64 firm že 390 podružnic. V ponazoritev naj še navedemo, da je 187 največjih ameriških firm imelo 1967 v tujini kar 7927 podružnic.⁸

Hkrati s firmami so se porajali nazivi za te velike, ki objemajo ves svet s svojimi lovkami: multinacionalne, internacionalne, supernacionalne in transnacionalne družbe. Ostanimo pri prvem nazivu. Iz različnih razlogov so družbe širile poslovanje po svetu, vsem pa je bil skupen cilj — stalna rast in čim večji profit. Včasih so osnovale podružnice v tujini, da so se izognile visokim zaščitnim carinam na tujih trgih in prevelikim transportnim stroškom. Nekatera tuja tržišča so bila zaradi lastne gospodarske razvitosti dostopna le, če so znotraj njih samih sestavljali proizvode iz uvoženih delov in jih tam prodajali. Ponekod je igralo odločilno vlogo skupno nastopanje s katero domačih firm. V manj razvitih deželah sta bili odločilni nizka cena delovne sile in obilnost naravnih bogastev. Še najpogosteje so bile v prvem obdobju poslovanja podružnice multinacionalnih firm organizirane za izkoriščanje nafte in rudnin. Ne glede na začetek pa jih je razvoj pripeljal do samostojne, vedno večje, visoko produktivne in zelo dobičkonosne proizvodnje, s katero ne le konkurirajo firmam dežel, kjer so njihove podružnice osnovane (ali firmam širšega regionalnega trga, kot na primer EGS), ampak delajo tudi velike težave vladam, ker vodijo svojo razvojno in dobičkonosno poslovno politiko ne glede na težnje posamezne dežele, ter še posebej sindikatom, katerih najhujši sovražnik so multinacionalne družbe. Glavne strategijske razvojne odločitve se oblikujejo v glavnih štabih firm v državi matici, v tem okviru pa imajo podružnice dokaj široko možnost samostojnega uresničevanja te razvojne strategije.

⁶ V. V. Zarkov: *Klub 200*, Založba Medžunarodnie otnošenija, Moskva 1974.

⁷ V. V. Zarkov: *Op. cit.*

⁸ V. V. Zarkov: *Op. cit.*

Kljub stalnemu napredovanju pa je treba povedati, da so večnacionalne družbe dejansko pustile za seboj otroško dobo z vsemi njenimi boleznimi šele po drugi svetovni vojni. Šele v zadnjih dveh desetletjih so močno zacvetele evropske multinacionalne družbe, celo predvsem v zadnjem desetletju. Od 1913. leta do 1945. leta so se gospodarske naložbe najbogatejših držav sveta v tujini povečale samo za 15 0/0, v letih po drugi svetovni vojni pa kar za petkrat. Še hitrejša so naraščala naložba ameriškega kapitala v Evropi, saj so se po drugi svetovni vojni več kot podeseterile. Ob koncu prve svetovne vojne so imele ameriške družbe zunaj ZDA 250 podružnic, ob koncu druge svetovne vojne okrog 1000, leta 1970 pa okrog 8000.⁹ Hkrati z razpredanjem mreže po svetu so z vrtoglavo naglavo naraščale tudi ameriške naložbe v tujini:

Ameriške neposredne naložbe v tujini 1929—1971¹⁰

Leto	Naložbe v milijard. dolarjev
1929	7,5
1946	7,2
1957	25,2
1965	49,5
1969	71,8
1971	86,0

Bistveno novo v povojnem razvoju multinacionalnih družb je njihova sposobnost hitrega prilagajanja tržnim razmeram, tako da so hudo privlačne za naložbe kapitala. Na podlagi pregleda 115 ameriških podjetij v Evropi in evropskih podjetij v ZDA lahko ugotovimo, da večino sredstev za naložbe ustvarjajo same in zberejo v državi, kjer poslujejo (80 0/0), manjši del kapitala pa uvažajo (20 0/0) iz »domovine«.¹¹ Analiza tudi kaže, da je bil odliv kapitala iz podružnic multinacionalnih družb v matične dežele veliko večji kot prtok za potrebe razvoja podružnic na posameznih področjih. V letih 1960—1967 so ameriške firme iz Evrope izvozile za trinpolkrat več dobička, kot je znašal ameriški dotok kapitala v njihove evropske filiale.

Nekoliko slabše so se odrezale evropske firme v ZDA, vendar tudi te izvažajo iz ZDA več dobička, kot pa tja investirajo. V zadnjih letih pa so pri ustvarjanju dobička in glede stopenj napredovanja celo gibkejša od ameriških podružnic. Prodornost velikih evropskih kompanij se odločno spopada s »tretjo industrijsko silo sveta poleg ZDA in SSSR — ameriško industrijo v Evropi«.¹²

⁹ Milan Vojnović: »Multinacionalne kompanije i promene u svetskoj privredie. Međunarodni problemi, št. 4/1973, Beograd.

¹⁰ Us News & World Report, 21. 5. 1973 Washington in Milan Vojnović: op. cit.

¹¹ Brooke M. Remers L.: *The Strategie of Multinational Enterprise*, Longman, London 1970.

¹² J. J. Servan-Schreiber: *Ameriško izzivanje*, Državna založba Slovenije, Ljubljana 1969.

Najširša opredelitev današnje multinacionalne družbe zajema »vsako firmo, ki opravlja svoje operacije, industrijske ali na področju storitev, vsaj v dveh deželah«. ¹³ Seveda pa to ne more pomeniti, da lahko vse multinacionalke prikažemo v enem samem modelu. Te družbe so zelo različne glede svojih organizacijskih oblik, glede lastninske strukture, glede prodora v druge dežele itn. Razen tega se njihove oblike delovanja nenehno spreminjajo, ker so se vedno pripravljene prilagoditi nastalemu položaju. In prav v tem je ena izmed njihovih glavnih prednosti, ena izmed glavnih komponent njihove vitalnosti.

Posamezni poznavalci multinacionalnih družb jih različno klasificirajo in literatura o tem je obsežna. Za namen našega članka zadostuje kratek, jedrnat oris. ¹⁴

Upošteva je pojmovanja vodij multinacionalnih družb, njihove vizije razvoja in načela, ki jih inspirirajo, lahko razlikujemo tri glavne tipe multinacionalnih družb: etnocentrične, policentrične in geocentrične. Tako Howard Parlmutter. Tujka sama pove, da je v etnocentričnih družbah vsa moč osredotočena v matični deželi, tam kjer je centrala družbe. Vsekakor je to posledica prepričanja voditeljev družbe, da so oni najbolj kompetentni in usposobljeni za vodenje družbe ter imajo glede tega očitni monopol nad vsemi podružnicami. Drugače je v policentričnih multinacionalnih družbah, kjer se podružnice v posameznih deželah do neke mere poistijo z nacionalnimi interesi držav, ki jim nudijo gostoljubje. Boljši izraz kot poistiti se bi bil prilagoditi se v nacionalnem, političnem in kulturnem okolju. Takih družb je malo. Policentrizem se deloma kaže v večji neodvisnosti podružnice do centrale, v večji avtonomiji lokalnih kadrov in večji stopnji decentralizacije odločitev. Za geocentrični tip multinacionalne družbe pa je značilna globalna svetovna usmeritev razvoja. Podružnicam sicer priznavajo nekaj samostojnosti, vendar imajo vedno prednost interesi razvoja celotne družbe. Zato tudi vodilne kadre v centrali družba rekrutira iz vseh svojih podružnic po svetu. Ta kozmopolitska elita naj bi vnesla v odločitve glede razvoja družbe kar najboljše poznavanje vseh svetovnih problemov in učinkovito upravljanje celotne družbe. Geocentrična družba je torej denacionalizirana, lastniki kapitala so iz raznih dežel, upravljanje, poslovanje in distribucija profita pa so internacionalizirani. To naj bi bil tip multinacionalne družbe prihodnosti: nova gospodarska struktura, prilagajanje zmogljivostim razvoja tehnologije.

Drugi spet razvrščajo multinacionalne družbe po deležu njihove poslovne aktivnosti in menijo, da lahko v multinacionalni razred uvrstimo le tiste, ki vsaj četrtino aktivnosti opravljajo v tujini. Sidney Rolfe je upo-

¹³ Michael Z. Brooke and H. Lee Remmers: *The Strategy of Multinational Enterprise*, London 1970.

¹⁴ Povzeto po Milan Vojnović: »Multinacionalne kompanije i promene u svetskoj privredie, Međunarodni problemi, št. 4/1973, Beograd.

števajoč to merilo računal, da imamo (upoštevaje vrednost skupne prodaje, naložb, proizvodnje, dobička itd.) 81 ameriških in 50 evropskih multinacionalnih družb.

Posebno zanimiva je tipologija Richarda Robinsona, zasnovana na evolutivnem procesu preobrazbe dejavnosti teh družb. Po njegovem mnenju se v internacionalnem podjetju odloča v interesu delničarjev, ki so v glavnem iste nacionalnosti kot centrala firme. Internacionalne operacije so strogo centralizirane na sedežu družbe, vendar ločene od domačih poslov. V teh oddelkih v centralni hierarhiji proučujejo predvsem možnosti nadaljnjega prodora in uveljavljanja na tujih tržiščih in seveda tudi možnosti neposrednih naložb v tujini. V naslednji obliki, v multinacionalni družbi, sta lastnina in upravljanje prav tako zasnovana na nacionalnem temelju. V nasprotju s prej omenjeno obliko so operacije v tujini enakovredne tistim na domačem tržišču, sredstva družbe pa se uporabljajo ne glede na nacionalne meje. Še korak naprej so transnacionalne družbe. Lastnina in upravljanje nista več v rokah pripadnikov ene same države, zato tudi odločanja ne inspirirajo interesi ene same nacije delničarjev in managerjev neke države, ampak več držav. Končno Robinson futuristično predvideva še supernacionalno družbo, ki je pravno denacionalizirana in registrirana pri neki mednarodni instituciji, katera družbo tudi kontrolira.

V množici poizkusov, da bi razvrstili in klasificirali multinacionalne družbe, naj omenimo še dva avtorja socialističnih dežel. Rusinja M. Maksimova deli te družbe v transnacionalne in mnogonacionalne. V prvo skupino naj bi sodile tiste, ki delujejo tudi v tujini, vendar so po statusu ostale nacionalne. Med mnogonacionalne kompanije pa je treba uvrstiti družbe, ki združujejo kapital raznih držav, torej take mednarodne monopole, kot so Royal Dutch Shell, Unilever in podobne.

Podobno klasifikacijo sprejema tudi J. V. Sliškov, vendar je dokaj nedoločen, ko pravi, da v transnacionalne družbe sodijo samo tisti trusti in koncerni, katerih dejavnost bolj ali manj v glavnem (po obsegu proizvodnje, aktivih, številu zaposlenih, dobičku) poteka zunaj države, kjer je sedež centralne uprave korporacije.

Sleherni izmed teh klasifikacij je mogoče oporekati glede nekaterih trditev. Pri tem se nam zdi nujno opozoriti na nekatera realna dejstva, ki jih kljub znanstvenemu pristopu posameznih avtorjev ne bi smeli prezreti.

Glede samostojnosti podružnic posamezne družbe, predvsem tistih, katerih proizvodnja rabi za zadovoljevanje lokalne potrošnje in naj bi bila torej vključena v interese dežele — gostiteljice, moramo povedati, da je ta samostojnost dokaj navidezna. Še tako samostojna podružnica je v glavnem odvisna od tehnologije in od *now-how* centrale. Tam so namreč raziskovalni instituti, laboratoriji in poizkusni oddelki. Četudi so locirani zunaj dežele, v kateri je sedež centrale, so pod njenim neposrednim nadzorstvom. Brez novega znanja pa ni napredka, pa če je samostojnost odločanja še tako velika. Tehnični napredek oziroma znanost sta

postala samostojna kakovostna dejavnika proizvodnje in gospodarskega napredka nasploh. Zato naša trditev o navidezni samostojnosti podružnic multinacionalk.

Drugi razlog, ki vzbuja dvom o dejanski samostojnosti podružnic in o njihovi stopnji vraščenosti v nacionalne interese dežele gostiteljice, je v tem, da imajo velike družbe pri predoru na nova področja svoje lastne cilje. Skupni interesi so navadno označeni kot identični predvsem v prvem obdobju, ko multinacionalna družba prinese v državo zaletni kapital, najnovejšo tehnologijo, sodobni sistem upravljanja in vodenja podjetja, prevzema finančno tveganje, odpira tržišče in zaposluje domačo delovno silo. Hkrati pa veliki kapital takoj uživa davčne in druge ugodnosti ter začne pobirati velik dobiček in ga izvažati v državo, kjer je sedež centrale. Praviloma tem več (sorazmerno), čim manj je razvita država, v kateri je podružnica. Glede tega so razvite države v boljšem položaju, saj imajo kljub težavam z monopolnim kapitalom nekaj možnosti, da določajo pogoje poslovanja na podlagi recipročnosti, kar pa je dvorezen nož. Lahko namreč zagotovi na eni strani ugodnejše pogoje za spoštovanje delavske in druge zakonodaje ter da državi-gostiteljici večji pogled v poslovanje, na drugi strani pa je vse to lahko le možnost, ki ostane neizkoriščena, če se zakulisno ustrezno sporazumeta domači in gostujoči veliki kapital.

Tretji razlog, ki nam vsiljuje dvom o možnosti samostojnosti podružnice velikih multinacionalk, je sama sestava vodilnega osebja. To je po naši oceni pomembnejše vprašanje, kot pa je sestava delničarjev. Velikani managementa so vedno sposobni, da vsilijo delničarjem svoje mnenje in svoje odločitve, dokler so dividende kolikor toliko zadovoljive. Težave se navadno začnejo na delničarskih zborih šele takrat, ko zmanjka kuponov za striženje. Prav v vrstah velikih managerjev pa sedijo v direktorskih in predsedniških foteljih ter tudi na veliko manj pomembnih funkcijah skoraj izključno le državljani matične dežele sedeža družbe. Zato zunaj matičnih meja v podružnicah zaposlujejo le »plave ovratnike«. »Beli ovratniki« so patriotsko in poslovno zanesljivo pripadniki dežele, kjer je centrala monopolnega kapitala. Tako je med vodstvenim kadrom ameriških družb v tujini samo 1 % neameriškega osebja. In tudi med delničarji ameriških firm so večinoma Američani. Le nekaj firm je, v katerih je 2 do 20 % delnic v rokah tujcev.¹⁵ Zato gre tudi pri večjem ali manjšem obsegu samostojnosti v podružnicah v bistvu za enonacionalne interese ali konkretno — v ameriških firmah po svetu odločajo Američani.

Čeprav poznamo izjeme, ko so te družbe tudi po lastništvu in upravljanju večnacionalno organizirane, pa se zavzemamo za izraz multinacionalne družbe predvsem zaradi večnacionalnosti njihovega delovanja, ne pa zaradi drugih značilnosti. So izjeme, ko so tudi pri lastništvu, uprav-

¹⁵ Raymond Vernon: *Sovereignty at bay. The Multinational Spread of U. S. Enterprises*, New York 1971.

ljanju in delitvi dobička približno enakopravno udeleženi pripadniki raznih dežel: angleško-nizozemska skupina Royal Dutch Shell, nemško-belgijska skupina Agfa-Gevaert ali Pirelli-Dunlop. Te izjeme za sedaj še ne morejo ovreči dejstva, da je veliki kapital multinacionalen predvsem zaradi gospodarske aktivnosti, organizirane v več državah.

To potrjuje tudi sam razvoj. Gospodarsko življenje se ni internacionaliziralo zaradi mednarodnih integracij, ampak zaradi prodora velikih nacionalnih monopolov v druge dele sveta. Ko je ta, do tedaj nacionalni monopolni kapital, prestopil domače meje in posejal po svetu vrsto svojih podružnic, so se rodile multinacionalne družbe. To pa tudi pomeni, da centrale dobro nadzirajo podružnice. Posebno to velja za ameriške firme; bolj kot za evropske. Obseg nadzora je deloma mogoče razpoznati iz tele razpredelnice:

Udeležba kapitala centrale v podružnicah¹⁶

Podružnice	nad 95 % kapitala centrale	50—95 % kapit. centrale	pod 50 % kapit. centrale
ameriške v Evropi	76 %	17 %	7 %
zahodnonemške v tujini	61 %	16 %	23 %
angleške v razvitih deželah	56 %	17 %	27 %

Marsikje se stvari spreminjajo in ta prikaz strukture lastnine družb nikakor ni stalen. Multinacionalne družbe si predvsem za nove naložbe iščejo poleg lastne akumulacije kapital v okviru drugih lokalnih možnosti, kar še posebej velja za ameriške družbe v Evropi. To na eni strani pomeni dejansko povezovanje domačega in tujega kapitala v deželi, kjer deluje podružnica velike kompanije. Vendar je to samo ena stran medalje. Druga je čisto drugačna, vendar resnična. Ta participacija virov kapitala različnih nacionalnosti pomeni tudi, da veliki kapital v tujini izkorišča manjše in srednje domače firme ter nadzoruje velike proizvodne komplekse, katerih razsežnosti široko presegajo siceršnjo dejavnost posamezne multinacionalne družbe. Za trdno ameriško firmo je neredko dovolj, da nadzoruje samo 10 % kapitala, ker ji superiornost na področju tehnologije že zagotavlja dominantno pozicijo. To velja predvsem za naložbe multinacionalnega kapitala v manj razvitih deželah. Tu se neredko zgodi, da so skupne naložbe in združena podjetja (podružnica multinacionalke in domače podjetje) le navidezna. Resnica je ta, da je diri-

¹⁶ Podatki za razpredelnico so povzeti po Brooke and Remmers *The Strategy of Multinational Enterprise*, London 1970.

gentska palica v rokah multinacionalke, domači partner pa se mora zadovoljiti z vlogo pasivnega investitorja in udeleženca pri dobičku.

O širšem pojmu multinacionalne aktivnosti in globalnih razvojnih pogledih pa lahko govorimo takrat, ko gre za vse številnejše sporazume o raznih oblikah sodelovanja med firmami raznih držav. Najbolj cvetejo med samimi razvitimi deželami. Zajemajo zamenjavo in nabavo patentov in licenc, združevanje tehničnih in komercialnih služb, usklajevanje raziskovalnih prizadevanj, pravo proizvodno kooperacijo itn. To seveda vodi tudi k združevanju kapitala na enakopravnejši podlagi, kar velja predvsem za Evropo. To so klice mednacionalnega organiziranja ekonomskega življenja na podlagi sodobne znanstvene tehnološke revolucije, v bistvu pa gre za zvezo monopolov. Jasno je, da kljub takim prizadevanjem multinacionalnih družb, pojavom mednarodnih ekonomskih integracij in številnih pomembnih mednarodnih organizacij, prevladuje koncept najmočnejšega. Nobelov nagrajenec za ekonomijo Jan Tinbergen meni, da je element nacionalnosti, ki se danes prikazuje kot pozitiven, v prihodnosti Evrope »najnevarnejši element, posebej še za razvite dežele«. ¹⁷ Če se, denimo, Evropa ne more sporazumeti o cenah posameznih kmetijskih proizvodov, če so pogledi posameznih dežel na oskrbo sveta s hrano hudo različni, če znotraj EGS ne morejo v celoti speljati že davnaj sprejetih dogovorov o enotnem obdavljevanju itn., je vse to posledica nacionalnih političnih in ekonomskih interesov. Lahko, da čisto utemeljenih.

Veliko lažje pa vrsto takih težav obidejo multinacionalne družbe, ki jih v neki meri imamo lahko za avtonomne ekonomske strukture, dokaj neodvisne od domačih in tujih vlad in nacionalnih interesov. Niso povezane z enim samim področjem, kjer bi morale investirati, niso vezane na eno samo gospodarsko dejavnost, niso vezane na politiko ene same dežele. Novi in novi tehnološki dosežki in lastni dosežki na tem področju, dognane metode upravljanja in vodenja ter sposobnost njihovega tehnokratskega potenciala jim omogočajo, da se naglo prilagodijo novim okoliščinam ali umaknejo iz enega manj ugodnega na drugo ugodnejše področje. Zato se multinacionalne družbe lahko vedejo dokaj avtonomno in zoper nacionalne interese uspešno postavljajo svoje interese. Predvsem glede tega se kažejo njihove značilnosti globalnega ravnanja — bolj kot pa glede lastništva, upravljanja in delitve dobička. In v tem je ena izmed njihovih prednosti pri prodoru v prihodnost. Ta prednost pa obenem pomeni, da se bodo kapitalistični razvojni koncepti vrinili povsod, kjer družba deluje. Socialistične države se temu vrivanju uspešno postavljajo po robu s svojo zakonodajo in so zato za veliki kapital manj privlačne, dežele v razvoju pa morajo zaradi pomanjkanja sredstev hkrati z multinacionalnim kapitalom sprejeti še mnoge kaj malo zelene dodatke.

¹⁷ Tinbergen Jan: »Economic Progress — A Vision v študiji *Europa 2000 — The Future is Tomorrow*, Haag 1972.

III

Američani, ki se ukvarjajo s proučevanjem multinacionalnih družb, in tisti, ki jih vodijo, ne poudarjajo, da je dobiček glavno vodilo teh družb; vodi jih razširitev trga in stalna rast.

Četudi bi pristali na to, da sta stalno širjenje tržišča in gospodarska rast glavni motivi razvoja multinacionalk, pa je samo tržišče glede na prakso poslovanja teh družb hudo čuden pojem. V deželah v razvoju je to navadno samo tržišče za oskrbo velikih kompanij s surovinami, na Nizozemskem predvsem prodajni prostor z velikim povpraševanjem po visokokvalitetnih finalnih izdelkih, v Kanadi oboje, povsod pa predvsem možnost za velik dobiček. Vedno je zraven tudi nekaj političnih teženj. — V nasprotju z Američani in nekaterimi drugimi poznavalci multinacionalk iz kapitalističnega sveta pa marksistično usmerjeni avtorji menijo, da je v razvojnih težnjah multinacionalnih družb glavni cilj čim večji dobiček. Na kratko rečeno: multinacionalne firme so nova etapa v razvoju monopolističnega kapitalizma; glavno vodilo njihove strategije je dobiček ali posebni dobiček in prav s svojim ravnanjem poglobljajo prepad med razvitim in nerazvitim svetom.

Sovjetski ekonomist A. S. Solonickij ocenjuje, da je za neokolonialistično strategijo imperializma bistveno to, da črpa velik ekstraprofit na podlagi menjave surovin za finalne izdelke. Njegova formula »pridobivanja surovin, prodaja blaga in ustvarjanje dobička«¹⁸ temelji na menjavi proizvodov visokoproduktivnega dela za proizvode manj intenzivnega dela. Na tem so do naftne krize 1973. temeljili mednarodni ekonomski odnosi v celoti, zdaj se počasi spreminjajo. Bolje povedano — le za nekatere, katere je narava obdarila z ozemljem pod državno suverenostjo, suverenostjo z velikimi energetskimi in surovinskimi bogastvi.

Paul Sweezy¹⁹ je v svojih razmišljanjih o prihodnosti kapitalizma čisto določno opredelil, da celotno zgodovino kapitalizma vsebuje že dialektična medsebojna odvisnost hitrega razvoja centra in počasnega razvoja periferije. Hiter razvoj razvitega sveta je druga stran in obenem rezultat počasnega razvoja nerazvitega sveta. Moč kapitalizma temelji na bogastvu, iztisnjem iz dežel v razvoju. Po mnenju Sweezya so glavni instrumenti razvitih za izkoriščanje nerazvitih dežel trgovina, investicije in pomoč vlade. Menimo, da je treba mednje uvrstiti še tehnološko superiornost. Lenin je že med prvo svetovno vojno opozoril na to, ko je govoril ne samo o odkritih, ampak tudi o potencialnih virih surovin, »kajti tehnika se dandanes razvija z neverjetno hitrostjo in ozemlja, ki so danes nerabna, postanejo lahko jutri porabna, ako se najdejo nove metode, ako se uporabijo večji kapitali«.²⁰ Razvoj njegovih predvidevanj ni potrdil le

¹⁸ A. S. Solonickij: *Eksport kapitala v neokolonialističeskoj strategiji bivših metropolij*, Moskva 1970.

¹⁹ Paul Sweezy: *Dialektička oslobođenja*, Zagreb 1969.

²⁰ V. I. Lenin: *Imperializem kot najvišji stadij kapitalizma*, Cankarjeva založba, Ljubljana 1970.

na področju ekstraktivne proizvodnje, ampak na vseh fazah proizvodnje in prometa. Upoštevaajoč v grobih obrisih prikazane ugotovitve marksistično usmerjenih poznavalcev multinacionalnega kapitala vsekakor menimo, da je glavna značilnost delovanja teh družb težnja po čim večjem dobičku, ki prevladuje nad težnjo po stalnem razširjanju tržišča ter ekspanziji. Razlika med zasebnim podjetnikom iz časov najbolj divje svobodne konkurence kapitalizma in današnjim monopolnim kapitalom, organiziranim v multinacionalni družbi, je predvsem v tem, da je zasebni podjetnik težil v vsakem trenutku pograbit kar največ dobička, multinacionalna korporacija pa bolj racionalno računa na daljše časovno obdobje. »Tu ni nobenega dvoma, da imata ustvarjanje in akumulacija dobička glavni položaj tako danes kot nekoč.«²¹ Divjo konkurenco posameznikov je zamenjal monopol, ki se želi predstaviti »kot skupna fronta nasproti zunanjemu svetu.«²²

Predstavniki tega velikega kapitala lahko pridigajo, da so multinacionalne družbe aktiven, prilagodljiv in učinkovit soudeleženec v industrijskem razvoju sveta, da težijo podpreti ekonomske interese sleherne države, kjer poslujejo. Pri tem seveda naglašajo, da multinacionalna družba zastopa interese svetovnega razvoja, ne pa nacionalne ekonomije te ali one dežele. K temu se pridružujejo še besede kapitalističnih politikov v boju za predvolilne točke o deželah v razvoju kot tržiščih prihodnosti, neredko izražene javno prav v trenutku, ko so za kulisami dana zagotovila velikemu kapitalu o zaščiti njegovih interesov s še tako podlimi sredstvi v tej ali oni zaostali deželi. Nerazviti svet mora take besede neredko sprejeti kot licemerstvo in posmehovanje, saj v življenju čuti trde udarce surove roke multinacionalnega kapitala in njegovih vlad. Kljub vsemu govoričenju in proklamaciji vladne politike je pokojni ameriški predsednik J. Kennedy v začetku šestdesetih let odkrito povedal: »Treba je reči, da ZDA, ki so najbogatejša dežela na svetu, niso dale najrevnejšim narodom novih razlogov za upanje.«²³ Tudi poldrugo desetletje po predsednikovi smrti ni prineslo novih razlogov za drugačno trditev. Stalni pohlep multinacionalnega kapitala po vedno večjem dobičku je eden izmed vzrokov, ki tega ne dovoljuje. V tem je jedro še tako lepega političnega besedičenja. Vsa preprosta in vendar tako prepričljiva resnica je, da je v bistvu nekdanjega drobnega podjetnika pred sto leti vodilo, tako kot vodi danes monopolni kapital, organiziran v multinacionalni družbi, geslo, ki ga je za kapitalizem zapisal Marx: »Akumulirajte! Akumulirajte! V tem je ves Mojzes in vsi preroki.«²⁴

²¹ Paul A. Baran — Paul M. Sweezy: *Monopolni kapital*, Stvarnost, Zagreb 1969.

²² Paul A. Baran — Paul M. Sweezy: *Op. cit.*

²³ Claud Julien: *Ameriški imperij*, Državna založba Slovenije, Ljubljana, 1974.

²⁴ Karel Marx: *Kapital I*, (22. poglavje/3.) Prosveta, Beograd 1973.

IV

Gigantske razsežnosti poslovanja velikih multinacionalnih družb imajo v svetu velikansko moč. Delničarji s svojimi delnicami imajo v rokah hkrati večino lastnine velikih korporacij. In tudi moč, bo marsikdo pripomnil. Resnica je drugačna. Tehnokracija velikih družb ima v rokah moč — celo brez lastnine. Direktorji in drugi vodilni uslužbenci so dejanski posestniki moči.

Ta »prenos moči od kapitala na organizirano inteligenco... je podoben tistemu, ki se je začel v naprednih deželah med zemljo in kapitalom pred dvesto leti«. ²⁵ Nekdaj je imel v rokah moč lastnik velikih zemljiških posestev. Podjetnik, ki črpa moč zaradi posesti kapitala in možnosti pristopa h kapitalu, je v današnjem kapitalističnem gospodarstvu vedno manj pomemben dejavnik. Uveljavlja se lahko še v drobnem poslovnem svetu, kjer vlada konkurenca, ne pa v monopolnem kapitalu. Zahteve po najsodobnejši tehnologiji in zahtevnem načrtovanju so v velikih korporacijah tako velike, da ima v rokah moč tisti, ki jim je kos. In to je tehnostuktura. V njenih rokah, v rokah tehničnega, komercialnega, načrtovalnega in drugega specializiranega osebja je prava moč velike korporacije. In ta moč temelji na dobro vpeljanem moštvenem delu. Če bi problem lahko reševali posamezniki, ne bi potrebovali skupinskega dela. Zato noben podjetnik ne more sam niti poskušati tako učinkovito voditi velike firme (njena velikost pa je nujna, če hoče zagotoviti ekonomičnost proizvodnje v velikih serijah, zmanjšati tveganje, ga razdeliti na večje število tržišč, na katerih proizvaja in prodaja itn.), čeprav so se nekateri zagrizeno dolgo upirali, da bi to spoznali, kot na primer Ford v ZDA in Krupp v Nemčiji.

Tehnostuktura se zaveda, da je moč korporacije pogoj za njeno lastno moč in varnost. Kot aparat za skupno odločanje na podlagi velikega števila informacij zahteva zato zase veliko avtonomnost. Nič je bolj ne vznemiri kot poskus vmešavanja od zunaj (države, sindikatov ali delničarjev).

Sodobna tehnokratska dominacija je dominacija »nad vsemi sloji proizvajalcev oziroma delavskega razreda, potemtakem tudi nad intelektualnimi delavci«. ²⁶ Tudi to moramo upoštevati. Tehnokracija namreč ne dovoli niti vmešavanja dobronamernih predlogov in zamisli znanosti, če ji to ni po volji ali ni v njeno korist. Ona odtuja in omejuje dejavnost človekovega duha, jo usmerja in ji dirigira. Ne v skladu z optimalnimi družbenimi koristmi, ampak z namenom, da bi zavarovala svojo vladavino in krepila svojo moč.

Delničarje, te navidezne posestnike moči, je pri poskusih vmešavanja najlažje umiriti, da s svojim nevednim ravnanjem ne bi škodovali moči in avtonomnosti tehnostrukture. Vedno večja moč korporacije, sam tek

²⁵ J. K. Galbraith: *Nova industrijska država*, Državna založba Slovenije, Ljubljana 1970.

²⁶ Đorđe Popović: »Tehnokratija i savremeni klasni odnosi«, *Socializam*, 9/1973, Beograd.

časa, ki disperzira delnice na vse številnejše lastnike, in vedno večja razlika med močjo razdrobljenih delnic ter močjo korporacije, vse to onemogoča delničarje. Ne jemljejo jim glasovalne pravice, vendar je ta popolnoma razvrednotena, le formalna. Če niso zadovoljni, lahko svoje delnice prodajo. Morda drugemu delničarju, ki bo imel o poslovanju firme še manj pojma in zato še manjšo možnost vpliva. Čas torej dela v škodo delničarjev in v korist moči tehnokracije. Ta pa za svojo moč ne potrebuje delnic, čeprav jih tudi ima, ampak umetnost vodenja in upravljanja. Umetnost, ki zagotavlja ob dobro organiziranem delu skupine ne prav genialno navdahnjenih ljudi večje dosežke, kot so jih včasih zmogli posamezni geniji. In prav zahtevnost ter zapletenost moderne tehnologije varuje tehnostрукuro pred zunanjimi vmešavanji.

Galbraith sam pravi: »S tem da smo odločanje odvzeli posameznikom in ga presadili globoko v notranjost tehnostрукture, se tako tehnologija kot načrtovanje odtegneta vplivu zunanjih dejavnikov... Noben bankir ne more postaviti pogojev, kako naj bi prihranjeni dohodek porabili. Tega prav tako ne more storiti nihče od zunaj. Nihče, razen morda navadnih, neškodljivih delničarjev nima pravice spraševati o neki naložbi, ki gre iz prihranjenega zaslužka, četudi le-ta propade. Vendar pa ima korporacija še dosti bolj specifično varstvo od tehnostрукture, in sicer s tem, ker si oskrbi vir kapitala iz svojega lastnega zaslužka ter je v celoti pod njenim nadzorstvom.«²⁷

Čeprav v manjši meri, velike korporacije rade posegajo tudi po bančnih kreditih ali po krepki državni pomoči. Vendar to navadno ni takšen obseg kapitala, da bi se obseg nadzorstva korporacije nad lastnim poslovanjem bistveno zmanjšal; ali pa gre za državna sredstva, ki jih zna učinkovito uporabiti le tehnokracija sama, brez delničarjev. Le če se pokaže, da tehnostруктура ni sposobna zagotavljati stalno naglo rast, nenehno krepiti moč in kar naprej ustvarjati potrebni dobiček — korporaciji potrebni lastni zaslužek in delež delničarjev — je njena moč okrnjena. Pomanjkanje kapitala spet okrepi glas kapitalista, torej lastnika kapitala — delničarja. Če je za avtonomijo tehnostрукture kaj nevarnega, je to, da delničar opazi, kako korporacija, čeprav začasno, ni sposobna ustvarjati dobička in zagotavljati rasti. Takrat se hitro oglasijo tudi nadzorni sveti, ki so sicer pogosto samo »častni klubi«.²⁸ Pripadnik tehnostрукture ne bo izgubil le zaupanja delničarjev, ampak tudi družbeni ugled, saj oboje temelji prav na njegovi sposobnosti zagotavljati korporaciji moč, vedno večjo moč. Zato tudi v času recesije velike korporacije izplačujejo dobičke, če le morejo. Če tega ne zmorejo, pomeni, da tehnostруктура ni sposobna zagotavljati dobičkov za stalno rast. Kajti hitro pride do zamenjave ljudi v najrazkošnejših pisarnah ali raznih omejitev moči velikih šefov. Tedaj so tudi velikani tehnostрукture kaj lahko ranljiva bitja, ki

²⁷ G. K. Galbraith: Op. cit.

²⁸ Spiegel: 4. 11. 1974, Hamburg.

iščejo pomoč celo pri astrologih. To je občutil Leiding pri Volkswagnu in še marsikdo močnejši od njega.

V največji družbi na svetu, v General Motors, so morali zaradi zastojev v prodaji v letu 1974 precej znižati proizvodnjo, na pritisk sindikatov pa zaradi inflacije povečati plače. Dobiček se je znižal za tri četrtine. Veliki predsednik General Motors Richard Gerstenberg, najbolje plačani manager na svetu (923.000 dolarjev v letu 1973) je moral v pokoj. Nadomestil ga je 50-letni finančni strokovnjak Thomas Murphy, ki dela v firmi že od leta 1938. Značilno je, da so človeka »številka 1« zamenjali prav s finančnim strokovnjakom. Svojemu fotelju se je moral odpovedati tudi človek »številka 2« v General Motors Edward Cole, ki je bil odgovoren za vse podružnice korporacije po svetu. Zamenjal ga je 58-letni Elliot Estes.²⁹

Vseeno moramo omeniti, da je med največjimi družbami v svetu, predvsem v ZDA, več primerov, kjer imajo lastniki kapitala močan vpliv na odločanje. Du Pontovi in Fordovi so primeri družin, kjer so lastniki aktivni sodelavci pri poslovnem vodenju. Vendar jim je to omogočila šele vključitev v tehnostrukturo, ki so jo prav gotovo laže izpeljali, ker so imeli v rokah poleg diplome še kapital. Zdaj, ko sodelujejo pri odločanju, je njihova moč prav tako okrepljena z lastništvom kapitala. Ne smemo spregledati, da ima tak človek obenem, ko je član tehnostrukture (na primer Ford), možnost prek organa, ki naj bi varoval interese delničarjev, vplivati na izbiro poslovnega vodstva. Torej ima možnost odločanja o tistih, ki odločajo. Vendar vse odločanje temelji na podatkih, torej na ljudeh v skupini, ki pripravlja informacije, na podlagi katerih se sprejemajo poslovne odločitve. Prav tako ne gre pretiravati s poudarjanjem vloge odborov, ki zastopajo delničarje. Tehnostruktura zna pripraviti prave obrede, da bi tak odbor dobil vtis, da je neko odločitev sprejel. Še manjši pa je seveda vpliv samih delničarjev. »Želje delničarjev upoštevajo pri izbiri kraja sestanka. V roke dobijo lepo tiskana poročila, katerih priprava je postala že specializiran posel. Delničarji lahko tudi pregledajo proizvode in obiščejo celo obrate. Med vsem postopkom, kakor tudi v poročilu se nenehno ponavljajo stavki, v katerih se poudarja »vaša družba«. Uradniki poslušajo z največjo pozornostjo pogosto čisto nebitvene predloge udeležencev skupščine, v glavnem nepoučenih delničarjev, in jim zagotavljajo, da jih bodo z največjo skrbnostjo proučili. Ženske v pisanih oblekah, ki so morda lastnice desetih delnic, hvalijo voditelja podjetja, in sicer za izvrstno strokovnost, s katero vodijo naše podjetje. Ti sprejemajo pohvalo. Seveda z dobro igrano hvaležnostjo... Letna skupščina velike ameriške korporacije je morda najbolj skrbno proučena in izdelana vaja popularnih iluzij. Delničarji so... čisto denarno združenje za vse praktične namene.«³⁰

²⁹ Newsweek: 14. 10. 1974, New York.

³⁰ J. K. Galbraith: Op. cit.

Táko je torej uvelo lice nemočnega delničarstva, ko odstranimo čedno naličje korporacijskega postopka. Akti korporacije dajejo navidezno moč v roke lastnikom kapitala, imperativi tehnologije in načrtovanja pa jo v resnici zagotavljajo tehnostrukturi.

Ob povedanem pa je jasno, da so v korporacijah nekateri interesi ali motivi, ki vodijo tehnostrukturo. Plače to niso. Te so zadosti visoke, da se lahko namesto materialnim vprašanjem svoje družine pripadniki tehnostrukture posvetijo predvsem korporaciji. Če so ameriški managerji učinkovitejši od evropskih, je treba iskati vzrok tudi v večji predanosti korporaciji. Ta zahteva celoten dan. Zato lahko neredko beremo tudi o tihih pritoževanjih neimenovanih managerjev ameriških podružnic v Evropi, češ da imajo njihovi evropski kolegi več prostega časa, da niso oženjeni s svojo firmo.

Kot trdi Galbraith, pridobivanje čim večjega dobička ni tisti motiv, ki usmerja ravnanje tehnostrukture. Tudi plača ne. Kaj je torej njena gonilna sila? Res je, da so ti ljudje organizacije obremenjeni z velikimi skrbmi. Toda to skrb prenašajo zato, ker firma stori več zanje, kot bi lahko storili sami zase. Ne smemo pozabiti, da ima danes velika korporacija velik družbeni vpliv in moč preoblikovanja družbe v večji ali manjši meri. To je tisti vzrok, zaradi katerega se tehnostruktura identificira s cilji korporacije in skuša obenem te cilje prilagoditi svojim zamislim o družbi. Njen interes poteka od posameznika skoz korporacijo do družbenih ciljev, do družbenih stališč, ob navzočnosti adaptacije kot motivacijske sile, kot pravi Galbraith. Družbeni namen je postal torej proces adaptacije, ki služi ciljem članov tehnostrukture. Pri tem pa seveda tehnostruktura pripisuje največji družbeni pomen čim večji proizvodnji blaga in organiziranju povpraševanja po tem blagu. Zato tehnostruktura tudi meni, da ji je država dolžna pri tem pomagati. Bodisi z raznimi intervencijami ekonomske politike, če je ogrožen družbeni socialni mir, kar bi lahko motilo avtonomnost tehnokracije; bodisi s podpiranjem razvoja tehnologije; z velikimi državnimi naročili, predvsem vojaškimi; z organizacijo učinkovitega izobraževanja, ki lahko nudi tehnostrukturi nove in nove talente itn. Pri vsem tem pa se tehnostruktura zaveda, da sta njena moč in avtonomnost ogroženi, kakor hitro ne more več izplačevati ustreznih dobičkov in zagotavljati zadostnega kapitala za nove in nove naložbe. Torej naj bi bila nagla gospodarska rast in krepitev moči po Galbraithu glavna cilja tehnostrukture in korporacije današnjega kapitalističnega sveta.

Vendar se moramo vprašati: kaj zagotavlja njuno uresničevanje, kaj zadovoljuje delničarje in kaj omogoča socialni mir med delavci? Za vse to je potreben predvsem visok dobiček. Zato je glavni cilj tehnostrukture in sodobne korporacije na prvem mestu — visok dobiček, nato pa rast. Eno brez drugega ni mogoče. Če bo velika firma z 10 milijardami dolarjev letnega prometa v petih letih za polovico povečala svojo 10 % stop-

njo dobička, ne da bi povečala promet, bo imela za delničarje in za nove naložbe na voljo letno 1,5 milijarde dolarjev. Če bo ob nespremenjeni stopnji dobička v teh petih letih podvojila obseg poslovanja, bo imela na voljo 2 milijardi dolarjev. Pri tem pa sta važnejši kot razlika 500 milijonov dolarjev moč, ki sta si jo zelo okrepili tehnokracija in firma, ter večja možnost nadaljnjega razvoja. Ponovno lahko torej sklenemo: ni moči brez dobička in ni dobička brez moči. Pri tem seveda velja (ob pravi eutanaziji delničarjev) trditev, da »niso velika imetja, ampak velike korporacije pomembne enote bogastva, s katerimi so različno povezani bogati ljudje«. ³¹

Ob tem razvoj v svetu odločno demantira dvoje mitov, ki jih kot eden izmed najbolj zagrizenih zagovornikov vsiljuje ljudem veliki kapital. Prvi izmed teh mitov je fetišiziranje tehnološkega napredka, ki da lahko reši vse probleme človeštva. Dokler bo ta tehnologija usmerjena predvsem tja, kjer je zagotovljen visok dobiček, ne pa tja, kjer je za družbo najkoristnejše, ne moremo govoriti o njeni vsemogočnosti. Prav tako pa je daleč od verjetnosti drugi mit kapitalizma, da nenehna rast postopoma ustvarja enakost v družbi. Resnica je drugačna. Bogati imajo v rokah vedno večji del družbenega proizvoda in revni vedno manjši. Prav neenakost ljudi je eden izmed pogojev za naglo rast monopolnega kapitalizma in ta rast kljub vsem drugačnim pridigam ohranja neenakost. Trajni izhod iz teh zagat pa je seveda v okvirih monopolnega kapitalizma, katerega izraziti eksponent so multinacionalne družbe, popolnoma nemogoč.

UDK 327.7:330.191.6

VLADO BENKO

Multinacionalne družbe v razredni strukturi mednarodne skupnosti

I

Naglo naraščajoča zbirka monografij, esejev in raziskav, ki so posvečene pojavu multinacionalnih družb, različnim vlogam, ki jih prevzemajo, učinkom njihovega delovanja, pa tudi dolgoročnim perspektivam, bi nas mogla navesti na misel, da postajajo le-te »velika tema« v teoretičnih obravnavanjih mednarodnih odnosov celo do te mere, da vse bolj izrivajo iz žarišč pozornosti nekatera »klasična« vprašanja s tega področja, med katerimi bi lahko navedli bipolarnost, blokovsko konfrontacijo ali pa strategijo jedrskega oboroževanja, ki so sicer prevladovala v literaturi obdobja po koncu druge svetovne vojne. Kaže tudi, da imajo njim name-

³¹ C. Wright Mills: *The Power Elite*, New York 1956.

njene teoretične razprave stvarne pobude v vsakdanji empiriji tako mednarodnih odnosov kot tudi življenja posameznih družb. Značilno je, da je v zadnjih nekaj letih več mednarodnih organizacij razpravljalo o vlogi multinacionalnih družb, tako npr. Mednarodna organizacija dela, Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj (OECD), Evropska skupnost, pa tudi Organizacija združenih narodov, tako v okviru generalne skupščine kot v ekonomsko-socialnem svetu, ki je sicer organiziral posebno skupino t.i. eminentnih osebnosti, ki je v letu 1974 predložila poročilo o svojih izsledkih.¹

Dejavnost multinacionalnih družb v svetovnem okviru in znotraj posameznih držav — še posebej pa nerazvitih — posega namreč že v vsa ključna vprašanja ekonomike in ekonomske politike — in ne samo le-teh. Z velikanskimi finančnimi viri, ki so jim na voljo, s široko, nevidno in kontroli težko dostopno mrežo zvez in informacij vplivajo multinacionalne družbe na proizvodnjo, distribucijo in potrošnjo v svetovnih, regionalnih in lokalnih okvirih, na podlagi kriterija največjega dobička določajo lokacijo ekonomski dejavnosti, manipulirajo s cenami, investicijami in prenosi kapitala, vplivajo na trg delovne sile in na socialno življenje v celoti. Njihova prevladujoča vloga v tehnologiji in izkoriščanju dosežkov znanosti je slej ko prej očitna, kot so tudi očitni njihovi posegi v oblikovanje javnega mnenja. Glede na njihovo sposobnost dosegati visoko stopnjo akumulacije kapitala, izvajati dolgoročno planiranje, prevladovati na trgu, izbirati primerne opcije na zelo širokem področju ekonomskih dejavnosti, na katerem se pojavljajo, razgrinjajo, če že ne danes, pa za v prihodnje, takšno podobo sveta, v katerem naj bi ekonomski interes proizvajalcev in potrošnikov nadomestil tradicionalno zgodovinsko in etnolingvistično solidarnost državljanov s svojimi državami.²

Da gre za »veliko temo« v obravnavanju sodobnih mednarodnih odnosov, pričajo načini razmišljanj o tem aktualnem pojavu v kompleksni strukturi mednarodne skupnosti, od katerih so nekatera čisto nova, druga pa aktualizirajo tematiko takšne vrste, kot je bil npr. imperializem v interpretacijah, kakršne so dali Hobson, Hilferding, Lenin, Rosa Luxemburg ali pa Kautsky.

¹ Od dvajsetih »oseb«, ki so bile določene v to skupino, jih je bilo osem iz dežel v razvoju, dve iz socialističnih držav in deset iz nerazvitih kapitalističnih držav. V 1973. letu je ta skupina poslušala pričevanja predsednikov nekaterih multinacionalnih družb, profesorjev, sindikalistov, znanstvenikov itd. — Znani raziskovalec multinacionalnih družb Steven Hymer se je o poročilu ironično izrazil, ko je pred to skupino dejal: »To poročilo ni netočno, kratkovidno je«. Christian Palloix, »Razredni boj v svetovnem merilu«, »Le Monde Diplomatique«, »Naši razgledi«, št. 19, leto 1974;

² Kot primer takšnega obravnavanja multinacionalnih družb navajamo izjavo bivšega uglednega severnoameriškega diplomata G. Balla: »Medtem ko je struktura multinacionalnih družb moderni koncept, namenjen uresničevanju zahtev modernega obdobja, je ideja nacionalne države staromodna in slabo naravnana na potrebe sedanjega kompleksnega sveta.« Citirano po: R. Gilpin, »The Politics of Transnational Economic Relations Transnational Relations and World Politics«, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1972, str. 48;

Po svojih daljnosežnih, tako neposrednih kot posrednih implikacijah terja posebno pozornost tisti način razmišljanj o sedanji vlogi multinacionalnih družb, še posebej pa o njihovih perspektivah, ki v bistvu načelnja tradicionalno, celo ortodoksno paradigmo o središčnem položaju države v strukturi mednarodne skupnosti. Daljnosežnost teh razmišljanj — ki kažejo kot da so podprta z empiričnimi dejstvi ali pa oblikovana v postulate — se najbolj neposredno odraža v tezah o obsoletnosti nacionalne suverenosti in nacionalne avtonomije v prid drugačni in boljši organiziranosti sveta ter primernejši razdelitvi in potrošnji ekonomskih virov, v posrednem, največkrat prikitem ali pa zamolčanem smislu pa se izraža v vprašanju, komu v prid oziroma komu v škodo naj bi prenehal obstajati »anahronizem« nacionalne suverenosti in avtonomije.³ Videti je, da se prav v teh implikacijah razmišljanj o vlogi multinacionalnih družb danes in v prihodnosti pojavlja njihovo ideološko jedro. Na tej točki se namreč odpirajo vprašanja, kot npr.: ali multinacionalne družbe redistribuirajo ekonomske vire tako, da perpetuirajo obstoječe odnose odvisnosti v mednarodni skupnosti kot celoti in bi jih zavaljo tega morali obravnavati kot novo — in izredno učinkovito — obliko imperializma, dalje, ali multinacionalne družbe vplivajo na drugačno alokacijo vrednot, ki utrjuje obstoječo asimetričnost med subjekti v mednarodni skupnosti, če naj navedemo samo dve izmed relevantnih vprašanj.

Doslej prevladujoča paradigma v teoretičnih pristopih do mednarodnih odnosov postavlja države na središčno mesto v mednarodni skupnosti. Ta paradigma je pomenila najprimernejši analitični okvir za raziskovanje procesov znotraj nje, bodisi v smislu izenačevanja mednarodnih odnosov z meddržavnimi, bodisi razumevanja le-teh kot vsote zunanjih politik držav. Če ni mogoče zanikati naraščajočega pomena številnih dejavnikov »nedržavnega« značaja, kot so to mednarodne nevladne organizacije (NGO), kar je pripisati naraščajočemu obsegu mednarodnih transakcij, to v doslej ustaljenih pristopih še ni pomenilo bistvenega odstopa od te paradigme glede na dejstvo, da pojav in delovanje teh organizacij obravnavamo bodisi kot manifestacijo naraščajoče diverzifikacije mednarodnih odnosov, vendar brez bistvenih posledic za središčni položaj države, bodisi kot izraz tistih strukturalnih sprememb v mednarodnih odnosih, ki imajo izhodišča v industrijski in komunikacijski revoluciji in ki vplivajo kot korektiv na oblikovanje in uresničevanje zunanjepolitičnih ciljev držav.

Značilno je, da se kritika paradigme o središčnem položaju države v strukturi mednarodne skupnosti, ki jo utemeljujejo na implikacijah trans-

³ Semkaj sodijo prispevki H. V. Perlmutterja v: »Some Management Problems in Space Earth: The Megafirm and the Global Industrial Estates«, Academy of Management Proceedings, 29th Annual Meeting, Chicago, August 24—27, 1969, str. 59—93; Raymond Vernon, »Economic Sovereignty at Bay«, Foreign Affairs, October 1968, str. 122; »Multinational Enterprises and National Economic Goals« v: Transnational Relations and World Politics, str. 343;

nacionalnih odnosov⁴ — katerih najpomembnejši materialni izraz naj bi bile danes prav multinacionalne družbe — pojavljajo predvsem v ZDA. To dejstvo ni naključje in ga po našem mnenju ne bi mogli pripisati sicer dokaj razširjeni usmerjenosti ameriških raziskovalcev na področju mednarodnih odnosov, da — če je le mogoče — razvijajo nove ideje, modele, hipoteze, sheme, teorije in referenčne okvire, ki težijo za originalnostjo, čeprav se pogostoma komaj razlikujejo med seboj. Takšna, v kritiko paradigme obrnjena usmeritev je samo deloma pogojena s tem, da v disciplini mednarodnih odnosov neupravičeno podcenjujejo koncentracijske in centralizacijske procese, katerih nosilci in protagonisti niso države, marveč mednarodne organizacije, ki delujejo po načelu dobička, kar je sicer ena izmed manifestacij ozke perspektive, ki bistvo in prirodo politike projicira izključno na (nacionalno) državo kot izhodiščno točko za analitični pristop do mednarodnih odnosov. Menimo namreč, da ta kritika, ki jemlje za podlago empirična dejstva o pojavu in vlogi multinacionalnih družb, ni brez zveze z dejstvom, da so multinacionalne družbe nastale na tleh ZDA in da imajo funkcijo v utrjevanju svetovne vloge te države, ter kot taka kaže podobnosti z nekaterimi pristopi, ki jim je namen dajati znanstvene usluge utrjevanju te svetovne vloge.

Vsekakor pa so empirična dejstva, na katera so oprti ti načini razmišljanja, impresivna.

Statistični podatki o meddržavnih transakcijah odkrivajo, da je četrtnina izvoza ZDA v letu 1966, ki je bil sicer uvrščen v kategorijo mednarodne trgovine, dejansko obstajala iz dobav multinacionalnih družb s sedežem v ZDA njihovim podružnicam, to se pravi, da bi ga bilo korektnije opredeliti kot trgovino znotraj multinacionalnih družb. V istem obdobju je prišlo 32 % izvoza Velike Britanije na ameriške družbe, ki delujejo v tej državi. Dalje: podružnice multinacionalnih družb, ki imajo sedež v ZDA, so v letu 1966 opravile 35 % celotnega izvoza držav Latinske Amerike in 41 % izvoza finalnih proizvodov. Na uvoz teh podružnic je prišlo približno 11 % celotnega uvoza latinskoameriškega kontinenta, medtem ko je njihova proizvodnja znašala 14 % bruto nacionalnega dohodka teh dežel oziroma skoraj tretjino celotne industrijske proizvodnje na tem kontinentu.

Obseg koncentracije v ZDA kaže v primerjavi s koncentracijo v zahodni Evropi in na Japonskem osupljivo premoč ZDA. Tako so trije največji ameriški multinacionalni koncerni realizirali promet, kakršnega je ustvarilo 16 neameriških družb, oziroma tri najbolj dobičkonosne multinacionalne družbe v ZDA so dosegle čisti dobiček, ki ga ni moglo doseči 25 najbolj uspešnih neameriških družb.

⁴ O tem je pisal P. Evans v prispevku: »National Autonomy and Economic Development, Critical Perspectives on Multinational Corporations in Poor Countries«, v: *Transnational Relations and World Politics*, str. 325;

Prispevek, ki ga daje IBM vsako leto za raziskovalno in razvojno delo, je bil vse do nedavnega večji kot celotni letni promet največjega neameriškega proizvajalca kompjuterjev, britanske ICL. Razvoj kompjuterske generacije IBM 360 je terjal dvainpolkrat večje stroške kot »Projekt Manhattan«, v katerega okviru so pripravljali ameriško atomsko bombo, in prav toliko, kolikor je Francija namenila za gradnjo svojega jedrskega potenciala v letih od 1950 do 1970.

Še jasnejšo podobo o moči multinacionalnih družb in bank razodevajo primerjalni podatki o njihovem letnem prometu oziroma vlogah po eni ter proračunih posameznih držav po drugi strani. Iz njih je videti, da so samo tri države na svetu — ZDA, Velika Britanija in Francija — katerih letni proračuni presegajo letni promet oziroma vloge multinacionalnih družb in bank. Dve drugi državi z vrha svetovnega kapitalističnega jedra — ZR Nemčija in Japonska — imata manjši državni proračun od letnega prometa General Motorsa in vlog Bank of America. Italija je na tem seznamu uvrščena za Chase Manhattan Bank in First National Bank, medtem ko je pred Švedsko — da ne govorimo o Indiji — cela vrsta multinacionalnih korporacij in bank, ki so po svojem letnem prometu oziroma vlogah »težje« od letnega proračuna te države. Šele na 30. mestu na tem seznamu je Belgija, medtem ko bi — kot govori poročilo »eminentnih oseb« — vsaj 80 držav članic OZN imelo manjši bruto nacionalni dohodek, kot znaša dobiček sleherne od desetih najmočnejših multinacionalnih družb v enem poslovnem letu.

Zavoljo takšne, na statističnih podatkih izpričane moči multinacionalnih družb je slej ko prej očitno, da se le-te v odnosih do vlad posameznih držav in do mednarodnih organizacij vedejo kot enakopravne, še več, so primeri, ko se morajo države in mednarodne organizacije prizadevati, da bi jih multinacionalne družbe obravnavale enakopravno.

Če naj bi navajanje in poudarjanje zgoraj navedenih podatkov — ki bi jih nedvomno mogli dopolniti še z drugimi — rabilo za razširitev analitične perspektive za raziskovanje mednarodnih odnosov, njihovega sedanjega stanja in pa izhodišč za prihodnost, bi se na ta način predvsem zaostriло vprašanje primernosti obstoječih konceptov, ne v smislu veljavnosti ali pa neveljavnosti paradigme o središčni vlogi države v mednarodni skupnosti, marveč fetišiziranja in ontologiziranja nacionalne države, zapostavljanje njene družbene in historične pogojenosti in vztrajanja na kategorialnem razlikovanju med notranjo in zunanjo politiko. Na takšni poti pa se ne bi spuščali v dvomljive spekulacije o reviziji prej omenjene paradigme, še celo pa ne obsoletnosti nacionalne suverenosti in avtonomije kot ovire za takšno integracijo sveta, kakršno omogoča in terja ekonomski, tehnološki in komunikacijski razvoj. Iz perspektive realnih družbenih struktur ter notranjih in zunanjih socialnih neenakosti bi se mogli vpraševati o njihovi pogojenosti oziroma o faktorjih, ki jih določajo. Z drugimi besedami povedano: na primeru razvoja in obsega

transnacionalnih interakcij, kamor sodijo multinacionalne družbe, se nam problem države odpira toliko, kolikor nekateri dosedanji pristopi zakrivajo njeno družbeno strukturo, družbene antagonizme in konflikte, s čimer ostaja razlaga o hegemonialnih odnosih oziroma o odnosih odvisnosti v mednarodni skupnosti ne samo nezadostna, marveč obvisi v zraku.

Teze o anahronizmu nacionalne suverenosti in avtonomije kot ekstremne variante v reviziji ortodoksne paradigme — se v primeru multinacionalnih družb, njihove sedanje vloge, predvsem pa perspektive, ne opirajo na rastočo moč le-teh in na njihovo sposobnost, da se avtonomno in enakopravno pogovarjajo z nacionalnimi državami. Kajti, kot nekateri pisci menijo, rabi ta moč »smotrnemu povezovanju sveta... ker prenaša tehnologijo in managerske usluge iz razvitih v nerazvite dežele... spodbuja tako regionalno kot globalno ekonomsko integracijo... Multinacionalne družbe ne prenašajo samo kapital v revne dežele, marveč jim dobavljajo tudi organizacijsko in tehnološko znanje, ki je potrebno za ustvaritev moderne industrijske družbe.«⁵ Po tej šoli mišljenja je treba ocenjevati vlogo nacionalne suverenosti in avtonomije za spodbujanje ekonomskega razvoja na temelju ocenjevanja investicij in njihovih učinkov, katerih nosilke so multinacionalne družbe. Če smatra, da so ekonomski in socialni učinki povečanega ekonomskega angažiranja multinacionalnih družb na manj razvitih področjih ugodni, potem je jasno, da se nacionalna država pojavlja kot anahronistična ovira za nadaljnjo racionalizacijo mednarodne ekonomike. S tem ko nacionalna država ustvarja na poti multinacionalnih družb iracionalne, šovinistične bariere, zadržuje napredek svojih lastnih državljanov. Potemtakem bi bila težnja po nacionalni avtonomiji luksus, ki je opravičljiv morda s psihološke strani, vendar pa je zanj potrebno plačati ekonomsko ceno.⁶

Očitno je, da takšna argumentacija postavlja v ospredje ekonomske racionalnosti, hkrati pa pušča ob strani politične, pa tudi psihološke. V sodobnem mednarodnem sistemu razvitosti in nerazvitosti, hegemonije in odvisnosti pa se ne pojavljajo samo faktorji ekonomske narave, marveč tudi in predvsem družbene in politične narave. Takšna razlaga pozitivnih učinkov delovanja multinacionalnih družb ponuja le-te kot učinkovito tehnokratsko rešitev za probleme mednarodne ekonomske organizacije, obide pa vprašanje, v katero smer multinacionalne družbe redistribuirajo ekonomske vire, kdo pri tem kaj dobi in kdo izgubi (Laswell: »who gets what«), v čigave roke prihaja nadzorstvo, kako ta nadzor deluje itd. Toda prav od odgovorov na ta vprašanja je odvisna pozitivna ali pa negativna ocena delovanja multinacionalnih družb, ki pa že prav na začetku ne more preprosto mimo dejstva, da so le-te eden izmed rezultatov monopolne

⁵ Citirano iz že omenjenega prispevka P. Evansa, str. 327;

⁶ Tako Rolfe and Damm v »The Multinational Corporations in the World Economy, Direct Investment and Perspectives«, New York, Praeger Publishers 1970, str. 26, in R. Vernon v že citiranem članku;

faze kapitalizma kot agresivnega ekspanzionističnega političnoekonomskega sistema, ki je dobil specifične oblike v takšni konstelaciji družbenih, političnih in ekonomskih sil, kakršna je bila ustvarjena v obdobju po koncu druge svetovne vojne. Tako kot njihovega nastanka konec 19. stoletja ni mogoče razložiti mimo dejstva, »da se svetovna ekonomika ni razvila kot rezultat tekmovanja med enakimi partnerji, marveč z nastankom in vplivom velikih nacionalnih ekonomij, ki so sukcesivno postale dominantne«⁷, tudi njihove sedanje vloge v mednarodnih odnosih — kot transnacionalnega dejavnika — ni mogoče razložiti zunaj njihovih povezav z dominantno silo v sodobnem svetovnem kapitalističnem sistemu, to je z ZDA. Ob vsej moči, sposobnosti in »opremljenosti« multinacionalnih družb za vplivanje v sferi mednarodne skupnosti ne kaže iti mimo tega, da obstaja konsistentnost interesov multinacionalnih družb z interesi ZDA in nasprotno, oziroma kot pravi R. Gilpin, »multinacionalne družbe obstajajo kot transnacionalni dejavnik zavoljo tega, ker se njihovi interesi skladajo s političnimi interesi ZDA kot dominantne sile v svetu«.⁸ Ta argument ne zavrača analiz ekonomistov, ki trdijo, da so multinacionalne družbe odgovor na sodobni ekonomski in tehnološki razvoj, poudarja pa, da so ekonomski in tehnološki dejavniki mogli vplivati na vzpon multinacionalnih družb zavoljo tega, ker je ZDA, včasih s sodelovanjem drugih držav, včasih pa tudi mimo njih, uspelo ustvariti potrebne politične okvire zanj.

Ti potrebni politični okviri so bili podani z reorganizacijo svetovnega kapitalističnega sistema pod vodstvom ZDA. Vanj sodi ustvaritev Marshallovega načrta, ki je rabil regeneraciji in konsolidaciji po posledicah druge svetovne vojne omajanih družbenih in političnih struktur zahodnoevropskih držav. Nastanek severno-atlantskega pakta je politično-vojaška manifestacija reorganiziranja kapitalističnega sistema. Te procese je dopolnila reintegracija Japonske v svetovno ekonomijo, vključitev ZR Nemčije v politične in vojaške strukture kapitalističnega sveta, nastanek Evropske gospodarske skupnosti, prodor ZDA na Srednji vzhod pod plaščem Trumanove doktrine, utrditev hegemonialnega položaja te države na zahodni hemisferi in ne nazadnje politični, ekonomski in vojaški posegi ZDA na azijskih in afriških območjih. V teh procesih so dozorevali in dozorevajo pogoji za kristaliziranje mednarodnega kapitalističnega razreda kot razreda »za sebe«, ki se je v tem smislu najavljal v drugi polovici devetnajstega stoletja v fazi druge industrijske revolucije, ko so kozmopolitske velefinance spletale nevidne vezi med seboj ne glede na obstoj državnih meja in ki je svojo internacionalno solidarnost pokazal takrat, ko se je prvokrat v mednarodni skupnosti pojavilo v državi organi-

⁷ F. Perrouxova teorija o dominantni ekonomiji, izvedena v »Esquisse d'une theorie de l'economie dominante«, *Economie appliqué*, April — September 1948, Vol. 1, Nos. 2—3, str. 243—300. Citirano po: *Transnational Relations and World Politics*, str. 54;

⁸ R. Gilpin, prav tam str. 54;

zirano protislovje kapitalističnemu sistemu proizvodnje. Rezultati druge svetovne vojne — nastanek novih socialističnih držav in narodnoosvobodilna gibanja na azijskih in afriških območjih — so proces kristalizacije pospešili. V njem so se na razrednih frontah znotraj mednarodne skupnosti pojavile mnogonacionalne družbe.

II

Z multinacionalnimi družbami je bil ustvarjen učinkovit instrument za konsolidiranje mednarodnega kapitalističnega razreda »za sebe« in s tem tudi za preseganje antagonizmov med nacionalnimi in internacionalnimi interesi njegovih subjektov, ki so bili sicer značilni za obdobje klasičnega imperializma. Hkrati se izraža v njih tudi nova, po drugi svetovni vojni vzpostavljena hierarhija med državami svetovnega kapitalističnega jedra.

Dejansko pomenijo multinacionalne družbe nov ekonomski sistem, ki je sposoben delovati tako na nacionalni kot mednarodni ravni. Glede na njihovo velikost, finančno moč, organizacijsko strukturo, visoko kvalificirano kadrovsko sestavo, centralizirani način odločanja, diverzifikacijo v dejavnosti itd., imajo le-te visoko stopnjo avtonomije — z definicijo mednarodnih skupin pritiska bi lahko dejali tudi sposobnost samostojne mednarodne intervencije — jih moramo obravnavati kot posebno hegemonialno strukturo, ki pa se vklaplja v interesne okvire svetovnega kapitalističnega sistema nasploh in globalno zunanjo politiko njegovega najmočnejšega člana, ZDA, še posebej. Pomen multinacionalnih družb za uresničevanje teh interesov je toliko večji, ker delujejo na ekonomskem področju in z ekonomskimi sredstvi — dejstvo, katerega teža je očitna spričo relativno omejenih možnosti neposredne uporabe vojaške moči v pogojih jedrskega ravnotežja in občutljivosti posameznih družb, zlasti na nerazvitih območjih, za vprašanja ekonomskega razvoja in modernizacije — ki jih je moč izkoriščati za politične cilje, bodisi posredno, bodisi neposredno. Z njimi se v mednarodnih odnosih utrjuje za imperializem in monopolni kapitalizem značilna svojevrstna vprega »državne« in »privatne« politike, ki pa zasleduje en skupni cilj, to je konsolidiranje, razširitev in poglobitev globalnega sistema odvisnosti. Čeprav ne kaže za nemarjati funkcij, ki jih imajo multinacionalne družbe s sedežem v ZDA za vzdrževanje dominantne vloge te države nasproti njenim partnerjem v kapitalističnem svetu, je teža njihove dejavnosti najmočnejša tam, kjer so odpori proti njim objektivno in subjektivno tudi najbolj šibki, to je na območjih nerazvitega sveta oziroma dežel v razvoju. Politični pomen teh območij je bil v globalni strategiji ZDA jasno in javno opredeljen v obdobju od Kennedyja naprej.⁹ Na teh območjih delujejo

⁹ Pomen, kakršnega ZDA prisojajo tem deželam, je drastično izrazil W. W. Rostow, profesor Harvardske univerze in nato državni podsekretar v času Kennedyjeve administracije, ko je 1956 dejal: »Če bi se faktorji lege, naravnih bogastev in prebivalstva nerazvitih dežel učinkovito

multinacionalne družbe kot instrument, preko katerega posamezne kapitalistične države, predvsem pa ZDA, vplivajo na notranjo in zunanjo politiko teh držav ter omejujejo njihovo sposobnost, da bi nadzirale ekonomski razvoj ter s tem utrjevale pridobljeno politično neodvisnost.

Da bi mogli razumeti, kako in v kakšni meri multinacionalne družbe na področjih nerazvitega dela sveta dopolnjujejo, razširjajo in poglobljajo odnose odvisnosti, ki so bili vzpostavljeni v obdobju klasičnega kolonializma, bomo v kratkih potezah pregledali nekatera bistvena znamenja te odvisnosti.

Tako kot v preteklosti se tudi danes pojavljajo dežele v razvoju na svetovnem ekonomskem trgu kot dobaviteljice surovin in kmetijskih proizvodov, medtem ko jim razvite dežele dobavljajo industrijsko blago in finalne proizvode. Takšna, na temelju prisilne interakcije iz obdobja kolonializma ustvarjena izvozna orientacija proizvodnega sistema nerazvitih dežel pa je vrhu tega obremenjena še z dejstvom, da je njihova zunanja trgovina predvsem obrnjena na trg kapitalističnih držav, še več, da se posamezni gospodarski, na izvoz vezani sektorji nerazvitih držav pojavljajo kot podaljšek nacionalnih ekonomij razvitih kapitalističnih držav.

Po eni strani to pomeni, da se tudi v sedanjih mednarodnih odnosih reproducira stanje trgovske odvisnosti nerazvitih dežel, po drugi strani pa, da s poslabšanjem realnih pogojev menjave surovin in kmetijskih proizvodov za industrijsko blago (»terms of trade«) odteka presežna vrednost v svetovni kapitalistični center.

Pri tem velja poudariti, da izvoz nerazvitih dežel ne sestavljajo proizvodi tradicionalno šibkih proizvodnih sektorjev, marveč celo v 2/3 proizvodi najmodernejših in visoko produktivnih sektorjev, kot npr. nafta, rudnine, plantažni proizvodi itd. Toda v teh sektorjih je nagrajevanje dela nižje kor v razvitih kapitalističnih deželah, to pa zavoljo tega, ker izkorišča kapital posebne pogoje dela na teh področjih.

Vloga surovinskih virov zunaj njihovih območij je bila za kapitalistične države vseskozi izredno pomembna in od dostopnosti teh virov so bile odvisne kumulativne posledice za razvoj nacionalnih ekonomij metropol. Še posebej je njihov pomen razviden v zgodovinskem procesu tehnoloških sprememb, zavoljo katerih so tudi s surovinskimi viri bogate ZDA na nekaterih področjih docela odvisne od uvoza surovin. Zavoljo

pridružili komunističnemu bloku, bi bile ZDA potisnjene v položaj druge svetovne sile. Posredno bi razvoj nerazvitih območij odločal o usodi zahodne Evrope in Japonske in s tem učinkovitosti slehernega industrializiranega območja svobodnega sveta, za katero smo poklicani, da ga vodimo. Če bi nerazvite dežele padle pod komunistično dominacijo ali če bi se postavile zoper zahodni svet, bi vojaška moč zahodne Evrope in Japonske izginila, izginil bi britanski Commonwealth v svoji sedanji organizaciji, atlantska skupnost pa bi v najboljšem primeru postala mučna zavezniška struktura, ki bi bila nesposobna izvajati učinkovit vpliv na omejenem geografskem območju, s čimer bi bilo ravnotežje porušeno. Kratko povedano: vojaška varnost in naš način življenja, kakor tudi zahodne Evrope in Japonske, živita in padeta z razvojem nerazvitih delov sveta. — Na tej konceptiji je bila tudi revidirana strateška doktrina ZDA, ki sta jo inavgurirala H. Kissinger in general M. Taylor;

tega je razumljivo, da posvečajo tako multinacionalne družbe kakor tudi vlade posameznih kapitalističnih držav, še posebej pa ZDA, tolikšno pozornost možnim motilnim faktorjem v oskrbovanju s surovinami, naj se ti pojavljajo v obliki konkurenčnih skupin ali pa političnih dejavnikov v deželah, ki imajo surovinske vire. Med sredstvi, ki jih multinacionalne družbe najpogosteje uporabljajo, da bi si zagotovile izkoriščanje teh virov, je vertikalna integracija ali pa razdelitev surovinskih virov s pomočjo koordinirane akcije več multinacionalnih družb. Za sedanje stanje na tem področju je značilno, da se oži krog multinacionalnih družb, ki izkoriščajo surovinske vire, oziroma da se oligopolistično stanje na tem področju krepi. Cena, ki jo dobi neka dežela za svoje surovine, zavoljo tega ni objektivno določena po zakonih trga, marveč je rezultat serije pogajanj in sporazumevanj z dominantno multinacionalno družbo. Država, ki nima zadosti moči, da bi z njo uveljavljala svoje zahteve, je s tem v nevarnosti, da bo dobila samo manjši del dobička.¹⁰

Za nerazvite dežele nista značilna samo izrazita monokulturni in nediverzificirani značaj zunanje trgovine ter njihova odvisnost od trgov razvitih kapitalističnih držav, marveč tudi raznorodnost med različnimi sektorji proizvodnje in nepovezanost teh sektorjev.

Kar zadeva raznorodnost različnih sektorjev proizvodnje, je bila le-ta določena z izvoznim značajem ekonomij kolonialnih področij. Največji delež nacionalnega dohodka je prišel in še pride nanj, medtem ko tisti sektorji proizvodnje, ki niso povezani z izvozom, kažejo precej nižjo stopnjo produktivnosti, in to do tolikšne mere, da so razmerja med posameznimi sektorji 1 : 4, pa tudi 1 : 10, medtem ko so ta razmerja v razvitih kapitalističnih državah 1 : 2 in največ 1 : 3. V deželah Azije, Afrike in Latinske Amerike prideta 2/3 do 4/5 prebivalstva na kmetijsko tradicionalno proizvodnjo, ki pa se v nacionalnem bruto proizvodu pojavlja le v 2/5.¹¹

Razlike v stopnjah produktivnosti posameznih proizvodnih sektorjev se zastrujejo zaradi njihove nepovezanosti. Medtem ko za razvite ekonomije velja, da sestavljajo koherenten, med seboj povezan sistem, v katerem potekajo menjave oziroma katerega sestavni deli so si komplementarni, se med seboj »spodbujajo«, pa takšne povezanosti v ekonomijah nerazvitih dežel ni. Menjave so marginalnega značaja, kajti glavni delež pride — s prevladujoče vloge izvoznega sektorja — na inozemstvo. Kjer obstajajo velika podjetja, so ta večinoma podružnice multinacionalnih družb, ki pa ne sledijo ekonomskim potrebam nerazvitih družb, so večji del angažirana pri izkoriščanju najpomembnejših prirodnih bogastev, ki gredo v izvoz, če pa razvijajo predelovalno industrijo, ta ni integrirana v

¹⁰ S. Hymer, »Transatlantic Reactions to Foreign Investments«, citirano po O. Sunkel »Transnationale kapitalistische Integration und Nationale Desintegrationen«.

¹¹ Podatki, citirani iz fundamentalnega dela S. Amina »L'accumulation al'échelle mondiale — Critique de la théorie du sous-développement«, Edition Anthropos, Paris et Ifan, 1970;

sestav nacionalnih ekonomij nerazvitih dežel. V obeh primerih so difuzijski učinki teh dejavnosti za razvoj izenačene ekonomske strukture nizki.

Bistveni pogoj za preseganje zaostalosti in reproduciranja stare podevodane agrarne in nediverzificirane surovinske izvozne strukture je industrializacija, na katero se veže modernizacija kmetijstva, povečanje produktivnosti dela itd. Vsekakor drži, da so oblike, obseg, ritem in značaj industrializacije odvisni od konkretnih možnosti vsake dežele, njenih rudnih, kmetijskih in vodno-energetskih virov, delovne sile, itd., toda vselej je industrializacija nujni pogoj za ekonomski razvoj.

Toda odkod dobiti sredstva za uresničevanje tega pogoja?

Z vidikov dediščine, ki jo je zapustil kolonialni sistem in ki se manifestira v strukturni odvisnosti nerazvitih dežel od razvitih, bi moralo biti uresničevanje zgoraj navedenega pogoja avtonomno, ali z drugimi besedami povedano, zunanji dejavniki bi morali biti izločeni. To pa bi zahtevalo, da bi bila zunanja trgovina neodvisna, da bi bil odpravljen izrazito nediverzificirani izvoz, da bi bil razširjen krog zunanjetrgovinskih partnerjev itd. Da bi takšno stanje odvisnosti odpravili, bi morala biti zunanja trgovina podrejena notranjim potrebam, zlasti pa bi morala biti država tisti dejavnik, ki bi ustvarjal z zunanjo trgovino in drugimi ekonomskimi dejavnostmi potrebne pogoje za avtonomno akumulacijo v prid industrializacije in razvoja.

Če naj bi bil industrijski razvoj odvisen od akumulacije, ki bi jo ustvarjal zunanji sektor, in to tako, da bi zagotavljal tujo valuto, potem bi bila prva posledica tega, da bi bil le-ta še naprej koncentriran na tradicionalnih izvoznih proizvodih po eni strani, po drugi strani pa, da bi ob sedanjih pogojih menjave dežele v razvoju morale doseči višje cene svojih proizvodov. Tu pa se — kot je videti danes — pojavljajo resne ovire s stalnimi nihanji v plačilnih bilancah dežel v razvoju, nadomeščanju primarnih proizvodov s sintetičnimi itd.

Preostanejo torej investicije zunanjega kapitala, kjer pa se nerazvite dežele oziroma dežele v razvoju srečujejo z naslednjimi dejstvi:

a) Že od konca 19. stoletja je značilno za mednarodne tokove kapitala, da se ta usmerja tja, kjer je mogoče doseči največ dobička, kjer je trg v ekspanziji in kjer se ustvarjajo nova industrijska podjetja. To pa so predvsem razvita oziroma razvijajoča se območja. S tem ne trdimo, da so — kar zadeva investicije — dežele v razvoju postale nezanimive za razvite kapitalistične države, še posebej ZDA, kjer se je skladno z zmanjšanimi možnostmi investiranja t. i. narodnogospodarskega presežka¹² v posamezne »domače« proizvodne panoge povečala vabljalnost neposrednih zunanjih investicij. Obseg investicij razvitih kapitalističnih držav na nerazvitih območjih je bil — vsaj do nedavnega — osredotočen na ekstrak-

¹² Ta termin sta uvedla Sweezy in Baran v delu »Monopolni kapitale«.

tivno industrijo, danes pa se vse bolj razširja na najbolj dinamične sektorje proizvodnje, kot so elektronika, elektromehanika, kemija, industrija avtomobilov in avtomobilskih delov itd. Toda tu se investitorji, kar še posebej velja za multinacionalne družbe, ne ravna po potrebah nerazvitih dežel oziroma njihov interes ni dolgoročna graditev diverzificirane ekonomske strukture. Investicije tečejo v izolirane industrijske panoge, nekakšne otoke industrijskega in tehničnega napredka, in zavrlo tega ne ustvarjajo kumulativnih učinkov v smislu ekonomskega in družbenega razvoja in nimajo tiste vloge katalizatorja v procesu akumulacije, kakršno so imele oziroma imajo v deželah s kapitalistično strukturo.

V tej zvezi so posebne pozornosti deležne podružnice multinacionalnih družb v deželah v razvoju. Sodimo, da je bil z njimi ustvarjen pomemben instrument za uresničevanje ekonomskih, pa tudi političnih interesov multinacionalnih družb na teh območjih.

Več momentov je, ki jih kaže upoštevati, ko gre za nastanek tega pojava. Očitno je, da je ustanavljanje podružnic multinacionalnih družb narekovala težnja po zniževanju proizvodnih stroškov glede na dejstvo, da je v deželah v razvoju delovna sila cenejša. Prav tako drži, da je ustanavljanje teh podružnic rabilo najprej težnjam po »preskakovanju«
carinskih ovir in pregrad, nato pa tudi dolgoročni zagotovitvi izvoznih trgov za primere, ko bi zavrlo ekonomskih ali pa političnih težav postali le-ti zaprti ali pa bi bil dostop do njih omejen. Toda ti vzroki njihovega nastajanja se zde banalni v primerjavi z nekaterimi posledicami, ki jih je razbrati iz delovanja teh, na gigantske multinacionalne družbe vezanih podružnic. Predvsem gre za visoko stopnjo integracije teh podružnic v matični sestav multinacionalnih družb, ki odločajo o proizvodnji, tehnologiji, kadrih, upravi itd. To pa tudi pomeni, da se o pomembnih sektorjih industrijske proizvodnje *sprejemajo odločitve ne v državah, kjer podružnice multinacionalnih družb delujejo, marveč zunaj njih, s čimer se zunanja odvisnost krepi* oziroma pogloblja trend k družbenemu in ekonomskemu razvoju, induciranemu od zunaj, ki je bil vzpostavljen v obdobju klasičnega kolonializma.

Učinki delovanja podružnic multinacionalnih družb v deželah v razvoju pa se ne omejujejo samo na zgoraj ugotovljena dejstva. Ne gre namreč samo za to, da te podružnice niso integrirane v ekonomske sisteme dežel v razvoju, marveč tudi, da delujejo dezintegrativno nanje s tem, ko, oprte na svojo ekonomsko, tehnološko in drugo premoč, izrinjajo nacionalno proizvodnjo. Dezintegrativni učinki njihovega delovanja se, dalje, kažejo v potenciranju zunanje usmerjenosti z njimi povezanega domačega podjetništva — te povezave so pomembne tudi zavrlo izločanja konkurence s te plati — pa tudi delov nacionalnih elit. Ne nazadnje je umestno postaviti vprašanje, ali proizvodna usmerjenost mnogonacionalnih družb v deželah v razvoju ne samo, da ni skladna z njihovimi družbenimi in ekonomskimi potrebami, marveč da je, predvsem kar zade-

va proizvodnjo potrošnih dobrin, namenjena srednjim in vrhnjim slojem po eni strani, po drugi strani pa s svojimi »demonstracijskimi učinki« spodbuja potrebe in predvsem želje potrošnikov, ki prehitujejo možnosti dežel v razvoju. V skrajni posledici gre za nepravilno alokacijo virov s točke blaginje skupnosti in za poglobljanje notranje diferenciacije v teh deželah.

Pogosto srečujemo argument, da med pozitivna znamenja delovanja podružnic multinacionalnih družb, zlasti v deželah v razvoju, sodi tudi uvajanje nove tehnologije in tehnoloških dosežkov. Toda tudi v tem primeru se zanemarja vsaj dvoje relevantnih dejstev, ki sta pomembni za razumevanje utrjevanja odnosov odvisnosti, katerih protagonisti so v najnovejšem obdobju prav multinacionalne družbe. Prvič, nova tehnologija na mednarodnem trgu ni lahko dostopna, marveč je patentirana in ponavadi v rokah multinacionalnih družb. Te družbe novo tehnologijo ne prodajajo kot blago, marveč terjajo bodisi plačilo licenčnih pristojbin ali še pogosteje, spreminjajo to tehnologijo v kapital in jo ponujajo kot svoje lastne investicije, ki rabijo za ustvarjanje novih podružnic. Drugič, ko gre za prenos tehnologije, je z njim razumeti prej specifično tehniko potrošnje, ne pa prenos znanosti in tehnologije, ki bi rabila odnosom in razvoju v deželah v razvoju.

Asimetričnost odnosov med razvitimi kapitalističnimi državami in deželami v razvoju se na področju neposrednih investicij konstantno reproducira z avtomatičnim odtokom dobičkov, ki povečini presegajo količino finančnih sredstev, ki vanje prihajajo. Odtok tako ustvarjene presežne vrednosti v prid svetovnemu kapitalističnemu jedru morajo dežele v razvoju kompenzirati z ustvarjanjem večjih presežkov, to pa ne samo po poti tehnološke modernizacije — ob vseh ovirah, ki se postavljajo pri tem — marveč s čezmernim izkoriščanjem delovne sile.

b) Za zunanje investicije, bodisi iz javnih, bodisi iz privatnih virov, je potrebno ustvarjati potrebno politično ozračje v deželah v razvoju, ali z drugimi besedami povedano, dežele v razvoju so izpostavljene različnim oblikam in metodam politične penetracije in političnega vplivanja, ki rabi odpiranju poti za zunanje neposredne investicije.¹³

¹³ Dosežke kontrarevolucije v Gvatemali 1954, kjer je predsednik Arbenz nacionaliziral premoženje United Fruit, ene najpomembnejših severnoameriških multinacionalnih družb, je State Department povzel v naslednjih točkah:

1. sklenitev pogodbe s podružnico United Fruit, s katero se je zagotovila vrnitev premoženja, ki ji ga je nacionalizirala vlada Arbenza;

2. odprava zakona o odtoku in obdavčitvi dobičkov zunanjega kapitala;

3. podpis pogodbe o garanciji investicij z ZDA;

4. objava novega in bolj ugodnega zakona o petrolejskih virih.

Posebna vloga države v odnosu do multinacionalnih družb izhaja iz izjave državnega sekretarja za zunanje zadeve D. Ruska 1962. leta v okviru obrazložitve političnih načrtov vlade ZDA, v kateri se je zavzemal za garancijske programe za investicije v 46 nerazvitih državah, instrukcij posameznim ambasadam, da podpirajo interese pri vladah, kjer delujejo multinacionalne družbe s sedežem v ZDA, ustanovitvi posebnega urada specialnega pomočnika za mednarodni business itd.

Kakšne posledice imajo na mednarodni ravni vzpostavljeni odnosi odvisnosti za notranje procese v nerazvitih deželah in v kakšnem smislu delovanje multinacionalnih družb na teh področjih te procese pogloblja?

Iz zgodovinske rekapitulacije posameznih obdobj v razvoju kolonializma in iz opredelitev bistvenih značilnosti strukturne odvisnosti nerazvitih dežel in njenih izvorov je razvidno, da nerazvitosti kot enega pogloblitnih problemov v sodobni mednarodni skupnosti ne obravnavamo kot avtonomno in iz celote mednarodnih odnosov izolirano prehodno fazo v razvoju posameznih družb Azije, Afrike in Latinske Amerike, marveč nasprotno, da obravnavamo nerazvitost kot sestavni del univerzalnega zgodovinskega razvoja mednarodnega sistema, v katerem se je nerazvitost konstituirala paralelno z razvitostjo, je z njo funkcionalno povezana in od nje pogojena, tako kot je po drugi strani razvitost pogojena z nerazvitostjo. Obe strani istega zgodovinskega procesa sta se izoblikovali v svetovnih razsežnostih, ki jih ponavadi navajamo v geografskih terminih: razviti industrijski sever in nerazviti kmetijski jug. *Razvitost in nerazvitost je torej obravnavati kot specifični, med seboj povezani strukturi, ki sestavljata celoto*, razlika med njima pa je v tem, da je struktura na visoki stopnji razvoja predvsem na temelju njej imanentne sposobnosti razvoja dominantna, medtem ko je struktura na nizki stopnji razvitosti njej podrejena, *ker je razvojna dinamika vnesena od zunaj*.¹⁴

Zavoljo tega je iz strukturnih značilnosti odvisnosti, ki je bila vzpostavljena na mednarodni ravni in ki se v sodobnih mednarodnih odnosih reproducira, možno odkrivati njihovo učinkovanje na notranje procese v nerazvitih deželah nasploh, še posebej pa na notranjo polarizacijo, tako znotraj samega nerazvitega sveta kot znotraj posameznih dežel, med regiji, družbenimi skupinami in med ekonomskimi dejavnostmi.

Na kratko povedano: ključnega pomena za razumevanje od zunaj vnesenih tokov v notranje procese nerazvitega sveta je v izvoz usmerjena produkcijska struktura dežel v razvoju in njena usmerjenost k svetovnemu kapitalističnemu jedru po eni strani, po drugi strani pa finančna in tehnološka odvisnost nerazvitih dežel. Na ta fundamentalna dejstva se navezujejo druga: koncentracija pretežnega dela nacionalnega dohodka v izvoznem sektorju, stagnacija tistih sektorjev v nacionalnih ekonomijah, ki niso vezani na izvoz, raznorodna produkcijska struktura in velike razlike v produktivnostih in dohodkih v posameznih panogah proizvodnje, odtok velikega dela ustvarjene presežne vrednosti — v obliki obresti iz dobičkov zunanjega kapitala v tujino, nezadostna akumulativnost zunanje trgovine zavoljo obstoječih »terms of trade« za financiranje industrializacije, omejene možnosti za razširitev notranjega trga itd.

Med posledice teh od zunaj »vnesenih« procesov strukturne odvisnosti nerazvitih dežel za notranja gibanja je šteti zaostrovanje razlik med gospodarskimi panogami, geografskimi območji in družbenimi sloji, ki so

¹⁴ V tem smislu Osvaldo Sunkel, op. cit. str. 262.

v takšni, v izvoz usmerjeni strukturi nacionalnih ekonomij dežel v razvoju privilegirani, in tistim, ki niso. Njim se pridružujejo še gospodarske in socialne posledice razvoja industrije uvoznih substitutov in razvoja industrije, v katero so investirale multinacionalne družbe. Tako se nam v teh deželah pojavlja hkrati dvojna podoba stanja: koncentracija podjetij in lastnine proizvodjalnih sredstev zlasti v velikih mestih in stagnacija ter nazadovanje, ki nista omejena samo na podeželje in zanj značilne tradicionalne odnose. Kajti za velike mestne aglomeracije velja, da nam v »malem« dajajo podobo socialne stratifikacije, ki je vse bolj očitna in globoka. V primerjavi s srednjimi in višjimi sloji, ki svoj socialni in politični status utemeljujejo z večjimi ali pa manjšimi deleži v upravnih, vojaških, trgovskih, finančnih in drugih dejavnostih, je industrijski proletariat izpostavljen izkoriščanju, mimo njega pa životarijo množice iz tako imenovanih marginalnih skupin, brez možnosti za delo in zaposlitev ter kakršnekoli socialne promocije.

Glede na to je očitno, da obstaja znotraj tako imenovanega tretjega sveta globoka socialna demarkacijska črta in da je ta demarkacijska črta v bistvu razredna črta.

S svojo dejavnostjo multinacionalne družbe to črto poglobljajo s tem, da integrirajo v kapitalski in produkcijski proces ter sistem razvitih kapitalističnih držav nove družbene skupine, predvsem pa tiste dele »nacionalnih elit«, ki — kot smo že rekli — črpajo svojo socialno in politično moč iz izvoznih in uvoznih kupčij, v bankah, ki jih vzdržuje mednarodni kapital z ZDA na čelu, v upravnih in vojaških dejavnostih itd.

Zavoljo tega bi mogli našim prejšnjim ugotovitvam, ki zadevajo možnosti za delovanje multinacionalnih družb predvsem na področjih dežel v razvoju — katerih jedro je, da brez konsistentnosti njihovih interesov s političnimi interesi držav svetovnega kapitalističnega jedra, predvsem pa ZDA, ne bi bil omogočen njihov prodor — dodati še eno. Novokolonializem bi ne bil mogoč brez dominantnih pozicij vodilnih razredov in slojev v posameznih deželah v razvoju, s svojimi dejavnostmi pa multinacionalne družbe — kot specifična manifestacija novokolonializma — pozicije teh razredov in slojev utrjujejo.

MOJCA DRČAR-MURKO

Prozornost teze o spopadu med »univerzalnim« in »nacionalnim«

Multinacionalne družbe, proizvod strukturalnih sprememb v sodobnem kapitalizmu in njegova najbolj udarna značilnost, spodbujajo s svojo nedvomno močjo in nenehnim spreminjanjem oblik delovanja k nastanku

različnih ocen o svojem bistvu in pomenu v procesu preurejanja svetovnih ekonomskih odnosov. Njihovi poglavitni cilji — širjenje trgov za prodajo industrijskega blaga, zajemanje surovin in njihovo predelovanje, izločanje konkurence z osredotočanjem kapitala in odločanja, izkoriščanje prednosti, ki jih daje cenena delovna sila — načelno ustrezajo že prej znanim kapitalističnim težnjam, na temelju katerih je zgrajen sedanji »svetovni gospodarski red«. Toda dejstvo, da v svojem delovanju prestopajo državne meje, da združujejo kapital vrste razvitih držav in so se sposobne pojaviti kot samostojni politični in gospodarski dejavniki na svetovnem prizorišču, dodaja »starim« monopolističnim izhodiščem še nove razsežnosti.

Privrženci take usmeritve mednarodnega gospodarstva, ki naj bi bilo čedalje bolj »anacionalno«, čedalje bolj »mednarodno« — ti so zvečine pisci iz razvitih držav — dokazujejo, da so multinacionalne družbe s svojo internacionalno notranjo naravo organiziranosti najbolj idealno orodje za prenašanje škodljive ločenosti nekaterih gospodarskih in političnih prostorov, torej tudi dežel v razvoju. S tem da te družbe povezujejo proizvajalce surovin in njihove porabnike v smotrno organizacijo v okviru posameznih industrijskih panog, naj bi integrirale poprej zapostavljene gospodarske enote in jim dajale prostor v mednarodni delitvi dela. Ko dokazujejo prednosti, ki jih ima omenjena integracijska vloga multinacionalnih družb, se pogosto zaustavijo ob dilemi »mednarodna delitev dela ali pa gospodarska izoliranost s škodljivim zapiranjem v državne meje«. Tako zastavljena dilema posega z vrsto značilnosti tudi v politične danosti mednarodnih odnosov, ker na novo zastavlja vprašanja o tem, kaj je suverenost posameznih držav, oziroma kakšne naj bodo oblike sodelovanja med državami, da bi le-te ohranile svobodo delovanja v okviru skupaj sprejetih in priznanih pravil vedenja v mednarodni skupnosti.

Dilema, ki spominja na umetno primerjanje med absolutnim dobrim in absolutnim zlim ali tudi na nekaj simbolični in dolgoročni spopad med starim in novim, je nedvomno izšla iz konkretnih koristi razvitih držav, ki so svoje nacionalne koristi že zdavnaj združile s koristmi »svetovne gospodarske ureditve«; zato sklicevanje na nujnost »mednarodnega«, pri čemer naj igra usklajevalno funkcijo mednarodni kapital, v ničemer ne prizadeva njihovih »nacionalnih« teženj. Narobe, glede na to, da so v takem sistemu združevanja sredstev in znanja občutno močnejša stran, so njihovi »nacionalni« interesi skoraj avtomatično zavarovani. V dokazovanju, da multinacionalne družbe že z logiko svojega nastanka in delovanja spodbujajo povezovanje sveta, je seveda tudi resnica: s tem da povezujejo znanje, da izkoriščajo napredek, da prehajajo k čedalje bolj učinkovitim organizacijskim oblikam delovanja, da zmanjšujejo proizvodne stroške in tako naprej, nedvomno delujejo v pozitivni smeri in spodbujajo delitev dela. Toda bistveno vprašanje, ki je vsaj toliko pomembno in ima

dolgoročne politične razsežnosti, je že nadaljevanje omenjene pozitivne vloge. Gre za vprašanje, kdo pretežno zajame koristi take mednarodne delitve dela in ali premagovanje izoliranosti posameznih ekonomskih prostorov v nerazvitem svetu že samo na sebi ustvarja dovolj širok temelj za boljše izkoriščanje domače akumulacije, ali povečuje zaposlenost ter ustvarja gospodarsko podlago, ki bi bila v doglednem času sposobna premagati zastarele družbene in ekonomske odnose.

Popolnoma izumetničena je zato dilema med »škodljivim nacionalizmom«, kakor ga opredeljuje ameriški državni sekretar Kissinger, in skupnim urejanjem svetovnih gospodarskih vprašanj. Bistveno vprašanje se skriva v možnostih za skupno določanje skupnih koristi, ki naj bi jih prinesla mednarodna delitev dela in uporaba novih in novih znanj. Z drugimi besedami, težnja po nacionalizaciji naravnih bogastev ni izraz slepega »nacionalizma«, ki naj še enkrat uveljavi preživelo tezo o absolutni suverenosti držav in še naprej razdeljuje svet, ampak odseva vrsto žgočih vprašanj. Med drugim kdo bo odločal o načinih izkoriščanja naravnih bogastev, kako hitro se bodo rabila, kdo jih bo predeloval in kako bodo vplivala na boljšanje gospodarskega položaja dežel, ki so bile z nizkimi cenami surovin potisnjene v podrejen položaj nasproti porabnikom v razvitem svetu. Dilema med ekonomskim nacionalizmom in univerzalizmom, ki je na prvi pogled spopad med »sodobnim« in »zastarelim« gledanjem na prihodnost človeštva, izgubi moč takoj, ko oba izraza prevedeno v konkretno politično in ekonomsko vsebino, oziroma ko ugotovimo, kake cilje privrženci ene in druge teze zasledujejo v svojih političnih programih.

MND — ki jih teoretiki definirajo z mnogimi kvalitetnimi in količinskimi oznakami (promet prek milijarde dolarjev v enem letu, vodenje iz središča, opravljanje prometa z blagom in proizvodnje prek meja matične države in zveza z najmanj šestimi podružnicami v drugih državah) — so nedvomno resničnost sodobnega sveta, s tem pa tudi mednarodnih odnosov. Njihov obstoj je globoko zakoreninjen v ekspanzivni naravi sodobnega kapitalizma, ki išče nove načine delovanja, da bi obdržal svetovni ekonomski sistem, in pri tem uporablja čedalje bolj subtilne metode za posredno prodiranje v ekonomije in politiko nerazvitih držav. O moči velikih družb (največje MND, ki jih je okoli 300, so dosegle v minulem letu za 500 milijard dolarjev prometa, kar je več, kot znaša vrednost celotne svetovne trgovine) ni pravih podatkov, celo tam ne, kjer so države sprejele priporočilo generalnega sekretarja Združenih narodov Waldheima, naj bi proučile delovanje MND in se dogovorile o skupnih merilih za nadzorovanje njihovega delovanja (v tej smeri so lani začeli delati v ZR Nemčiji, vendar je ustrezna parlamentarna komisija ostala brez vsebinskih podatkov). Laže je sklepati o njihovi moči v luči velikanskih stopenj dobičkov, ki se zdijo zaradi hitrega širjenja in spreminjanja dejavnosti, zaradi mednarodnega izravnavanja knjigovodstva in

umikanja monetarnim tegobam posameznih velikih držav skoraj neomejeni in nanje tudi veliki zastoji na svetovnem trgu niso vplivali v pomembnejši meri. Posredno lahko o njihovi vplivnosti razmišljamo tudi v zvezi s posledicami, ki jih ima delovanje MND v nerazvitih državah, pa naj gre za neposredne intervencije z državnimi udari in za povezovanje z domačo elito, zato da bi se obdržali avtoritarni režimi, ki zagotavljajo nemoteno delovanje MND in za dajanje koncesij v izkoriščanju surovin, ali pa za sistematično vlaganje zgolj v tista proizvodna področja, ki ohranjajo nerazvite države v položaju podrejenih proizvajalcev surovin.

V zvezi s tem je torej vredno še enkrat omeniti dokaj priljubljeno tezo zahodnih piscev, da MND koristijo deželam v razvoju, ker prinašajo kapital, le-ta pa spodbuja razvoj domačega in na ta način krepi gospodarsko moč in odpornost držav, ki dajejo zavetje delovanju MND. Podatki, ki jih navajajo poznavalci, namreč govore o tem, da MND kot tipične sintetizirane oblike sodobnega kapitalizma, za katerega še vedno velja predvsem težnja po pridobivanju čim večjega takojšnjega profita, največ vlagajo v pridobivanje surovin. Kar dve tretjini vseh sredstev sta angažirani na tem področju, kar pomeni, da v tej vlogi delujejo kot hipotetična *longa manus* razvitega sveta nasproti nerazvitemu; s tem namreč sistematično zagotavljajo vire surovin, države, ki jih imajo, držijo v odvisnosti z organiziranjem predelovalne industrije, s prodajo surovin (kar prikazujejo kot prednost za nerazvite) pa določajo tudi raven cen in posredno določajo stopnjo razvoja. Kopičenje sodobnega znanja in tehnologije je zato samo v najbolj splošnem pomenu lahko v korist vsega sveta; v doglednem času, vsekakor pa prav v tistih desetih, dvajsetih letih, ki bi jih dežele v razvoju nujno potrebovale za izenačenje prepada med razvitimi in nerazvitimi, je to znanje namenjeno zgolj razvitemu svetu. MND so usmerjene v oblikovanje porabniške družbe v nerazvitih državah; ker pa hkrati ne spreminjajo nizko akumulativnih domačih proizvodnih panog in ne spodbujajo delovno intenzivnih proizvodnih panog, ne morejo računati na širok trg za prodajo svojih izdelkov, zato sadovi investiranja koristijo le ozkim elitnim plastem, s tem pa se notranja diferenciacija v teh nerazvitih državah še pogloblja. MND so upoštevanja vredni usmerjevalci družbenih gibanj, vendar družbenih razlik ne zmanjšujejo, temveč celo povečujejo. S tem posredno vplivajo tudi na rast družbenih konfliktov med novimi bogatimi in tistimi, ki v okviru nerazvitih družb nenehno zaostajajo. Del investicij zagotovo koristi deželam, kjer so vložene, vendar v pretežnem delu dobički odtekajo nazaj v razvite države, nerazvite pa so še naprej privezane na razviti svet z novimi vezmi ekonomske odvisnosti, ki že zaradi moči teh družb ne more ostati brez političnih posledic.

MND so resničnost in predvidevanja strokovnjakov jim obetajo še pomembnejšo gospodarsko in politično vlogo v prihodnjem svetu. S stališča organiziranja mednarodne skupnosti, ki si v konfliktnih situacijah

mednarodnih odnosov, zlasti na relaciji svetovni sever-jug, poskuša določiti pravila za ravnanje, ki bi bolj ustrezalo večini držav, se zato v zvezi z MND pojavljajo mnoge dileme. Nekateri sodijo, da MND zmanjšujejo vrednost nacionalne suverenosti posameznih držav, ker je moč, razširjena prek meja posameznih držav, s tem razpršena in del gospodarske, politične in intelektualne dejavnosti uhaja nadzoru suverene oblasti v posamezni državi. Ne izključujejo tudi položaja, ko se interesi MND ne bi ujemali niti z interesi matične države, kaj šele z državnimi interesi držav, v katerih bi imele MND svoje podružnice. Po teh predvidevanjih naj bi torej obstoj in perspektivni razvoj MND ogrožal tezo o suverenosti držav oziroma prizadevanja v okviru mednarodnih odnosov, ki naj pridobijo subjekte teh odnosov (to so še vedno predvsem države) za vzajemno dogovorjeno ravnanje.

Zdi se, da je tako sklepanje vendarle prehitro in ne upošteva pomembnih konstitutivnih elementov, ki sestavljajo državo kot pojem v mednarodnih odnosih in v mednarodnem pravu. Država še vedno edina zakonito razpolaga z aparatom prisile in je v tem pogledu legitimirana za nastopanje tudi v okviru mednarodne skupnosti. MND so v resnici močan vir *dejanske* moči, lahko vzdržujejo privatne vojske, ustvarjajo sklade za podpiranje lokalnih politikov, ki so jim naklonjeni, lahko se udeležijo korupcije, toda mednarodne zakonite moči nimajo in njihovo prehajanje meja je kljub vsemu tako na površju gospodarskih in političnih tokov v dani deželi, tako prozorno »nacionalno« (v resnici pa, glede na pretežne nosilce kapitala, zelo »nacionalno«), da ne more biti grožnja sodobni nacionalni državi. Bolje, lahko je grožnja, vendar ne v obliki dileme ali — ali, in ne tako neposredno, da bi se v kratkem času sistema mednarodnih odnosov in mednarodnega prava razpršila in dala prostor nekim nedefiniranim oblikam transnacionalnega organiziranja.

S tem pa ni rečeno, da MND niso pomemben dejavnik v mednarodni politiki. Le problem velja zastaviti malo drugače: gre za to, da postanejo oblike delovanja MND javne, da jih države nadzorujejo, da jih vključijo v sisteme že veljavnih pravil mednarodnih odnosov in prava, da jih torej, podobno kot v začetku 20. stoletja v državnih merilih, zajeziijo s predpisi o omejevanju monopoliziranja svetovnega trga, in ne nazadnje, da jih vključijo v okvire nastajanja novega svetovnega gospodarskega reda. Stanje, v katerem je edini zakon za delovanje MND le profit vlagalcev kapitala, ki s tem izločajo konkurenco, laže izkoriščajo ceneno delovno silo in si pridobivajo nove privilegije v nerazvitih državah, zlasti v tistih, ki so bogate s surovinami, nasprotuje logiki okvirne urejenosti v mednarodni skupnosti, ki veže samo države kot subjekte teh odnosov. Sproščanje rok gigantskim ekonomskim tvorbam pomeni ekstremni primer izločanja iz pravil o mednarodnem ravnanju, uzakonja nezakonitosti v mednarodnem merilu oziroma kompromitira voljo držav, da se podreajo nekim skupaj sprejetim pravilom vedenja. To velja tako za

neposredno vlogo, ki jo imajo MND v mednarodnih odnosih, in za posredno, ki se v splošnem ujema z dolgoročnimi težnjami matičnih držav. Za neposredno vlogo (uvajanje lastnih vojsk, podkupovanje, organiziranje udarov ali nasprotnih udarov) bi načelno veljalo, da ima mednarodna skupnost več možnosti, da jih zajezi. Toda samo načelno: vmešavanje v zadeve drugih držav sankcionira mednarodno pravo, vendar ni tako opredeljeno, da se ne bi mogle matične države izgovoriti na to, da so MND transnacionalnega pomena in da one ne nosijo politične odgovornosti za njihovo početje. Intervencija MND je torej mnogo bolj skrita in mnogo bolj neoprijemljiva, kot bi bila intervencija neke države, kar pomeni, da je tudi bolj nevarna, ker je eksteritorialna, menda anacionalna in zavita v tajnost. Poleg tega MND ni treba nastopati v vlogi neposrednega interventa: zlahka deluje neopazno v okviru svojih rednih dejavnosti reguliranja izvoza blaga iz države, kar je močno orožje, če gre za monokulturno državo. Z nadzorovanjem proizvodnje v celotni panogi je pritisk na neko državo, ki moti ustaljena pravila, sorazmerno preprosto dejanje in sploh ni nujno, da dobi obliko neposredne intervencije od zunaj. Klasičen primer za tako početje je bil Čile in delovanje ITT, kjer sta se povezali obe akciji: pritisk na gospodarsko uspešnost države, ki se je odločila izstopiti iz »sistema« ustaljenih odnosov v Latinski Ameriki, in neposredna zveza s privilegiranimi sloji v samem Čilu, ki so navsezadnje ob tuji pomoči sami izvedli kontrarevolucijo.

Čeprav je mogoče, da se interesi države, ki je matica za MND v nekih vprašanih ne ujemajo popolnoma (navajajo primer, da delovanje MND v pogledu nastajanja svetovnega sistema o izkoriščanju morskega dna ni identično s stališči ZDA), je vendarle v splošnem mogoče reči, da velike države pogosto uporabljajo MND za izvajanje nedovoljenih dejanj v mednarodni politiki. Vertikalna povezanost v MND v nekem pogledu presega koristi matične države, ker zajema celotno proizvodno panogo, toda v drugem delu — to je v zagotavljanju rednega dotoka surovin, pritegovanju visokih profitnih stopenj, ki koristijo domačemu gospodarstvu, in predvsem v vzdrževanju obstoječega globalnega ekonomskega sistema — se interesi dolgoročno ujemajo. Tembolj, ker so središča odločanja v razvitem svetu, še natančneje, predvsem v ZDA, Veliki Britaniji in ZR Nemčiji, se z dejavnostjo MND v deželah v razvoju na tihem nadaljuje in utrjuje občutek prvinske solidarnosti razvitega sveta nasproti nerazvitemu. MND so zato v večjem delu instrument zbijanja vrst razvitega sveta kot celote, ki brani svoje pozicije in se pri tem sklicuje na univerzalnost znanja in tehnologije ter na imperativ sodobne proizvodnje, ki naj bi bila določena z nujnostjo mednarodne delitve dela. Opozorjanje na ekonomski nacionalizem, ki naj bi ga izvajale države, ki skušajo uveljaviti mednarodno pravno priznano pravico o lastništvu naravnih bogastev, je zato samo orožje v poskusu, da se ohranijo sedanja razmerja moči oziroma da se novi svetovni ekonomski red začne graditi s

te točke: s skupnimi prizadevanji, vendar tako, da imajo vodilne niti v rokah razvite države, ki odločajo, koliko razvoja, kakšen razvoj, koliko kapitala, v katere panoge, koliko napredka kateremu narodu. Boj proti »nacionalizmu«, torej izoliranju, izločevanju in umikanju, je zato dokaj prozorna, čeprav poduhovljena oblika nacionalnega egoizma razvitih držav, ki ga je mogoče tako zlahka prodati na svetovnem trgu popularnih idej v glavnem zato, ker so se nacionalni interesi razvitih držav že zdavnaj stopili s pravili »mednarodnega« sistema. Z drugimi besedami, sistem je prirejen le-tem, hkrati pa po vsebini ni nič manj »nacionalno« opredeljen.

Multinacionalne družbe kot instrumenti kapitalističnega sistema in nove strukturne oblike organiziranja v svetovnem gospodarstvu po isti logiki niso nič manj »nacionalno« določene, če s tem izrazom razumemo koristi omejenega kroga držav ali nekega naroda. Multinacionalnost zajema samo področje delovanja, pobude zanj in politična logika, ki se skrivajo za njimi, pa so opredeljene z matičnimi političnimi in ekonomskimi težnjami. Logično je zato, da boj za nove ekonomske odnose vključuje tudi postopek za odpravljanje privilegiranega, nenadzorovanega položaja multinacionalnih družb, ki v tej obliki vzdržujejo in bodo tudi v dogledni prihodnosti vzdrževale strukturna neskladja med dvema deloma sveta, s posrednim poseganjem v družbena gibanja nerazvitih držav pa onemogočajo razrešitev številnih žgočih družbenih vprašanj, vplivajo na njihovo zavest in odločenost napredovati ter jih z ozkim slojem domače elite vlečejo v okvir svetovne porabniške družbe. Ta je za veliko večino prebivalstva popolnoma nerealna in nesmiselna in samo le še povečuje že tako nakopičene nerešene probleme med družbenimi sloji iz predkapitalističnih odnosov.

MILAN VOJNOVIĆ

Multinacionalne družbe in dežele v razvoju

Buržoazna ekonomska misel si je na vso moč prizadevala, da bi dokazala harmoničnost odnosov med večnacionalnimi družbami in deželami, v katerih delujejo njihove podružnice. Pri tem je izhajala iz implicitnega prepričanja, da je sistem svobodnega zasebnega podjetništva in trga najboljša determinanta ekonomske in socialne blaginje. Zasebne tuje naložbe pritegujejo dodatni kapital, ki je nujno potreben za oživljanje domačih virov in kot tak prispeva k večji stopnji ekonomske rasti. Dalje buržoazni ekonomisti trdijo, da tuje naložbe prispevajo, da dežele v razvoju dobijo s tem moderno tehnologijo, upravne in organizacijske sisteme, superiornejši marketing in finančna sredstva. Večnacionalne družbe povezujejo

nacionalna gospodarstva z mednarodno trgovsko mrežo ter jih vključujejo v mednarodno delitev dela — in sicer prek vertikalne in horizontalne integracije. Številna dela buržoaznih ekonomistov dokazujejo, da izhajajo iz svobodnega toka zasebnega kapitala vzajemne koristi, utemeljene na pretoku dejavnikov proizvodnje in blaga prek nacionalnih meja.

Toda pri tem je treba poudariti, da so odnosi med industrializiranimi deželami in nerazvitimi deželami, kar zadeva tuje zasebne naložbe, tako zastavljeni, da gredo v škodo nerazvitih in v korist razvitih dežela. Večnacionalne družbe so nova oblika imperializma, prek katere poteka prenos vrednosti iz nerazvitih v razvite dežele. Še več: ekonomska nerazvitost dežel v razvoju je posledica imperialistične penetracije in sistematične eksploatacije. Gunden Frank čisto upravičeno odklanja tezo, da je vzrok za nerazvitost teh dežel prav v tem, da so izolirane in da imajo predkapitalistične institucije. Frank je iz strukture metropola-satelit izpeljal sklep, da so danes najmanj razvite tiste regije, ki so bile v preteklosti najbolj tesno povezane z metropolo; to so regije, »ki so bile največje izvoznice surovin in najbogatejši viri kapitala za svetovne metropole«.

Nobenega dvoma ni, da je ena bistvenih značilnosti sodobnega razvoja svetovnega gospodarstva internacionalizacija produktivnega kapitala. Pospešena internacionalna koncentracija in centralizacija kapitala je bila podlaga za nastajanje novega močnega ekonomskega dejavnika, večnacionalne družbe; to je oblika, v kateri se kapital reproducira prek sistema proizvodnje v svetovnih razsežnostih. Gre za to, da je prišlo do ekspanzije in poglobljanja svetovnega trga blaga, kapitala in delovne sile. Večnacionalna družba združuje proizvodne dejavnike na široki globalni bazi; zanj je postal svet ena sama celota ne le za prodajo blaga, marveč tudi za mobiliziranje proizvodnih dejavnikov.

Ključne motive večnacionalnih družb za odločanje pri neposrednih naložbah v deželah v razvoju lahko razvrstimo v tri kategorije: prvič, da si zagotovijo pristop in specialno nadzorstvo nad viri rudninskih surovin in kmetijskih proizvodov; drugič, zaradi groženj ali možnosti, ki jih dajejo trgi dežel v razvoju za plasma proizvodov tujih družb; in tretjič, zaradi možnosti zniževanja proizvodnih stroškov — zlasti zaradi nizke cene delovne sile, ki je bistvena za konkurenčni položaj teh firm v okviru oligopolistične strukture v nekaterih industrijah.

Nihče ni tako trdovratno kot Pierre Jalée dokazoval, da je bistvo sodobnega imperializma zasnovano na ropanju naravnega bogastva držav »tretjega sveta«. Pravilnost te trditve je očitna, čeprav ne smemo spregledati tega, da je mehanizem za eksploatacijo danes veliko bolj širok in popoln. Skoraj dve tretjini naložb večnacionalnih družb v nerazvitih deželah je naloženih v ekstraktivni industriji, v kmetijstvu in v uslužnostnih dejavnostih. Celo ZDA so postale kljub svojim močnim surovinskim virom po drugi svetovni vojni odvisne od cele vrste pomembnih surovin. ZDA kontrolirajo 85 % eksploatacije surovin v Latinski Ameriki, delež

tega kontinenta v ameriškem uvozu pa znaša po podatkih iz leta 1969 za boksit 99 %, za mangan 36 %, za baker 60 %, za železovo rudo pa 43 %. Tudi v drugih regijah nerazvitega sveta — kot, na primer, v Afriki — so večnacionalne družbe glavni akter take mednarodne delitve dela, ki obsoja dežele v razvoju na vlogo oskrbovalca, ki industrializirane narode zalaga z mineralnimi surovinami in kmetijskimi proizvodi. Ker razpolagajo mnoge teh družb s koncesijami in pravicami do eksploatacije surovin, ki izhajajo še iz kolonialnega obdobja, vlade mnogih afriških držav obstoječega stanja ne morejo spremeniti, ne da bi prišle v spopad z močnimi tujimi firmami. Značilno je tudi, da si poskušajo vertikalno integrirane družbe — zlasti v industriji nafte, jekla in aluminija — zagotoviti nadzor nad vsemi surovinskimi viri v celoti, kar daleč presega potrebe matičnih dežel. To zelo jasno osvetljuje tale podatek: od skupnega prometa družabnikov ameriških družb ekstraktivne industrije so leta 1968 družabniki v Latinski Ameriki ustvarili 1,8 milijarde ali 34 %; od tega je bila ena tretjina ali 0,6 milijarde namenjena družabnikom in krajevnim firmam v drugih državah.

Take razmere in mehanizem eksploatacije najbolje razkriva analiza strukture posamičnih surovin ali kmetijskih proizvodov. Chevalier je odkril, da odpade v strukturi prodajne cene naftnih proizvodov v Franciji 1,1 % na proizvodne stroške, 3,4 % na transport, 4,8 % na rafiniranje, 6,7 % na distribucijo; delež dobička naftnih družb je 22,2 %, davkov in dohodkov dežel proizvajalk 11,2 % in francoskih davščin 50,6 %. Zelo zanimiva dejstva je odkrila nedavno tega objavljena študija UNCTAD o industriji banan. Samo tri velike večnacionalne družbe — United Fruit, Standard Fruit in Dei Monte — nadzorujejo 70 % svetovnega trga banan. Tako kot večino drugih tropskih proizvodov tudi banane izvažajo skoraj izključno dežele v razvoju. V strukturi maloprodajne cene banan so dežele proizvajalke udeležene le z 12 % dohodka, medtem ko dobijo tuja podjetja in razvite dežele celih 88 %. Davki dežel proizvajalk znašajo le 0,8 % maloprodajne cene, uvozne carine držav-porabnic pa kar 6,9 % ali osemkrat več. Taka struktura stroškov do konca razgalja mehanizem eksploatacije dežel proizvajalk. Večnacionalne družbe si prigrabijo levji delež dohodka — ker kontrolirajo sistem marketinga in distribucije — države-porabnice pa ustvarjajo dohodek z visokimi carinami in z obdavčevanjem. Po drugi strani pa podružnice tujih družb, ki imajo monopolni položaj, določajo zelo nizke cene banan, kar zmanjšuje fiskalne dohodke dežel proizvajalk. Posledice so za dežele izvoznice banan zelo hude, saj ima industrija banan v njihovih gospodarstvih osrednje mesto. Tako zaposluje, na primer, v Ekvadorju proizvodnja banan petino vse delovne sile in prinaša 50 % dohodka iz izvoza.

V nekaterih deželah v razvoju menijo, da brez tujega kapitala ne morejo aktivirati svojih naravnih bogastev, da je pomanjkanje kapitala glavna ovira za razvoj. Vendar je pomanjkanje kapitala glavna ovira za

razvoj le v kapitalističnem sistemu. Alternativni družbenopolitični sistemi bi lahko omogočili mnogo bolj racionalno, bolj ustrezno kombiniranje vseh virov, ki so jim na voljo — delovne sile, naravnih bogastev in kapitala ter uporabo delovno-intenzivnih tehnologij. Problem dežela v razvoju ni toliko v pomanjkanju kapitala kot pa v težavah z mobiliziranjem za cilje razvoja. Osnovno vprašanje je v tem, kako preoblikovati domačo akumulacijo v produktivne naložbe. Ker tega dani družbenopolitični sistem ne podpira, je videti, da so tuje naložbe primarni vir potrebnega kapitala. Toda tuji kapital vedno močneje omejuje domačo akumulacijo in njeno transformacijo v produktivne naložbe. Ker je glavno vodilo tujega kapitala kar največji dobiček, ne kaže posebnega zanimanja za tista področja, ki zadovoljujejo osnovne človeške potebe. Gre za to, da je zadovoljevanje takih potreb povezano s kompleksnostjo in specifičnostjo družbenoekonomskega okolja, s kulturno usmerjenostjo in drugimi raznoličnimi problemi, ki so značilni za ekonomsko nerazvitost. Ti dejavniki povzročajo situacije, ki jih ni mogoče podrediti standardizaciji ali potrošniškimi modelom, na katerih temelje operacije večnacionalnih družb in ki jih te prenašajo s svojih matičnih trgov v industrializiranih deželah. Prav zaradi tega, ker te družbe proizvajajo v bistvu za potrebe domače elite, ne pa za temeljne potrebe množic, je kupna moč utesnjena in omejena na notranji trg. Ker tuji kapital ne ustvarja perspektiv za povečanje notranje porabe, se tudi ne usmerja na daljša obdobja, marveč računa le na visoko stopnjo amortizacije in visoke cene — doseči želi nagel dobiček. Presežna vrednost se preliva iz teh dežel v razvite dežele, s čimer se bistveno zmanjšuje domača akumulacija; celotni družbenoekonomski sistem je namreč tako izoblikovan, da utrjuje odnose odvisnosti nerazvite dežele od industrializiranega središča. Ob tem se izoblikuje odvisna domača buržoazija, ki ni zainteresirana za samostojno podjetniško dejavnost, marveč vidi svojo perspektivo v združevanju s tujimi naložbami.

Razvoj, ki ga uravnavajo od zunaj, pelje v daljšem časovnem razdobju nujno k stagnaciji gospodarstva, k omejevanju notranje akumulacije, k nezaposlenosti in k deficitu v plačilni bilanci. Že Paul Baran je čisto upravičeno poudarjal, da bistvo eksploatacije dežel v razvoju ni predvsem v izvozu profitov, marveč v tem, da tuji kapital omejuje in preprečuje razvoj teh dežel. Zgodovina razvoja držav Latinske Amerike dokazuje, da so bila obdobja največje notranje akumulacije in najhitrejšega razvoja prav tista obdobja, ko je tuji kapital najmanj investiral na tem kontinentu. Tuje naložbe slabo vplivajo na notranjo akumulacijo; kolikor več tujega kapitala sprejme neka dežela, manj je zmožna akumulirati. To potrjujejo tudi raziskave Samina Amina o dejavnosti tujega kapitala v devetih državah zahodne Afrike; gre za široka področja, ki imajo velike vire surovin, energije in potencialno tudi velike vire kmetijskih proizvodov. Od skupno 1 100 milijard frankov, kolikor so znašale naložbe v tej regiji od leta 1960 do leta 1970, je tuji kapital zagotovil

polovico naložb, znaten delež pa tuji javni viri financiranja. Domača akumulacija je v tem desetletnem obdobju zagotovila samo 85 milijard frankov ali en odstotek bruto nacionalnega proizvoda celotne regije. Domača akumulacija je tako majhna, da jo lahko v bistvu zanemarimo, razvoj pa je še zmerom popolnoma odvisen od tujih spodbud in nima lastnega notranjega dinamizma. Dobiček, ki ga ustvarja tuji kapital, se preliva v tujino, ta dobiček pa je večji, kot pa je priliv tujega kapitala. Tako je znašala letna stopnja rasti odtoka dobička v obdobju 1960—1970 3,8 % in je bila višja od stopnje rasti priliva tujega zasebnega kapitala, ki je znašala 3,2 %. To je povzročalo tudi stalen deficit v plačilni bilanci. Po drugi strani pa prinaša povečana integracija v svetovni tuji trg tudi povečan odliv presežne vrednosti v dežele metropole. Razen odliva profita tujih podjetij prihaja tudi do prikritega prenosa vrednosti, ki je zasnovan na neenaki menjavi. Bistvo neenake menjave je v tem, da je pri enaki produktivnosti v razviti in nerazviti deželi cena delovne sile v nerazviti deželi za dvakrat in še več cenejša kot v razviti deželi — tako da je stvarna vrednost njihovega izvoza za dvakrat in še več večja kot pa vrednost, ki jo prizna svetovni trg. Tako so, na primer, ocenili, da je znašal skupni prenos vrednosti iz Slonokoščene obale v letu 1970 približno 140 milijard frankov — pri čemer je zajemal vidni prenos le 40 milijard, prikriti prenos zaradi neenake menjave pa 100 milijard. Brez pretiravanja torej lahko trdimo, da so celotno ustvarjeno presežno vrednost s Slonokoščene obale pobrala glavna središča kapitalističnega sistema, medtem ko se ta dežela še zmerom tako rekoč ni zmožna avtonomno financirati.

Danes smo priča drugemu valu neposrednih naložb v dežele v razvoju, ki ni značilen le za ameriške, marveč tudi za evropske monopole; prvi val naložb je bil usmerjen k zamenjavi izvoza razvitih dežel oziroma k neposrednemu investiranju v drugih deželah, zlasti v deželah v razvoju; namen teh naložb je bil, da osvojijo neki trg neposredno na licu mesta ter s tem onemogočijo konkurente. V razmerah oligopolne gospodarske strukture so si firme prizadevale, da bi si namesto rasti, ki je temeljila na naložbah v raziskovanje in razvoj, zlasti v temeljna raziskovanja, z neposrednimi naložbami zagotovile ekspanzijo firm. To je bila tipično defenzivna zvrst naložb, ki je onemogočala konkurenco in si s tem zagotovila trg za velike oligopole. Danes se konkurenca med oligopoli prenaša vse bolj na področje proizvodnih stroškov; pravzaprav težijo oligopoli k temu, da znižujejo proizvodne stroške z uporabo cenene delovne sile. Zaradi tega številne ameriške in zahodnoevropske družbe osredotočajo proizvodne kapacitete v deželah, ki imajo obilico delovne sile in kjer je delovna sila poceni — kot, na primer, v jugovzhodni Aziji, v Latinski Ameriki itd.

Številne raziskave so pokazale, da so velike družbe konservativne, kar zadeva raziskovanje in inovacije, ter da so moderno tehnologijo, s katero razpolagajo, pretežno dobile iz manjših družb, manjših raziskovalnih sre-

dišč, z raziskovanji v manjših deželah. Njihovo prizadevanje, da bi si zagotovile rast z neposrednimi naložbami, je plod pravzaprav konservativnega odnosa do raziskav, zlasti do temeljnih raziskav. Monopoli se raje poslužujejo nizke cene delovne sile v deželah v razvoju, ki je često na meji minimuma eksistence, po drugi strani pa služijo z veliko kupno močjo v razvitih deželah, s potrošniško družbo, ki lahko absorbira veliko količino proizvodov. Toda če naj bi tuji kapitalisti ohranili ta sistem eksploatacije cenene delovne sile, morajo bdeti tudi nad tem, da zagotavljajo obstanek avtoritarnih režimov, ki lahko z državno prisilo drže delovno silo v pokorščini.

Za to novo fazo je torej značilna kvalitativna sprememba pogojev za širjenje svetovnega trga, ki večnacionalnemu kapitalu omogoča uporabo delovne sile v svetovnih razsežnostih. To ji je prvič omogočeno z nastankom velikanske rezervne armade dela v Aziji, Afriki, v Latinski Ameriki; drugič, z razvojem tehnologije, ki omogoča delitev kompleksnega proizvodnega procesa v samostojne postopke, tako da jih delovna sila zlahka dojema in opravlja; končno z razvojem institucionalne suprastrukture, ki lahko v svetovnih razsežnostih opravlja funkcije, ki so nujne za reprodukcijo kapitala. V transferu industrijske proizvodnje iz razvitih dežel v nerazvite dežele imajo pomembno vlogo tako imenovane »proste proizvodne cone«, ki so nekakšne enklave, v katerih je mogoča največja eksploatacija delovne sile. Take cone niso nastale samo v jugovzhodni Aziji (kot, na primer, v Hong Kongu, Singapuru, v Južni Koreji in na Filipinih), marveč tudi v posamičnih deželah Latinske Amerike in Afrike. V teh conah ima tuji kapital vrsto posebnih privilegijev, kot so oprostitve davka, carine, izvozne in uvozne kontrole, medtem ko industrijsko infrastrukturo financirajo iz domačih virov. Cena delovne sile je v teh conah tako nizka, da pogosto ne pokrije niti stroškov reprodukcije delovne sile. Ta nova faza v razvoju večnacionalnih družb povzroča daljnosežne spremembe v mednarodni delitvi dela — pri čemer je kapital mobiliziran v mednarodnih razsežnostih; toda njegovo lastnino nadzirajo večnacionalne družbe, katerih centrale so v razvitih deželah. Po drugi strani dežele »tretjega sveta« zagotavljajo delovno silo in stopajo po poti nepopolne in odvisne industrializacije. Ta nova mednarodna delitev dela v bistvu ne spreminja narave mednarodnega razvoja in neenake delitve dobička med razvitimi deželami in deželami v razvoju. Ključni elementi modernega gospodarskega razvoja so še vedno osredotočeni v matičnih deželah večnacionalnih družb: ustvarjanje produktivnega znanja, *know-how*, proces odločanja, načrtovanje itd. Pri tem je najvažnejše to, da si večnacionalne družbe z drastičnim izkoriščanjem delovnih množic dežel tretjega sveta ustvarjajo posebne dobičke; mezde delavcev so pogosto nižje kot stroški za reprodukcijo, delovni čas znatno daljši kot v industrializiranih državah, intenzivnost dela je zelo visoka, saj izčrpano delovno silo lahko tako rekoč brez kakršnihkoli omejitev zamenjujejo z novo.

Kritika dejavnosti večnacionalnih družb v deželah v razvoju seveda nikakor ne odklanja možnosti, da se nacionalni razvoj podpre s tujim kapitalom, seveda če je podrejen nacionalnim potrebam in razvojnim načrtom. Sicer pa so to že preizkusile posamične dežele v razvoju, kot so Mehika, Indija, dežele andskega področja. Toda čisto gotovo je, da ni mogoče načrtovati in uresničevati razvoja neke nerazvite dežele, če je popolnoma ali pretežno odvisna od tujega kapitala.*

ALEKSANDER PASTERNJAK

Naftna kriza in multinacionalne družbe

Multinacionalne družbe, naftna kriza in nova gospodarska razdelitev sveta

Naftna kriza je v letu 1974 popolnoma spremenila gospodarsko podobo sveta. Multinacionalne družbe, ki so vse bolj vodile v svetovnem gospodarstvu, so dobile prvokrat v zadnjih desetletjih močnega tekmeca (po njegovi finančni moči) — v državah-proizvajalkah nafte. Res je sicer, da so se multinacionalne družbe že poprej razvile v gospodarske velikane, prave industrijske in finančne imperije, ki so razpolagali v svoji tekmi za trg z milijardami dolarjev kapitala in letnega prometa, toda v letu 1974 se je vendarle (vsaj začasno) še bolj okreplil vpliv zahodnoevropskih in ameriških petrolejskih družb, predvsem ameriškega »Exxona« in britansko-nizozemskega »Royal-Ducth Shell«. Če je naftna kriza povzročila največje spremembe na svetovni lestvici multinacionalnih družb v letu 1974, potem je »kupčija stoletja«, odločitev štirih evropskih držav Atlantskega pakta, da bodo kupile ameriškega lovca »F-16«, najbolj nazorno opozorila na zakulisne afere, ki spremljajo boj za svetovno gospodarsko prevlado v zahodnem svetu.

Multinacionalne družbe se v svojih težnjah, da bi obvladovale trg, zajedajo v vse pore političnega, gospodarskega in vojaškega življenja na zahodni polobli. Na to je v najbolj drastični podobi opozorila »afera ITT«, ko je bila multinacionalna ameriška družba neposredno vpletena, organizacijsko in finančno, v načrtovanje državnega udara proti čilskemu predsedniku Salvadorju Allendeju. Na politično dejavnost multinacionalnih družb je opozorila tudi izčrpana študija Organizacije združenih narodov.

Naftna kriza in najnovejša »afera Stehlin« pa sta povzročili, da so številne študije o multinacionalnih družbah in njihovem vplivu v sodobnem svetu, objavljene v strokovnem tisku, revijah in dnevnikih časopisih, v veliki meri že zapis o nekem preteklem obdobju v razvoju multinacio-

* Članek smo prevedli iz »Međunarodne politike« št. 603, Beograd, 16. 5. 1975.

nalnih družb. Čas je prehitel njihove avtorje. Silovit tehnološki razvoj v svetu je eden izmed dejavnikov, ki je vplival, da so se v letu 1974 močno spremenila razmerja med vodilnimi multinacionalnimi družbami v svetu. Poslednji statistični podatki, objavljeni v julijski številki ameriške revije »Fortune«, kažejo predvsem na dejstvo, da je naftna kriza pravzaprav pospešila gospodarsko rast zahodnoevropskih in ameriških petrolejskih družb. Obsežni dokumenti o boju ameriških družb »General Dynamics« in »Northrop« za evropski vojaški trg, o neljalni tekmi z njunim večnim tekmeccem, francoskim »Dassaultom«, pa odkrivajo pojav, ki še ni prišel nikoli v takšni obliki v javnost: množično podkupovanje je postalo pravilo (in ne izjema) v poslovnem delovanju nekaterih multinacionalnih družb.

»Exxon«: Petrolejska družba z najhitrejšo rastjo

Če želimo opredeliti, kakšno je mesto multinacionalnih družb v svetovnem gospodarstvu, potem je nujno, da se zatečemo k statistiki, analitični primerjavi svetovnih tokov v gospodarstvu. Kakšna je pravzaprav današnja fiziognomija sveta, narejena razumljivo, na podlagi statističnih podatkov? Ne glede na statistične netočnosti in pomanjkljivosti postaja statistika — vključena v integralni informacijski sistem — vse bolj nepogrešljiv pripomoček pri raziskovanju gospodarskega sveta. In prav zato začenjamo našo predstavitev multinacionalnih družb s statistiko o njihovi finančni moči, pa tudi o moči, ki je nastala s koncentracijo kapitala v rokah držav-proizvajalk nafte.

Zanimivo je vsekakor, da je »naftna kriza« še okrepila položaj petrolejskih družb, ki so prav v letu 1974 rekordno povečale svoje dobičke. Če je bilo nasploh značilno do leta 1973, da je imela največje dobičke avtomobilska industrija v Združenih državah Amerike, ki je povečevala svojo proizvodnjo z izredno visokimi stopnjami rasti, pa je odločitev držav-proizvajalk nafte, da bodo povišale cene surovi nafti, najbolj prizadela prav tisto industrijsko vejo, ki je imela visoko konjunkturo skozi dve desetletji. Sicer pa pogledjmo, katere multinacionalne družbe so imele največje dobičke v letu 1974 (prva kolona: dobiček v milijonih dolarjev, druga kolona: stopnja rasti dobička v primerjavi z letom 1973):

Exxon (Združene države Amerike)	3.140	29
Royal Dutch/Shell Group (Velika Britanija—Nizozemska)	2.724	59
Internationall Business Machines (Združene države Amerike)	1.838	17
Texaco (Združene države Amerike)	1.586	23
British Petroleum (Velika Britanija)	1.118	63
Gulf Oil (Združene države Amerike)	1.065	33
Mobil Oil (Združene države Amerike)	1.040	22
Standard Oil of Indiana (Združene države Amerike)	970	90
Standard Oil of California (Združene države Amerike)	970	15
General Motors (Združene države Amerike)	950	—60

	Ime firme	Sedež	Država	Realizacija (v milijonih dolarjev)	Neto dohodek (v milijonih dolarjev)
1	General Motors	Detroit	Združene države Amerike	30.435	2.163
2	Exxon	New York	Združene države Amerike	22.071	1.532
3	Ford Motor	Dearborn	Združene države Amerike	20.194	870
4	Royal Dutch/Shell Group	London Haag	Velika Britanija Nizozemska	14.060	705
5	General Electric	New York	Združene države Amerike	10.240	530
6	Mobil Oil	New York	Združene države Amerike	10.190	574
7	Chrysler	Detroit	Združene države Amerike	9.759	221
8	International Business Machines	Armonk	Združene države Amerike	9.533	1.279
9	Unilever	London Haag	Velika Britanija Nizozemska	8.864	332
10	Texaco	New York	Združene države Amerike	8.693	889
11	International Telephone and Telegraph	New York	Združene države Amerike	8.557	477
12	Gulf Oil	Piitsburgh	Združene države Amerike	7.624	447
13	Standard Oil of California	San Francisco	Združene države Amerike	6.478	547
14	Great A and P Tea	San Francisco	Združene države Amerike	5.664	50
15	Phillips Gloeilampenfabriken	Eidhoven	Nizozemska	6.207	223
16	British Petroleum	London	Velika Britanija	5.712	176
17	Penney	New York	Združene države Amerike	5.530	163
18	United States Steel	New York	Združene države Amerike	5.429	157
19	Standard Oil Company (Indiana)	Chicago	Združene države Amerike	5.401	375
20	Nippon Steel	Tokyo	Japonska	5.364	68

Ime firme		Sedež	Država	Realizacija (v milijonih dolarjev)	Neto dohodek (v milijonih dolarjev)
1	General Motors	Detroit	Združene države Amerike	35.798	2.398
2	Exxon	New York	Združene države Amerike	25.724	2.443
3	Ford Motor	Dearborn	Združene države Amerike	23.015	907
4	Royal Dutch/Shell Group	London Haag	Velika Britanija Nizozemska	18.672	1.789
5	Chrysler	Detroit	Združene države Amerike	11.774	255
6	General Electric	New York	Združene države Amerike	11.575	585
7	Texaco	New York	Združene države Amerike	11.407	1.292
8	Mobil Oil	New York	Združene države Amerike	11.390	849
9	Unilever	London Haag	Velika Britanija Nizozemska	11.010	423
10	International Business Machines	Armonk	Združene države Amerike	10.993	1.575
11	International Telephone and Telegraph	New York	Združene države Amerike	10.183	528
12	Gulf Oil	Pittsburgh	Združene države Amerike	8.417	800
13	Philips Gloeilampenfabriken	Eindhoven	Nizozemska	8.108	323
14	Standard Oil of California	San Francisco	Združene države Amerike	7.762	844
15	British Petroleum	London	Velika Britanija	7.726	761
16	Nippon Steel	Tokyo	Japonska	7.628	196
17	Western Electric	New York	Združene države Amerike	7.037	315
18	United States Steel	New York	Združene države Amerike	6.952	326
19	Volkswagen	Wolfsburg	Združene države Amerike	6.412	73
20	Hitachi	Tokyo	Japonska	5.972	292

1974

	Ime firme	Sedež	Država	Realizacija (v milijonih dolarjev)	Neto dohodek (v milijonih dolarjev)
1	Exxon	New York	Združene države Amerike	41.971	3.140
2	Royal Dutch/Shell Group	London Haag	Velika Britanija Nizozemska	32.336	2.724
3	General Motors	Detroit	Združene države Amerike	31.550	508
4	Texaco	New York	Združene države Amerike	23.993	1.586
5	Ford Motor	Dearborn	Združene države Amerike	23.661	361
6	Mobil Oil	New York	Združene države Amerike	20.370	1.040
7	British Petroleum	London	Velika Britanija	18.354	1.118
8	Standard Oil of California	San Francisco	Združene države Amerike	17.187	970
9	Gulf Oil	Pittsburgh	Združene države Amerike	16.706	1.065
10	Unilever	London	Velika Britanija	13.555	366
11	General Electric	New York	Združene države Amerike	13.413	608
12	International Business Machines	Armonk	Združene države Amerike	12.675	1.838
13	Chrysler	Detroit	Združene države Amerike	10.978	— 52
14	Phillips Gloeilampenfabriken	Eindhoven	Nizozemska	10.118	294
15	Cie Francaise de Petroles	Pariz	Francija	9.647	395
16	United States Steel	New York	Združene države Amerike	9.338	635
17	Standard Oil (Indiana)	Chicago	Združene države Amerike	9.263	970
18	BASF Group	Ludwigshafen	Zvezna republika Nemčija	9.108	216
19	Hoechst Farbwerke	Frankfurt	Zvezna republika Nemčija	8.935	220
20	Thyssen-Hütte	Duisburg	Zvezna republika Nemčija	7.983	126

ELF (Francija)	653	..
United States Steel (Združene države Amerike)	635	95
Eastman Kodak (Združene države Amerike)	630	—4
Shell Oil (Združene države Amerike)	621	87
General Electric (Združene države Amerike)	608	4
Dow Chemical (Združene države Amerike)	587	111
Imperial Chemical Industries (Velika Britanija)	585	48
Union Carbide (Združene države Amerike)	530	82
Petrobras (Brazilija)	524	101
Atlantic Richfield (Združene države Amerike)	475	76

Res je sicer, da so podatki o dobičkih multinacionalnih družb najboljši pokazatelj o finančni moči, toda ne smemo tudi pozabiti, da skušajo multinacionalne družbe z najrazličnejšimi poslovnimi in finančnimi transakcijami zakrivati resnične finančne rezultate, da bi se izognili visokim davčnim obremenitvam, ki se določajo na temelju dobička. Res pa je tudi, da so petrolejske družbe, kakršni sta »Exxon« in »Royal Dutch/Shell Group«, brez pravega tekmeca v zahodnem poslovnem svetu, ne glede na to, ali ocenjujemo njuno moč po celotnem dohodku, dobičku ali osnovnih sredstvih, s katerimi razpolagajo.

Naftna kriza je, kot kažejo poslovni rezultati za leto 1974, sicer ustvarila višje dohodke za države-proizvajalke nafte, kar naj bi pomenilo, da je ustvarjen pravičnejši globalni odnos med državami OPEC in petrolejskimi družbami, toda naftna kriza je obenem tudi vplivala na to, da se je močno povečal dobiček petrolejskih družb. Statistični podatki kažejo, da so petrolejske družbe v času od leta 1960 do leta 1973 dosegale 35 do 40 centov dobička od sodčka surove nafte, medtem ko se je povprečni dobiček petrolejskih družb v letu 1974 povzpел kar na 1,25 dolarja.

Če si podrobneje ogledamo finančne rezultate »sedmih sestra« mednarodnega petrolejskega businessa, torej družčino, v kateri so največje petrolejske družbe, kot so »Exxon«, »Royal Dutch/Shell Group«, »Texaco«, »Mobil Oil«, »British Petroleum«, »Standard Oil of California« in »Gulf Oil«, potem zlahka ugotovimo, da je bilo poslovno leto 1974 doslej najuspešnejše za zahodne petrolejske družbe. To je bilo obenem tudi leto, ko je največja multinacionalna družba na svetu, »Exxon«, naslednica »Standard Oil of New Jersey«, močno razširila svojo dejavnost še na dve drugi energetski področji, proizvodnjo premoga in urana, močno pa je aktivna tudi v raziskovanju novih energetskih virov. Čisto očitno je, da se bo v letu 1975 še močneje usmerila v bazično kemijo in predelovalno kemično industrijo, kjer so stopnje dobička v neprestanem vzponu, težnja za visokimi dobički s preusmerjevanjem proizvodnje pa je gonilna sila multinacionalnih družb.

Primarna aktivnost »Exxona« je njegova rafinerijska dejavnost, posebno rafinerijski kompleks Baton Rouge. Njegove kapacitete za predelavo surove nafte so znašale v letu 1974 že 6,6 milijonov sodčkov surove nafte dnevno, pa vendar je vodstvo v New Yorku hitro spoznalo, da je

prihodnost v naslednjih letih v čim večji stopnji predelave surove nafte. Poslovni rezultati v letu 1974 kažejo, da je »Exxon« dosegel v proizvodnji aromатов, raztopil in plastike kar 459 milijonov dolarjev dobička ali 14,6 odstotka celotnega dobička, čeprav obsegajo aromati, raztopila in plastika le 8 odstotkov celotne proizvodnje Exxon.

Razumljivo je, da je »Exxon« v svoji investicijski dejavnosti, v kateri predvideva v naslednjih štirih letih naložbe v vrednosti 17 milijard dolarjev, vse aktivnejši na področju proizvodnje premoga, kjer znašajo rezerve 7,5 milijarde ton. Prihodnost je tudi v proizvodnji jedrske energije: 2,1 milijona funtov letne proizvodnje uranovega oksida je »Exxon« med velikani tudi v proizvodnji goriva za jedrske centrale. Njegovi dobički pa bi bili prav na tem področju še veliko večji, če bi Združene države Amerike odobrile izvoz oplemenitenega urana, kar je, na primer, tudi ovira za nadaljnji razvoj »Westinghousa«, ki bo v naslednjih letih na slabšem kot zahodnonemški koncern »Siemens«, ki je v svoji ponudbi za gradnjo jedrskih central v Braziliji ponudil tudi oskrbovanje z gorivom za jedrske centrale.

Kakšna je resnična moč »Exxona« in drugih vodilnih multinacionalnih družb kažejo tudi primerjave med družbenim proizvodom industrijskih držav (podatki za leto 1972) in celotnim dohodkom multinacionalnih družb (podatki za leto 1974) v naslednji tabeli:

	(v milijonih dolarjev)
Združene države Amerike	1,167.290
Japonska	294.280
Zvezna republika Nemčija	257.570
Francija	196.070
Velika Britanija	154.180
Italija	117.630
Kanada	105.010
Avstralija	46.530
Nizozemska	46.290
Španija	44.780
EXXON	41.971
Švedska	41.380
Belgija	35.580
ROYAL DUTCH/SHELL GROUP	32.336
GENERAL MOTORS	31.550
Švica	29.760
TEXACO	23.993
FORD MOTOR	23.661
Avstrija	20.460
MOBIL OIL	20.370
BRITISH PETROLEUM	18.354
Danska	17.430
STANDARD OIL OF CALIFORNIA	17.187
GULF OIL	16.706
Turčija	16.440
Norveška	14.670

<i>UNILEVER</i>	13.555
Finska	13.440
<i>GENERAL ELECTRIC</i>	13.413
<i>INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES</i>	12.675
Grčija	12.290
<i>CHRYSLER</i>	10.978
<i>PHILLIPS GLOEILAMPENFABRIKEN</i>	10.118
Portugalska	6.770

Obenem je tudi značilno, da je rast celotnega dohodka multinacionalnih družb (pa tudi njihovega dobička) precej hitrejša od stopnje rasti družbenega bruto proizvoda zahodnih industrijskih držav, kar tudi pomeni, da se bodo vodilne multinacionalne družbe vse hitreje vzpenjale na takšni namišljeni tabeli, ki pa vendarle ponazarja gospodarske tokove v zahodnem svetu. To je obenem tudi indikator, da je vir njihove rasti in bogatenja zunaj njihovih matičnih držav, Združenih držav Amerike, Japonske, Zvezne republike Nemčije, Velike Britanije in Nizozemske, da so torej dosegale svoje visoke dobičke predvsem z uvozom cenениh surovin na eni strani in izvozom končnih izdelkov po pretirano visokih cenah na drugi strani.

To je obenem tudi temeljno protislovje družbenoekonomskih odnosov, ki so jih narekemale v povojnem svetu razvite industrijske države. Takšni družbenoekonomski odnosi, ki so jim dajale pečat prav multinacionalne družbe, pa so povzročili monetarno in naftno krizo. Natančnejša analiza gospodarskih tokov v letih 1974 in 1975 bi nazorno pokazala, kako so multinacionalne družbe s svojo tehnološko premočjo in monopolnim položajem na trgu (v prvi fazi) izkoristile zmedo v svetovnem gospodarstvu za svoje vse večje dobičke, toda v dolgoročnem trendu je vendarle opaziti, da je prišlo do velikega preobrata v korist držav-proizvajalk nafte in surovin. S svojo brezobzirno poslovno ekspanzijo pa so multinacionalne družbe tudi povzročile, da je prišlo do širših regionalnih integracij, pa tudi do močnejših integracijskih tvorb v srednje razvitih državah, da bi lahko postale bolj neodvisne v svoji družbeno ekonomski politiki.

Kdo so »veliki« v državah-proizvajalkah nafte?

Mednarodna banka za obnovo in razvoj v Washingtonu je v svojem zaupnem sporočilu, znanem pod šifro 477, presenetila gospodarske kroge v svetu, ko je naftna kriza v letu 1974 dosegla svoj vrhunec: po njenih ocenah bodo imele države, včlanjene v organizacijo držav, ki izvažajo nafto (OPEC), v desetih letih na razpolago več kot tisoč milijard dolarjev, ki jih bodo lahko investirale v Združenih državah Amerike in drugih industrijskih deželah. Ameriški dnevnik »Washington Post«, ki je z odkrivanjem afere Watergate povzročil enega največjih političnih preobra-

tov v zadnjem desetletju, je v svojem komentarju zapisal: »Vrtoglavi denarni znesek, ki se zbira v zakladnicah dežel OPEC, bo lahko v desetih letih dosegel pravo revolucijo v gospodarskih in oblastnih odnosih v svetu.«

Zares je videti, da se rojevajo v sodobnem svetu »naftne velesile«, ki bodo lahko vzpostavile globalno ravnotežje v svetovnem gospodarstvu in zaustavile multinacionalne družbe v njihovih težnjah, da bi dosegle gospodarsko razdelitev sveta. Mednarodna banka za obnovo in razvoj je v svojih analizah upoštevala znane naftne rezerve in ugotovila, da bodo države-proizvajalke nafte, ki so združene v OPEC, razpolagale v letu 1980 s približno 650 milijardami dolarjev deviznih rezerv, medtem ko bodo te rezerve v letu 1985 narasle že na približno 1.200 milijard dolarjev. To pa je že vsota, ki je približno desetkrat višja, kot znašajo ameriške naložbe v tujini, obenem pa je stokrat večja od »zlatega zaklada« v Fort Knoxu.

A vendar se človek ne more znebiti vtisa, da je bilo poročilo Mednarodne banke za obnovo in razvoj, ki je prišlo v javnost sredi leta 1974, natančno tempirano v washingtonskih krogih. Ameriška administracija je vsekakor želela, da bi imela eksplozivni material pred svetovno energetsko konferenco v Detroitu, kjer je ameriški predsednik Gerald Ford svarilno opozoril države-proizvajalke nafte, da bi lahko prišlo v svetovnem gospodarstvu do katastrofe, če bi nadaljevale s svojo politiko zviševanja cen tudi v naslednjih letih. V poročilu številka 477 je Mednarodna banka za obnovo in razvoj objavila tudi napoved, da se bodo cene nafte, ki so splezale z okoli 1,80 dolarja za sodček nafte v letu 1970 kar na 11,65 dolarja v januarju 1974, vendarle začele zmanjševati najpozneje v poznih sedemdesetih letih.

Sicer pa pogledjmo, kako je Mednarodna banka za obnovo in razvoj ocenila izvozne dohodke držav-članic OPEC v naslednjih letih (v milijardah dolarjev):

Država	1973	1974	1975	1980
Saudova Arabija	4,9	19,4	22,9	43,5
Iran	3,9	14,9	17,1	30,7
Venezuela	2,8	10,0	10,6	14,5
Libija	2,2	8,0	10,1	12,9
Kuvajt	2,1	7,9	8,7	12,3
Nigerija	2,0	7,0	8,5	14,3
Irak	1,5	5,9	7,6	16,8
Abu Dabi	1,0	4,8	6,6	14,8
Alžirija	1,0	3,7	4,3	5,8
Indonezija	0,8	2,1	2,2	2,9
Katar	0,4	1,2	1,7	2,9
Druge dežele	0,6	1,7	—	—
SKUPAJ	23,2	86,6	100,3	171,4

Očitno je, da ocena Mednarodne banke za obnovo in razvoj temelji na obračunski ceni nafte 11,65 dolarja za sodček, ki je bila v veljavi v prvi polovici leta 1974, upoštevane pa so bile tudi nove davčne dajatve, ki so se povečale za okoli 17 odstotkov v primerjavi z letom 1973.

Zanimivo je vsekakor, kako so multinacionalne družbe ustvarile v letu 1974 skorajda rekordne dobičke prav z nafto iz držav ob Perzijskem zalivu. Naftne družbe so doslej izredno učinkovito izkoriščale nedorečenost pogodb, ki določajo pogoje za črpanje in nakup surove nafte. Štiri ameriške petrolejske družbe, združene v skupni družbi za črpanje nafte v Saudovi Arabiji z imenom Aramco (Exxon, Texaco, Socal Oil in Mobil Oil), so s skupnim kapitalom odkupile pravico do črpanja nafte, pri čemer so se dogovorile za poprečno odkupno ceno, 7,13 dolarja za sodček.

Proizvodni stroški so v Saudovi Arabiji izredno nizki, saj znašajo le 13 centov za sodček. Aramco je sklenil s saudsko vlado v Riadu pogodbo, s katero ima zagotovljenih 45 centov dobička na vsak sodček, zato je bila prodajna cena štirim ameriškim petrolejskim družbam 7,58 dolarja. Če vemo, da je bila poprečna tržna cena v istem času na svetovnem trgu kar 11,65 dolarja, potem zlahka ugotovimo, da so imeli Exxon, Texaco, Mobil Oil in Socal Oil pri vsakem sodčku surove nafte kar 4,07 dolarja dobička, ki je bil predvsem rezultat cenenega črpanja nafte v Saudovi Arabiji.

Saudova Arabija se je prav zaradi takšnega razvoja na svetovnem trgu odločila, da bo nacionalizirala vsa naftna polja in naprave v deželi, ki so last Aramco, in maratonska pogajanja o odškodnini v Londonu so že dolgo v mrtvi točki. S svojo politiko v letu 1974 se je Saudova Arabija vendarle postavila na čelo držav-proizvajalk nafte, ki so se odločile, da bodo občutneje spodrezale visoke profite multinacionalnih družb: po novembrskem zasедanju OPEC je zvišala ceno surove nafte na 10,24 dolarja za sodček, obenem pa je omejila tudi cene saudske nafte na svetovnem trgu na največ 10,46 dolarja za sodček, s čimer je omejila maneverski prostor petrolejskim družbam. To je tudi eden izmed razlogov, zakaj se je »Exxon« odločil, da se bo še bolj usmeril v bazično kemijo in predelovalno kemično industrijo, saj so postala marsikatera naftna polja ob Perzijskem zalivu zanj že predraga, da bi se lahko odločal za direktno prodajo. S svojo sodobno tehnologijo se je vrغل v predelavo surove nafte.

V analizi Mednarodne banke za obnovo in razvoj je razvidno, da je njen strokovni štab upošteval tudi »naftno politiko« v posameznih državah-članicah OPEC, saj njena ocena ne ustreza popolnoma znanim naftnim rezervam v svetu, ki znašajo po ocenah »Eurostata« (po podatkih za leto 1973) približno 90.690 milijonov ton, medtem ko je regionalna razdelitev naftnih rezerv takšnale (glej naslednjo stran):

Saudova Arabija je medtem tudi že objavila ambiciozen investicijski program do leta 1980, v katerem je predvidena investicijska vsota preko 150 milijard dolarjev na podlagi sodelovanja »joint ventures« s tujimi

Država	Naftne rezerve (v milijonih ton)	Odstotek od svetovnih naftnih rezerv
Saudova Arabija	18.768	20,69
Sovjetska zveza	10.200	11,25
Iran	8.840	9,75
Kuvajt	8.826	9,73
Alžirija	6.392	7,05
Združene države Amerike	5.008	5,52
Libija	4.134	4,56
Irak	3.944	4,35
Abu Dabi	2.824	3,11
Nigerija	2.040	2,25

družbami z udeležbo 50 : 50. Državna ustanova za petrolej, plin in rudnine »Petromin« je v svojem projektu načrtovala graditev obsežnega petrokemičnega kompleksa v pristanišču Yambu ob Rdečem morju, kjer bi zgradili tudi terminal za izvoz nafte in tekočega plina.

V nasprotju z Iranom, ki se že pogaja z zahodnonemškimi družbami za gradnjo rafinerije s kapaciteto 25 milijonov ton, pa se je Saudova Arabija odločila, da bo zgradila tri do štiri rafinerije s kombinirano zmogljivostjo med 750.000 in 2.000.000 sodčki na dan. Tako bi bila ustvarjena podlaga za sedem petrokemičnih objektov na bazi etilena. V pogajanjih s tujimi družbami, med katerimi so »Exxon«, »Gulf Oil«, »Mobil Oil«, »Shell Oil«, »Dow Chemical«, »Mitsubishi«, »Texas Eastern« in »Celanese Corporation«, so zahodnim družbam ponudili dolgoročno dobavo surove nafte po 250.000 sodčkov dnevno. To je torej druga pot, po kateri si Saudova Arabija prizadeva, da bi izločila z naftnih polj ob Perzijskem morju vse tiste petrolejske družbe, ki si prizadevajo, da bi ustvarjale visoke dobičke z direktnimi nakupi brez skupnih naložb v državah Bližnjega vzhoda.

Kljub takšnim infrastrukturnim projektom pa je vendarle še nadalje očitno, da so v apsorpcijski sposobnosti držav-proizvajalk nafte tudi meje rasti. To je posebno značilno za tiste države, ki so v letu 1974 ustvarjale več kot 2.000 dolarjev dohodka na prebivalca samo na temelju izvoza surove nafte, torej za Saudovo Arabijo, Libijo, Kuvajt, Katar in Abu Dabi, ki je nasploh rekorder, saj so znašali dohodki od nafte v Abu Dabiju v letu 1974 kar 25.300 dolarjev na prebivalca.

A vendar: države-proizvajalke nafte, ki so skorajda pretežno tudi v skupini neuvrščenih držav, postajajo vse močnejša protiutež multinacionalnim družbam, s tem pa tudi ovira za njihovo monopolno pozicijo v svetu. In prav ministrska konferenca neuvrščenih držav v Limi, ki je pomembna etapa v oblikovanju novega svetovnega gospodarskega sistema, je posvetila veliko pozornost zaščitni politiki neuvrščenih držav pred multinacionalnimi družbami, ki se zajedajo v vse pore svetovnega gospodar-

stva. Učinkovitejši boj proti multinacionalnim družbam postaja tako ena izmed najpomembnejših gospodarskih nalog neuvrščenih držav v naslednjem obdobju.

BORIS VERBIČ

Blagoslov in prekletstvo

Multinacionalne korporacije in EGS

EGS naj bi bila po mnenju pobudnikov ideje o združenju Evropi prvi korak k evropski politični združitvi. Najprej gospodarska in kasneje še politična združitev naj bi Evropi zagotovila trajen mir ter ponoven razcvet nekdanje evropske gospodarske in politične moči. Od tega naj bi imeli korist tako evropski narodi, ki so od nekdanj krvaveli v medsebojnih spopadih, kakor tudi ves svet, saj naj bi bila močna »Evropa« dejavnik miru v vlogi »mostu« med ZDA in SZ.

Približno tako bi lahko na kratko predstavili romantično prevleko, s katero se je odela evropska ideja, da bi se ji lažje posrečilo »speljati« evropske množice na »veliko pot«. Po uspešno končani prvi etapi združevanja, ki je z odpravo notranjih carinskih pregrad in vzpostavitev skupne carinske pregrade do tretjih dežel prinesla Evropi skupni trg, je prevladoval velik optimizem glede uresničevanja druge etape, v kateri naj bi uresničili gospodarsko — denarno zvezo. Čeprav je to uradno druga etapa, gre v vsebinskem pomenu pravzaprav šele za prvo etapo, ki naj ustvarjeni trgovinski okvir napolni z ekonomsko vsebino. Odveč bi bilo opisovati vsebino slovesnih deklaracij nekaterih konferenc na vrhu od leta 1969 dalje in vsebino mnogih lepih načrtov o skupnem denarju, o skupni davčni, industrijski, monetarni in energetske politiki. Vse to je iz različnih vzrokov bodisi padlo v vodo ali pa je ostalo samo pri nadobudnih načrtih.

Eden izmed prvih vzrokov za neuspešen potek vsebinskega združevanja so nedvomno nasprotja med nacionalnimi interesi držav članic. Za trajno premostitev teh nasprotij pa bi v skupnem trgu morale nastati močne večnacionalne družbe, ki bi bile edine lahko dovolj trdna ekonomska podlaga za politično združeno Evropo. Zato so večnacionalne družbe »neogibno potrebni blagoslov« (nuja) za združevanje Evrope. Vendar to ne bi smele biti kakršnekoli večnacionalne družbe, morale bi biti pretežno evropske. Toda kaj je nastanek skupnega trga prinesel v resnici?

Nastanek skupnega trga kot odprtega liberalnega gospodarstva, ki temelji teoretično na svobodni tržni konkurenci, je zahodnoevropski trg odprl v enaki meri za evropska in neevropska podjetja — v skladu z resnično vsebino buržoazne enakosti pa predvsem za tista, ki imajo finan-

čno in tehnološko premoč, to je za ameriška podjetja. Medtem ko so ob nastanku skupnega trga leta 1958 ameriška podjetja vložila v EGS na novo »samo« 1,9 milijarde dolarjev, so nove naložbe leta 1971 znašale že 13,6 milijarde. Po odbitku v ZDA nakazanih dobičkov ali reparitirnega kapitala je konec leta 1971 celotni obseg neposrednih ameriških naložb v razširjeni EGS znašal 23 milijard dolarjev. To pomeni dobro četrtino od 86 milijard dolarjev, kolikor so znašale tedaj celotne ameriške naložbe zunaj ZDA, in to obenem daje EGS prvo mesto v geografski razdelitvi ameriških naložb. Delež ameriškega kapitala v evropski industriji je bil tedaj sicer le 6 %, vendar pa ta podatek ne daje prave slike o resnični moči ameriškega kapitala v Evropi. Zato si oglejmo še nekaj podatkov predvsem za Belgijo in Francijo, to je deželi, od katerih je prva tujemu kapitalu najbolj odprta, druga pa najmanj.

Gornji podatki veljajo le za neposredne ameriške naložbe. Znano pa je, da si mnoge ameriške firme izbirajo svoj sedež v davčnih paradizih, npr. na Bahamih ali v Liechtensteinu. Zato je resnični ameriški delež v Evropi višji od uradno znanih podatkov. V EGS znaša ameriški delež v naložbah iz tretjih dežel med 40 in 50 %. To pomeni, da v Belgiji, kjer znaša delež tujih naložb kar 33 %, znaša ameriški delež okoli 15 %, v Franciji pa je delež tujih naložb 10 % in ameriških torej med 4 in 5 %. Pomembnejši od globalnih deležev so podatki o deležih v posameznih gospodarskih sektorjih. Znano je, da je v Evropi informatika skoraj v celoti v ameriških rokah. Podobno je tudi v drugih vrhunskih panogah, čeprav so ameriški deleži manjši. Kljub dobro znanim golističnim govorom o nacionalni neodvisnosti je v zadnjih 15 letih velik del francoske ključne industrije prešel v tuje roke. Prav letos so se ogromna sredstva in prizadevanja za razvoj francoske informatike končale tako, da je CII pristopila k ameriški družbi »Honeywell«, čeprav je bila francoska CII članica evropske skupine »Unidata«. To je dalo v roke argument tistim evropskim vladam, katerim so Francozi očitali, da so se namesto za francoski »Mirage« raje odločile za nakup ameriškega vojaškega letala »F 16«, s čimer so praktično pokopale sanje o močni evropski industriji vojaških letal. Iz prejšnjih let omenimo žalostno usodo francoskega programa jedrskih reaktorjev, ki ga je pomagala spodkopati celo sama francoska industrijska buržoazija, tako da so se leta 1969 tudi Francozi odločili za ameriške licence »Westinghouse« ali »General Electric«. Francoska buržoazija se je tako hotela zavarovati pred velikimi tehničnimi in trgovinskimi tveganji lastne poti in se je raje priključila Američanom, ki naj bi ji jamčili tehnično zanesljivost in trg. Politično to seveda pomeni, da so izbrali atlantsko pot in ne francosko, seveda še manj evropsko. Med sektorji, ki so v Franciji vsaj z eno tretjino v tujih rokah, velja omeniti še elektro in elektronsko industrijo, naftno industrijo in proizvodnjo poljedelskih strojev. Za zastarele in nedinamične industrijske sektorje pa seveda tuji kapital ne kaže nobenega zanimanja.

V Belgiji tuji kapital prevladuje v tistih industrijskih sektorjih, kjer je oligopolistična koncentracija najvišja, to je v elektronski, naftni, prehrambeni, plastični, avtomobilski in v elektro-industriji. Čeprav na tuje filiale odpade le 1,6 % skupnega števila podjetij, pa njihov delež v kategoriji podjetij z več kot 1000 zaposlenimi znaša kar 28,6 %. V Belgiji 37 % tujih filial sploh nima konkurence, 19 % pa ima za konkurenta le druge tuje filiale. Pomen tujega kapitala je v Belgiji zlasti velik na področju zaposlovanja, saj kar 18 % zaposlenih v industriji dela v tujih podjetjih. V letih 1964 do 1968 je na tuja podjetja odpadlo 70 % novo odprtih delovnih mest. Toda med vodilnim osebjem je kar polovica tujcev. Prav tako so večinoma tuje tudi tehnike vodenja in upravljanja. Samostojnost odločanja je odvisna od pomembnosti odločitev. Pri investicijskih odločitvah je samostojnost tujih filial neznatna, precejšnja pa je pri personalnih in mezdnih vprašanjih.

Zanimivi so tudi podatki o virih financiranja. Po podatkih iz belgijske ankete je aktiva tujih filial sestavljena le 43 % iz lastnega kapitala, 57 % pa iz izposojenega. Leta 1969 so finančni viri ameriških filial le 15 % izvirali iz ZDA, 26 % s kapitalnih trgov zunaj ZDA, 56 % pa je izviralo iz ustvarjenih dobičkov filial samih. V Franciji na podjetja pod tujim nadzorstvom odpade približno ena šestina novih naložb v industrijo, medtem ko znaša delež tujega kapitala v francoski industriji le eno desetino.

Posebno velik delež imajo tuja podjetja v zunanji trgovini. V Belgiji tuje filiale izvozijo 65 % in na Nizozemskem 55 % svoje proizvodnje, delež tujih filial v belgijskem izvozu pa znaša približno tretjino.

Gledano s stališča stvarne in ne samo formalnopravne nacionalne pripadnosti vidimo, da se za nazivom »večnacionalne« družbe z redkimi izjemami skriva ameriški kapital. Njegova moč v Evropi je še veliko večja od samega obsega posrednih in neposrednih naložb, če upoštevamo ameriški delež v najsodobnejših sektorjih, ki so odločilni za velik del gospodarskih dejavnosti, če upoštevamo njegove finančne zmožnosti, sestav vodilnega osebja, osebne zveze z evropskimi političnimi osebnostmi. Tako neenako razmerje moči v korist ameriškega kapitala seveda določa vse intenzivnejše povezovanje evropskih družb z ameriškimi. Združevanja, do katerih prihaja med evropskimi podjetji, so redka, toda še takrat gre za združevanja okoli ene evropske skupine v konkurenčnem boju z eno ali več drugimi evropskimi skupinami. Povrh pa se velike »evropske« družbe skoraj vedno povežejo z eno izmed ameriških skupin, kar po eni strani olajšuje prodor ameriškega kapitala v Evropi in evropskega v svet, po drugi strani pa krepi tako evropskega kot ameriškega partnerja v boju z glavnimi domačimi konkurenti.

Interesi velikih evropskih družb vse bolj presegajo meje skupnega trga in njihov namen ni postaviti se po robu ameriškim družbam v Evropi. Velike britanske, nizozemske, nemške in celo francoske ter italijanske

firme (Unilever, Shell, Bayer, Montedison itd.) vse bolj prevzemajo strategijo velikih ameriških družb, ki vodijo planetarno strategijo, ne oziraje se na ozke nacionalne interese. Zato jim politično močna združena Evropa ni potrebna, saj njihovim razsežnostim veliko bolj ustrezajo atlantski kot evropski okviri. Nepotreben jim je tudi »statut evropske delniške družbe«, ki ga komisija EGS že štiri leta brezuspešno skuša spraviti skoz institucionalne organe kot načrt, s katerim naj bi z oblikovanjem evropskih delniških družb brez nacionalne opredelitve oblikovali temelje združene Evrope. Evropsko gospodarstvo se tako vse bolj razvija v smeri planetarizacije, ne pa evropeizacije, zato je ideja o združenih kapitalistični Evropi vsebinsko vedno bolj prazna.

Namesto blagoslova prinašajo večnacionalne družbe Evropi prekletstvo in resničnost se vsak dan močneje oddaljuje od romantične predstave o združenih Evropi. ZDA spretno izrabljajo svoje industrijsko-tehnološke, monetarne, energetske in vojaške adute ter Evropi uspešno vsiljujejo namesto skupne monetarne, energetske, obrambne in industrijske politike, s katerimi naj bi EGS postala od njih v večji meri neodvisna, atlantsko monetarno politiko prek dolarja kot glavnega svetovnega plačilnega sredstva, atlantsko energetske politiko prek mednarodne agencije za energijo, atlantsko obrambno politiko prek svojega atomskega dejnika in izpodrivanja evropske konkurence pri dobavah orožja ter končno prek licenc in dominacije v vrhunskih sektorjih, kot so informatika, aeronavtika in izkoriščanje jedrske energije v miroljubne namene, še skupno atlantsko industrijsko politiko.

Evropski kapital se seveda noče spuščati v vnaprej izgubljeno bitko in zato ni mogoče govoriti o tem, da si evropska buržoazija in ameriški kapital stojita nasproti. Nadzor večnacionalnih družb nad najpomembnejšimi evropskimi gospodarskimi vejami je že tolikšen, da so celo velike nacionalne finančno-industrijske skupine že posredno ali neposredno tako povezane z njimi, da lahko govorimo o enem, ne pa o dveh taborih.

Neuspešen odpor francoskih golistov pred prodorom ameriškega kapitala v Francijo ter vedno šibkejši odpor Francije pred atlantskimi pritiski na raznih področjih vsak dan potrjujejo nastajanje atlantskega oziroma svetovnega kapitalističnega gospodarskega sistema, v katerega se združena Evropa lahko vključi v skladu z ameriškimi tezami le kot podsystem. Zato je združevanje Evrope v interesu večnacionalnih družb le v toliko, kolikor kot podsistem nujno potegne za seboj v atlantski ali svetovni sistem tudi tiste članice, ki bi rade ohranile nacionalno neodvisnost. Ne nepomemben sestavni del planetarne strategije je tudi sistematično uničevanje narodne kulture in izročil, kar je še posebno izrazito na področju glasbe in urbanizma. Načrt o tem, kako naj bi Pariz postal prihodnje svetovno središče, kaže na to, kako si večnacionalni strategji zamišljajo ustvarjanje »planetarne zavesti«. Gotovo ni čisto naključje, da Pariz po svoji zunanosti postaja vse bolj podoben New Yorku; po za-

misli večnacionalnih strategov mora Pariz iti namreč najprej skozi proces »psihokulturnega spreminjanja podobe« ter »denacionalizacije«. Poplava ameriških popevk, ameriških filmov in druge »nevtralne« oblike enega kulturnega modela in angleškega jezika po skoraj celem svetu kaže, da enako kot za Parižane velja tudi za vse druge, da jih je treba čim bolj izpostaviti drugim kulturam in jezikom, zlasti seveda angleščini, ter jim vcepiti drugačen način življenja in mišljenja.

Vendar pa ni niti v interesu ZDA niti »njihovih« večnacionalnih družb, da bi se namesto nacionalnih držav in kultur pojavila močna evropska država in evropska kultura. Večnacionalna strategija namreč vsebuje v sebi dialektično nasprotje v tem, da sama skuša čim bolj izravnati nacionalne razlike od gospodarstva do kulture, po drugi strani pa te razlike potrebuje, ker omogočajo večnacionalnim družbam, da dosejajo večje dobičke, in zmagujejo v konkurenčnem boju z nacionalnim kapitalom, ki ne more voditi planetarne strategije. Zato je Evropa večnacionalnemu kapitalu potrebna le toliko, kolikor pomaga premagovati nacionalne značilnosti, ne da bi se potem tudi sama skušala politično, gospodarsko in kulturno uveljaviti namesto držav.

To nam pomaga lažje razumeti, zakaj EGS ne uspeva celo v najbolj kočljivih položajih, kot je bila to energetska kriza, zasnovati in uresničiti temeljnih skupnih politik, kot so skupna monetarna, energetska in davčna politika, kaj šele skupna obrambna politika. Zaradi raznoličnosti nacionalnih struktur bi bilo njihovo vodenje in uresničevanje že tako težko, ob neposrednem vmešavanju ameriške vlade in posrednem prek večnacionalnega kapitala pa se zdi, da je Evropa trajno paralizirana. Stopnja njene življenjske sposobnosti je odvisna od tega, koliko to ustreza strateškim potrebam ne samo ameriškega, ampak tudi evropskega velekapitala, ki si nikakor ne stojita nasproti, ampak sta med seboj vedno bolj povezana, kot smo ugotovili na začetku.

Kriza, v kateri se je znašla EGS, v bistvu godi večnacionalnim družbam, ki so v času množičnega propadanja šibkejših evropskih podjetij dosegle zelo dobre poslovne rezultate. Naftne družbe celo takšne, kot še nikoli prej. In četudi bi prišlo do razpada skupnega trga, bi to škodilo predvsem evropskim podjetjem, katerih prosperiteta je večinoma odvisna od svobodne blagovne menjave, medtem ko ameriške družbe že imajo v vsaki deželi obrate za pokrivanje potreb po določenih izdelkih ali storitvah na trgu neke dežele, ali pa so finančno tako močne, da jih lahko v kratkem izgrade. Premoč večnacionalnih družb je v posebnem poročilu spoznala tudi komisija EGS, ki je ugotovila, da večnacionalne firme z davčnimi in monetarnimi špekulacijami, z ustvarjanjem monopolnega položaja, z izkoriščanjem energetske krize ipd. lahko ogrožajo ali škodujejo splošnemu interesu. Toda izhod vidi komisija v tem, da bi tudi tretje dežele nudile evropskemu kapitalu tako liberalne pogoje, kot jih nudi EGS kapitalu iz tretjih dežel, kar bi omogočilo posplošitev li-

beralizacije na vse dežele OECD in posplošitev pravil vedenja za večnacionalne družbe.

V bistvu se torej tudi komisija EGS zavzema za »planetarizacijo« kapitalističnega gospodarstva, le da želi večji kos za evropska podjetja. Ker pa planetarizacija sama ne more odpraviti protislovij kapitalističnega sistema, večnacionalne družbe tudi v prihodnje potrebujejo državne institucije, ki s pomočjo policije in vojske jamčijo lastninske pravice, ki določajo pravila blagovne menjave na nekem ozemlju, vodijo davčno politiko itd. Toda za večnacionalne družbe je verjetno prav vseeno, ali so ta varuh še naprej nacionalne države ali pa evropska skupnost.

Iz gornjega lahko povzamemo, da je združena kapitalistična Evropa daleč od vsebine svoje romantične predstavitve, ki naj bi bila edina pot, po kateri naj bi ponovno prišla do slave in moči; v procesu »planetarizacije« kapitalističnih gospodarstev lahko namreč Evropa igra samo bolj ali manj kratkotrajno prehodno vlogo. Čeprav je nastajanje močnih večnacionalnih družb po eni strani pogoj za nastanek močne skupnosti in premagovanje nacionalnih nasprotij, pa po drugi strani konkreten proces multinacionalizacije kaže, da se Evropa v kapitalističnem svetu ne bo mogla roditi drugače kot mrtvo dete. Toda proces gospodarske »planetarizacije« v kapitalističnem svetu vleče za seboj vsa protislovja kapitalističnega sistema in pripravlja razredni boj na »planetarni« ravni. Prodor leveice v sredozemski Evropi pa kaže, da utegne ta boj temeljito pretresti Evropo, ki bo morda že v naslednjih letih naznanila začetek konca atlantske skupnosti in odprla perspektivo socialistični Evropi.

ERNEST PETRIČ

Multinacionalne družbe in transfer tehnologije

(Nekateri vidiki)

1. Nekatera dejstva o multinacionalnih družbah so znana in lahko bi rekli preprosta. O drugih pa vemo mnogo manj in se kažejo kot izjemno kompleksna in težavna za presojo. Dokaj jasno je, recimo, spoznanje o tem, da so prav multinacionalne družbe tipična sestavina sodobnih kapitalističnih družbenih odnosov, da so prav te družbe danes eno pglavitnih sredstev kapitalistične eksploatacije na mednarodni ravni, da njihov vpliv marsikdaj in marsikje sega daleč prek ekonomske sfere v politična dogajanja. Ti kapitalistični velikani so ne le izraz obstoječih kapitalističnih družbenih odnosov, temveč tudi eden temeljev, na katerih kapitalistični družbeni red vzdržuje svojo eksistenco in v dobršni meri še vedno monopolni položaj v mednarodnih ekonomskih odnosih. Prav multina-

cionalne družbe so tista temeljna vzmet, na kateri v najbolj propulzivnih panogah gospodarstva kapitalu uspeva ohranjati mednarodno eksploatacijo. Zato so multinacionalne družbe vsekakor vredne ne le izjemne politične in ekonomske, temveč tudi znanstvene pozornosti, saj prav s spoznavanjem njihove vloge in vsega, kar je z njimi v zvezi, prodiramo v bistvo sodobnega kapitalizma, to je v tiste razvojne faze kapitalizma, v katerih, kolikor gre za izkoriščanje na mednarodni ravni, monopol kapitala vse bolj pooseblja monopol nad znanjem in tehnologijo in se torej izkoriščanje po kapitalu vse bolj kaže kot izkoriščanje na temelju oblasti in monopola nad znanjem in tehnologijo.

2. Značilno je, da celo nekatere vlade dežel OECD, katerim se dejavnost multinacionalnih korporacij vzpenja preko glave, žele uveljaviti poseben kodeks obnašanja teh družb, ki naj bi pri delovanju multinacionalnih družb urejal predvsem vprašanja: upoštevanje lokalnih interesov; informiranje o delovanju in finančnih transakcijah; preprečevanje restriktivne prakse in neloyalne konkurence; obdavčenje; zaposlovanje; probleme transfera tehnologije. Izhajal pa naj bi ta kodeks iz sledečih načel:

a) multinacionalne družbe so dolžne spoštovati zakone dežele v kateri delujejo;

b) multinacionalne družbe so dolžne pri svojem delovanju upoštevati razvojne cilje in prioritete dežele v kateri delujejo;

c) so dolžne skrbeti, da s svojim delovanjem prispevajo k industrijskemu in regionalnemu razvoju, k razvoju tehnologije in organizacije v deželi kjer delujejo;

d) so dolžne zagotoviti, da njihovo delovanje poteka v skladu s cilji organov v deželi, ki skrbe za varstvo okolja;

e) so dolžne na zahtevo vladnih organov dati tem uvid v podatke o investicijah in drugi dejavnosti.¹

Če žele taka izhodišča glede delovanja multinacionalnih družb šele uveljaviti nekatere dežele (zlasti manjše) OECD, to je najrazvitejše dežele, je komentar verjetno odveč, zlasti če imamo v mislih delovanje multinacionalnih družb v deželah v razvoju.

3. V sferi razvoja znanja in tehnologije in še posebej v sferi mednarodnega transfera znanja in tehnologije je vloga multinacionalnih družb ob tem, ko je nedvomno izjemno pomembna, tudi skrajno kompleksna in zapletena. Že v samem razvitem svetu je vprašanje o pozitivnih in negativnih vidikih vloge multinacionalnih družb pri transferu znanja in tehnologije do te mere nedogovorjeno in protislovno, da je v zadnjih letih to bilo predmet pozornosti vrste raziskav in tudi posebne študije v okviru mednarodne organizacije razvitega sveta, to je OECD.² Zastavlja se vpra-

¹ Povzeto po Doc. OECD, IME (75) 4, str. 7;

² Studija: »Multinational Enterprises and the Transfer of Technology«, OECD, DAS/SPR/F 3.64 Annex; posebej se s problematiko multinacionalnih družb ukvarja pri OECD »Committee on International Investment and Multinational Enterprises«;

šanje, ali multinacionalne družbe pozitivno ali negativno, ali bolje rečeno, v katerih pogledih pozitivno in v katerih pogledih negativno s svojim delovanjem prek »nacionalnih« meja, s transferom znanja v svoje sestrške družbe in z drugimi oblikami multinacionalnega povezovanja z matično družbo prispevajo k razvoju znanja v deželi oziroma deželah, v katerih delujejo, ali ga zavirajo.

4. Če pa se tega vprašanja lotimo s pozicije dežel v razvoju, se problem zastavlja z mnogo večjo ostrino glede na preprosta in znana dejstva, kot so med drugim: poglobljajoči se tehnološki prepad med razvitimi in nerazvitimi deželami, ki ga pooseblja na primer dejstvo, da je spodnja meja števila prijavljenih domačih patentov na milijon prebivalcev v razvitem svetu 300, medtem ko se v deželah v razvoju le izjemoma povzpne na 10 ali 20 prijavljenih domačih patentov letno na milijon prebivalcev; podobno je dejstvo, da je ca. 95 % vseh za zaščito prijavljenih iznajdb po svoji provenienci iz vsega 15 visoko razvitih kapitalističnih in socialističnih dežel. Če upoštevamo materialne, kadrovske in splošne družbene pogoje za razvoj lastne raziskovalne dejavnosti in s tem tehnologije v deželah v razvoju, je očitno, da bo »tehnološki prepad« še dolgo obstajal in se po vsem sodeč celo poglobljal. To z drugimi besedami pomeni, da bo transfer znanja in tehnologije še naprej eno ključnih vprašanj pri prizadevanjih za hitrejši razvoj dežela v razvoju, za njihovo ekonomsko in politično emancipacijo. Znanje in tehnologija, zlasti tisto znanje, ki je primerno za neposredno proizvodno aplikacijo v najbolj propulzivnih gospodarskih panogah, pa sta v dobršni meri prav v lasti multinacionalnih družb, ki imajo danes še vedno možnosti za to, da svoj monopol nad najmodernejšo tehnologijo ne le še naprej vzdržujejo, temveč tudi krepijo. Iz tega nevzdržnega stanja, ki se močno odraža v mednarodnih ekonomskih, posredno pa tudi političnih odnosih, zaradi te nezaželene, pa vendarle kot dejstvo obstoječe moči kapitala, znanja in organizacije, ki jo poosebljajo multinacionalne družbe in s katero te družbe včasih odločajo tudi o usodi vlad in političnih sistemov (več kot nazorna je bila vloga multinacionalnih družb v Čilu, v Katangi, petrolejskih gigantov na Bližnjem vzhodu itd.), je izhod samo v smeri prizadevanj za korenito spremembo mednarodnih ekonomskih odnosov, vštevši vzpostavitev novih odnosov v sferi transfera tehnologije. Ob tem je nadvse pomembno temeljito poznati vlogo multinacionalnih družb, njihovo organizacijo in način delovanja. Vloga multinacionalnih družb — z vsemi negativnimi recedivi — je narasla v sodobnem svetu do te mere, da je bila predmet raziskave posebne skupine v okviru OZN (na temelju resolucije ECO-SOC),³ katere ugotovitve⁴ so vsekakor pomembno izhodišče za proučeva-

³ ECOSOC Res. 1721 (LIII);

⁴ »Report of the Group of Eminent Persons to Study the Impact of Multinational Corporations on the Development Process and on International Relations« (UN Publications, Sales No. E. 74. II. A. 5) in »Summary of the Hearings«, (UN Publication, Sales No. E. 74. II. A. 9);

nje vloge multinacionalnih družb v sodobnem svetu in v mednarodnih odnosih.

5. V okviru pričujočega sestavka nas zanimajo multinacionalne družbe samo z vidika njihove vloge pri transferu znanja in tehnologije. Pri tem je kot izhodišče treba vzeti dejstvo, da se odnosi med razvitimi in nerazvitimi danes v sferi transfera znanja in tehnologije v nobenem primeru ne oblikujejo na nekakšnem svobodnem trgu tehnologije. Nad znanjem in tehnologijo stoji skoraj popoln monopol tistih, ki znanje in tehnologijo imajo in jo prodajajo, in zato tistim, ki znanje in tehnologijo kupujejo, lahko diktirajo neenakopravne pogoje, čeprav včasih zavite v plašč formalne pogodbene enakopravnosti. Lahko bi rekli, da celoten obstoječi mednarodni ekonomski sistem in sistem mednarodne zaščite industrijske lastnine, temelječ na pariški konvenciji,⁵ krepi ta že tako dominantni položaj razvitega sveta, zaradi česar se vedno znova pojavljajo dvomi glede ekonomske in celo komaj priborjene politične neodvisnosti dežel v razvoju. Zato je prizadevanje za to, da bi se spremenil sedanji mednarodni ekonomski sistem, pravzaprav tudi ključno prizadevanje za odpravo neenakopravnih odnosov v sferi transfera znanja in tehnologije.

Ob prizadevanju za spremembo obstoječih mednarodnih ekonomskih odnosov potekajo v zadnjih letih številna prizadevanja, da bi se spremenili odnosi na področju transfera tehnologije. Kot taka naj omenim poskus pripraviti in uveljaviti poseben kodeks vedenja⁶ pri transferu tehnologije, prizadevanja za spremembo sistema zaščite industrijske lastnine na temelju pariške konvencije, prizadevanja za razvoj skupnih znanstvenih in tehnoloških naporov dežel v razvoju⁷ hkrati s prizadevanjem za skupni pregled in inventarizacijo tehnologije, zlasti zato, da bi se izognili stalno se ponavljajočim grobim zlorabam pri prodaji tehnologije na strani velikih kapitalističnih in multinacionalnih družb; sem spada tudi potreba po čimbolj usklajeni zakonodaji dežela v razvoju v zvezi z odnosom do naložb tujega kapitala, pri čemer bi izkušnje SFRJ lahko bile kot izhodišče tudi mnogim deželam v razvoju. Skratka, treba je oblikovati strategijo dežel v razvoju za postopno uveljavitev novih načel v mednarodnem transferu tehnologije, po katerih bi dežele v razvoju vsekakor morali obravnavati na poseben način, ki bi segal daleč preko dejansko neenakopravne formalne enakopravnosti. Dosedanja prizadevanja UNCTAD in še posebej stališča v tej zvezi, sprejeta na alžirski konferenci, so možno izhodišče za tako akcijo.

6. Če si želimo nekoliko поблиže ogledati vlogo multinacionalnih družb pri transferu tehnologije, potem velja opozoriti najprej na dejstvo,

⁵ Pariška konvencija za zaščito industrijske lastnine iz l. 1883, ki so jo kasneje večkrat revidirali, vendar doslej vedno v smeri krepitve dominantnega položaja razvitih industrijskih držav;

⁶ Ob podpori UNCTAD ga je pripravila l. 1974 delovna skupina PUGWASH konference o znanosti;

⁷ Zlasti na temelju izhodišč v dokumentih alžirske konference;

da je dokaj problematična že sama opredelitev, kaj vse spada pod pojem transnacionalne oziroma multinacionalne družbe.⁸ Tu gre za širok spekter, od nekaterih razvpitih multinacionalnih družb, pa prek manj razvpitih ameriških multinacionalnih družb, na primer IBM, CDC in vsakomur znanih velikih petrolejskih družb, do evropskih transnacionalcev, kot so na primer Volkswagen, Philips ipd. V splošnem bi mogli kot multinacionalne družbe označiti tiste, ki delujejo v znatni meri v več državah, najsi gre za proizvodnjo, investiranje ali prodajo, in ki planirajo svojo politiko investicij, raziskav in razvoja ter prodaje na svetovni ravni, v globalnem smislu, v nasprotju z nacionalnimi oziroma domačimi podjetji. Ne glede na razlike med multinacionalnimi družbami glede na njihove notranje organizacije, pri čemer so nekatere do skrajnosti integrirane, druge pa organizacijsko zelo prožne, je v zvezi s transferom tehnologije za vse značilno, da imajo praktično popolno svobodo pri izbiri odločitev med oblikami »direktnega« transfera tehnologije, npr. z vzpostavitvijo podružnic ali sestrskih podjetij, ali pa »indirektnim« transferom v obliki prodaje licenc »know-how-a« ipd. Prav tako je skupna značilnost multinacionalnih družb, da same lahko v svoji panogi obvladujejo široko območje v geografskem smislu, na katerem poteka njihova proizvodnja in prodaja, in zato tudi v sektorju za raziskave in razvoj multinacionalne družbe nastane geografsko izjemno širok, glede notranjih odnosov pa sistematičen in integriran pretok znanja in tehnologije, skoraj docela tako kot znotraj enega samega podjetja. Multinacionalno družbo bi prav tako mogli opredeliti kot skupino podjetij, ki jo v glavnem centralno managersko vodijo, ki deluje na geografsko različnih trgih, ki spadajo v različna politična, pravna in kulturna območja in ki so ponavadi medsebojno povezana in odvisna v taki ali drugačni stopnji in obliki kapitalnih deležev. Ta dejstva in značilnosti omogočajo multinacionalnim družbam svobodo manevriranja na mednarodnem trgu do te mere, da lahko zlorabljajo svojo dominantno pozicijo, zlasti tudi z uporabo širokega spektra inovacij in patentov v tekmi z »domačo« konkurenco. Prav tako je znano, da prav multinacionalne družbe pogosto uporabljajo metodo t. i. »tehničnih ovir« za doseganje svojih ciljev, na primer tako, da s svojo ekonomsko močjo vsilijo na trgu svoje lastne standarde, s čimer prizadenejo oziroma izločijo domačo konkurenco.

7. Vpliv multinacionalnih družb v zvezi s transferom tehnologije je možno, ne da bi mu vnaprej dali pozitiven ali negativen predznak, obravnavati v širšem ali ožjem smislu. V ožjem smislu gre za vprašanje, v

⁸ Opredelitev pojma in vloge multinacionalnih družb glej podrobneje v: V. V. Zarkov, »Transnacionalne monopoli v ekonomike kapitalizma«, Moskva 1974, in v t. i. »Rey Report: Policy perspectives for international trade and economic relations«, OECD, Pariz 1972, str. 67; v OECD se predlaga sledeča opredelitev multinacionalnih korporacij: »A multinational enterprise is an enterprise which carries out operations, such as production or the provision of services, in more than one country through component units which are subject to some measure of central control« (OECD Doc. IME (75) 4);

kakšni meri prisotnost tuje tehnologije skozi prisotnost in delovanje multinacionalne družbe vpliva na razvoj »domačih« raziskovalnih potencialov v deželi oziroma deželah, kjer multinacionalna družba deluje, najsi bo prek svoje sestrške firme ali na kak drug organizacijski način. Prav gotovo je edino pravilno zastaviti vprašanje v širšem smislu, to je poskusiti odgovoriti na vprašanje, kako multinacionalna družba učinkuje na znanstveni in tehnološki potencial dežele, razumljen mnogo širše, kot so le domača raziskovalna prizadevanja v ožjem smislu. Vpliv multinacionalne družbe na raziskovalni potencial dežele namreč poteka lahko po različnih kanalih posredno in neposredno, od tehnične pomoči, pogodb o sodelovanju, prodaje licenc do organiziranja lastne sestrške proizvodnje ipd. V okviru širšega obravnavanja problema vpliva multinacionalne družbe in njene prisotnosti v dani deželi na razvoj raziskovalnega potenciala in tehnologije v tej deželi je zato razumeti tudi morebitni vpliv na (tehnološko) raven podjetij v deželi, v kateri multinacionalna družba deluje.

Vpliv je lahko dvojen, pri čemer se vsaj na prvi pogled zdi kot možen pozitiven prispevek k razvoju domačih raziskovalnih in tehničnih potencialov vzpostavitvev laboratorijev in pilotne proizvodnje multinacionalne družbe v deželi, kar naj bi vsaj posredno prispevalo h krepitvi raziskovalne infrastrukture in potencialov dežele. Prav tako bi, na prvi pogled lahko k pozitivnim učinkom šteli usposabljanje kadrov, najsi bo v laboratorijih multinacionalne družbe v sami deželi ali pa z usposabljanjem »domačih« kadrov v centralnih laboratorijih multinacionalne družbe, s štipendijami ipd. K pozitivnim učinkom bi mogli na prvi pogled šteti tudi morebitne stike in sodelovanje laboratorija multinacionalne družbe z »domačimi« univerzami v deželi, če bi seveda taki stiki nastali na kvalitetni ravni.

Vsekakor pa bi k izrazitim, že na prvi pogled očitnim negativnim posledicam prisotnosti multinacionalne družbe mogli šteti dejstvo, da skoraj praviloma prihaja do delne ali popolne likvidacije raziskovalnih prizadevanj v tistih domačih podjetjih, ki se povežejo z multinacionalno družbo in jih poslej le-ta oskrbuje s tehnologijo. Tudi je očitno, da prisotnost multinacionalne družbe pospešuje »odtok možganov« iz raziskovalnih potencialov dežele v raziskovalni potencial multinacionalne družbe, bodisi v deželi, bodisi tja, kjer ima multinacionalna družba svoje centralne laboratorije. Ob tem se tudi pokaže, da prej omenjeni na videz pozitivni prispevek, ki ga da ustanovitev raziskovalnih enot multinacionalne družbe v deželi, zbledi, saj je ugotovljeno, da prav ti lokalni laboratoriji multinacionalne družbe — če jih sploh ustanovi — najbolj spodbujajo »brain-drain« in to ponavadi najboljšega raziskovalnega kadra dežele, zaradi večjih možnosti, ki jih lahko da multinacionalna družba. Naj dodam, da je tudi brez posebne empirične sociološke analize moč ugotoviti, da zlasti ob intenzivnejši prisotnosti multinacionalnih družb v de-

želi nastane posebna plast ali sloj prebivalstva, ki je eksistenčno vezan na multinacionalno družbo z vsemi političnimi, socialnimi in drugimi posledicami, ki iz tega izhajajo.

Podobno velja tudi za usposabljanje kadrov, ki smo ga omenili kot na prvi pogled možen pozitiven prispevek prisotnosti multinacionalne družbe v neki deželi, k razvoju njene lastne raziskovalne dejavnosti, saj gre tudi v tem primeru ponavadi za prvi korak k »brain-drainu« oziroma k nastajanju domači družbi in njenim interesom odtujenih elitnih plasti in slojev prebivalstva. Omenjeni morebitni pozitivni učinek, ki bi izhajal iz kvalitetnih stikov raziskovalnih potencialov multinacionalnih družb z lokalno univerzo, pa je za veliko večino dežel v razvoju, če že ne za vse, danes kvečjemu le platonična želja.

8. Če bi želeli pobliže proučiti konkretno vlogo kake multinacionalne družbe v določeni deželi in njen vpliv na razvoj znanosti, tehnologije in s tem posredno tudi lastnih industrijskih potencialov v tej deželi, bi seveda morali proučiti ne le konkretno prakso odnosov te multinacionalne družbe do konkretnega okolja, v katerem delujejo, temveč tudi vrsto drugih vprašanj. Taka vprašanja bi predvsem bila: na katerem sektorju ali sektorjih gospodarstva deluje; ali prevladuje v eni ali več industrijskih panogah; kolikšne in kakšne raziskovalne in razvojne dejavnosti se loteva in kje; koliko te dejavnosti opravljajo v centralnih laboratorijih matične družbe in koliko v podružnicah, sestrskih podjetjih ipd. v dani deželi. Prav tako bi bilo treba zelo podrobno proučiti vrsto in stopnjo povezanosti med laboratoriji multinacionalne družbe v konkretni deželi z raziskovalno in tehnološko dejavnostjo ter univerzami v tej deželi. Že na ravni splošnih opazanj pa je očitno, da je nevarno, da se bo v večini primerov raziskovalna dejavnost multinacionalne družbe, kolikor je bo zunaj centralnih laboratorijev matične družbe v sami deželi v razvoju, omejevala na razne pomožne ali adaptivne raziskave. V tem primeru pa je seveda le malo praktičnih možnosti za kvalitetne vezi z univerzami in drugimi raziskovalnimi potenciali te dežele. Pa tudi, če do takega sodelovanja pride, nam praktični primeri potrjujejo, da se angažiranje »lokalnih« raziskovalnih potencialov (ki jih običajno v deželah v razvoju ni) in univerze, zreducira na razne obrobne, pomožne parcialne raziskave za potrebe multinacionalne družbe. To pa ne, da pospešuje rast lokalnih raziskovalnih potencialov, temveč še tisto kar tam je, postopoma potiska na znanstveno obrobje in postavlja v odvisnost od multinacionalne družbe.

Po svoje je značilno — in mutatis mutandis potrjuje dosedanje pretežno negativno vlogo multinacionalnih družb v sferi transfera znanja in tehnologije celo v razvitem svetu — da sekretariat OECD, to je mednarodne organizacije razvitih kapitalističnih dežel kot zahtevo ponašanja multinacionalnih družb v zvezi s tehnologijo, postavlja: a) dolžne so zagotoviti, da je njihova aktivnost zadovoljivo usklajena z znanstveno in tehnološko politiko in načrti dežele v kateri deluje, in da njihovo delo-

vanje prispeva k razvoju nacionalnih znanstvenih in tehnoloških potencialov; b) dolžne so v čimvečji meri v svoji poslovni aktivnosti uvajati prakso, ki dovoljuje hitro širjenje novih tehnologij.⁹

9. Pred večino dežel v razvoju je ob tem, ko so soočene z dejstvom in posledicami obstoja tehnološkega prepada in delovanja multinacionalnih družb, zato izjemno pereča naloga, da konkretno prouče vlogo in delovanje teh družb. Šele če bodo spoznale vse posledice prisotnosti in sodelovanja z multinacionalnimi družbami za razvoj svojih znanstvenih in tehnoloških potencialov, jim bo mogoče izoblikovati svojo lastno taktiko in strategijo v sferi transfera tehnologije. Konkretno ugotovitve v nekaterih deželah, ki bi jih sicer težko mogli šteti med manj razvite dežele, na primer v Španiji¹⁰ in Irski¹¹, so take, da kažejo na to, da je prisotnost in delovanje multinacionalnih družb oziroma nanje vezana »domača« proizvodnja kaj malo prispevala h krepitvi lastne raziskovalne in tehnološke ustvarjalnosti. Narobe, negativne posledice se kažejo celo v plačilni bilanci, saj so podružnična oziroma sestrška podjetja v izjemno veliki meri uvažala elemente za svojo proizvodnjo iz drugih delov multinacionalne družbe. Še posebej pa je zanimiva izkušnja Kanade,¹² ki potrjuje načelno spoznanje, da bo končna bilanca pozitivnih in negativnih učinkov prisotnosti in delovanja multinacionalne družbe na industrijsko strukturo in še posebej na usposobljenost dežele za lastno tehnološko inovacijo odvisna predvsem od tipa odnosov med multinacionalno družbo in domačimi podjetji. Kakšni bodo ti odnosi, pa bo v največji meri rezultat politike določene države do transfera znanja in tehnologije in še posebej do transfera znanja in tehnologije preko prisotnosti multinacionalnih družb. Gre, skratka, za to, kako bo določeni državi uspelo z lastno ekonomsko politiko, z zakonodajo in s pospeševanjem lastnih prizadevanj za razvoj znanosti in tehnologije iz prisotnosti in delovanja multinacionalnih družb — tega neljubega, pa vendar obstoječega dejstva sodobnega sveta — iztisniti čimveč pozitivnih in čim manj negativnih učinkov. V večini dežela v razvoju pa je glede na njihov objektivni položaj in možnosti to še vedno prej utopična želja kot izhodišče za realno akcijo.

10. Na podlagi tega, kar smo povedali, bi mogli postaviti tele trditve: transfer tehnologije in znanja, tudi z delovanjem in s prisotnostjo multinacionalnih družb, je za večino dežel v razvoju, pa tudi za vrsto evropskih dežel, še vedno obstoječe dejstvo. Dežele v razvoju so objektivno v takem položaju, da so izpostavljene vsem mogočim pritiskom in zlorabam multinacionalnih družb prav v zvezi s transferom znanja in tehnologije, in praktično nimajo objektivnih možnosti, da bi z delovanjem multinacionalnih družb pridobile bistvene elemente za svoj pospešeni raziskovalni

⁹ Povzeto po OECD Doc. IME (75) 4, str. 19;

¹⁰ National Science Policy, Spain, OECD, Pariz 1969, zlasti str. 62;

¹¹ National Science Policy, Ireland, OECD, Pariz 1973, zlasti str. 25;

¹² P. C. Bourgoult, »Innovation and the Structure of Canadian Industry«, Science Council of Canada, 1973, str. 105 i. d.;

in tehnološki razvoj. Narobe, prav delovanje in prisotnost multinacionalnih družb v deželah v razvoju prispevata k ohranjanju tehnološkega prepada, h krepitvi ekonomske in posredno politične odvisnosti. Očitno je, da je edini stvarni izhod iz začaranega kroga lahko le korenita sprememba mednarodnih ekonomskih odnosov, ki bo vključevala tudi korenito spremembo ne le regulativnih norm mednarodnega prava o zaščiti industrijske lastnine, temveč bo uveljavila dejansko novo prakso v odnosih med razvitim in nerazvitim svetom pri transferu znanja in tehnologije. V to smer tudi gredo prizadevanja dežel v razvoju, ki jih izražajo načelna izhodišča, sprejeta na alžirski konferenci, v okviru UNCTAD in v okviru drugih mednarodnih forumov. Skrajnosti, ki bi postala neizogibna, če v razvitem svetu ne bi bilo pripravljenosti za skupno premostitev problemov, bi bila ekonomska konfrontacija in izstop dežela v razvoju iz okvirov obstoječih neenakopravnih pravil igre, ki vzdržujejo in krepe dominantni položaj kapitala, organiziranega v multinacionalnih družbah, prav pri transferu znanja in tehnologije in ki dežele v razvoju vedno znova potiskajo v neenakopraven, podrejen položaj.

BREDA PAVLIČ

Filmska in TV industrija v službi multinacionalnih družb*

Za zdaj kaže, da je med številnimi preučevanji množičnega komuniciranja institucionalni pristop najbolj pomanjkljiv. Kot izhaja iz same opredelitve tega pojma, je njegova naloga proučevati množično komuniciranje oziroma sredstva množičnega komuniciranja kot družbeno institucijo, ki je s svojimi organizacijskimi oblikami, vsebino, dejavnostjo in ne nazadnje družbenimi posledicami časovno in prostorsko opredeljena oziroma organsko povezana z družbenim okoljem v katerem deluje. Zadnje razumemo, prvič, kot njeno povezanost z zgodovinskim razvojem, iz katerega se je razvila kot konkretna posledica nekih elementarnih družbenih pogojev, ki so v danem času bili odgovor na neke širše ali ožje družbene interese, in drugič, kot njeno neizogibno povezanost s prihodnostjo, na katero vpliva s svojo sedanjo dejavnostjo.

* Uporabljamo izraz *multinacionalne* družbe v skladu z resolucijo 1721 (LIII) odbora za gospodarska in družbena vprašanja pri OZN, čeprav se strinjam z oceno posebne skupine uglednih oseb (Group of Eminent Persons), da je izraz *transnacionalne* družbe pravilnejši, ker bolj poudarja, da te družbe delujejo iz svojih matičnih centrov prek meja večjega števila držav. (The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations, U. N., New York, 1974, str. 25.)

Multinacionalne družbe, o katerih slišimo vse več govoriti, so z vidika proučevanja množičnega komuniciranja posebnega pomena: z ene strani razsežnosti, ki jih danes imajo te družbe, ne bi bile mogoče brez takšnega razvoja komunikacijske tehnologije, kot jo poznamo danes, z druge strani pa prav te finančno močne družbe omogočajo in spodbujajo nadaljnji razvoj novih oblik komunikacijske tehnologije. Z razvojem takšnih sredstev za komuniciranje, kot so telefon, telegraf, radio, televizija, komunikacijski sateliti, računalniki ipd., se je naš odnos do fizičnih razdalj bistveno spremenil, tj., te skorajda več ne pomenijo težave pri medsebojnem kontaktiranju. To velja zgolj za tehnično stran tega pojava; z gospodarskega, političnega, družbenega in kulturnega vidika se pa prav na tem področju človeškega obstoja pojavljajo neka temeljna vprašanja, ki opozarjajo na številne mnogo pomembnejše, tj. funkcionalne človeške razdalje. Gre za razdalje v smislu neenakopravnega gospodarskega in družbenega razvoja med razvitimi deželami in deželami v razvoju in za obstoječo vrzel med nalogami in dejanskimi možnostmi vodilnih mednarodnih organizacij (OZN in njene specializirane agencije), ki smo ji priča, za katero znani ameriški strokovnjak R. Gardner pravi, da ni bila nikoli tako velika, kot je prav sedaj.¹

Zavest, ki se v tem desetletju počasi, vendar zanesljivo razvija o delovanju multinacionalnih družb v sodobnem svetu, je pripeljala številne družboslovce do vprašanj, ki posegajo v temeljne postulate družbenega razvoja. Obilici literature, ki si je prizadevala prikazati predvsem pozitivne elemente delovanja multinacionalnih družb (Perlmutter, Vernon, Dunning, itn.), so sledile kritične analize (Hymer, Heilbrober, Sunkel, Evans, itn.), ki v večji ali manjši meri izhajajo iz političnoekonomskega pristopa Berana, Sweezya, Magdoffa in Myrdala, s čimer se močno približujejo temeljnim izhodiščem marksistične analize.

Najbolj pomembno v teh pristopih je to, da lokalnega razvoja in procesa moderniziranja dane družbe ne prikazujejo izolirano, ampak kot sestavna dela razvoja mednarodnega kapitalističnega sistema, katerega dinamika ima pretežno negativen vpliv na lokalne procese. Z drugimi besedami, kot pravi čilski teoretik Osvaldo Sunkel,² takšen pristop proučuje kapitalistično ureditev kot celoto, tj. kot globalni mednarodni sistem, znotraj katerega so nacionalna gospodarstva podsistemi. V tem smislu je treba razumeti razvitost in nerazvitost kot dve strani zgodovinske evolucije kapitalističnega sistema, tj. kot dva simultana procesa. Vse bolj pogosto je torej slišati dvome o doslej najbolj upoštevanih teorijah o družbenem razvoju, zlasti o tistih, ki so temeljile na dihotomiji: tra-

¹ Richard N. Gardner: »The Hard Road to World Order«, *Foreign Affairs*, April 1974.

² Osvaldo Sunkel: »Big Business and Dependence«, *Foreign Affairs*, Vol. 50, No. 3, April 1972, str. 519.

dicionalna družba — moderna družba, ki so v bistvu izenačevale družbeni razvoj z gospodarsko rastjo določene družbe. Skupno tem teorijam je predvsem, da izredno poudarjajo pomembnost razvoja tehnologije kot pglavitnega pogoja za pospešeno gospodarsko rast in s tem v zvezi tudi za razvoj tistih družbenokulturnih vrednot in vedenjskih oblik, ki naj bi bile značilne za moderno družbo, tj. sodobno industrijsko-potrošniško družbo.

Takšno postavljanje tega problema prezre dve bistveno različni ravni koncepta modernosti, na kateri opozarja Alejandro Portes, ko govori o: a) modernizirani družbi v strukturnem pomenu in b) modernizirani družbi v subjektivnem pomenu.³ Na ravni družbene strukture modernizirana družba pomeni predvsem razvoj urbanizma, pismenosti, družbene mobilnosti, uporabe sredstev množičnega komuniciranja, demokratičnih odnosov med ljudmi itn.; na ravni subjektivnega pojmovanja modernizirane družbe pa je poudarek predvsem na bolj ali manj usklajenem posameznikovem setu (skupin) orientacij, ki se navznoter manifestira kot določena miselna prožnost (elastičnost) pri soočanju z novimi situacijami, navzven pa kot večja ali manjša skladnost s prevladujočimi oblikami vedenja, ki so najbolj upoštevane v sodobni industrijsko-potrošniški družbi. Zadnje se po mnenju večine avtorjev (Lerner, Cohen, Parsons) izražajo v tehle razsežnostih: participaciji (motiviranost, da se posameznik vključuje v družbenopolitične procese), odprtost do novih doživetij, aspiracije za (posameznikovo) družbeno napredovanje, individualizem, spoštovanje (celo oboževanje) znanosti in tehnike, pogosta izpostavljenost sredstvom obveščanja, izrazita potrošniška usmerjenost in geografska mobilnost. Razlikovanje teh dveh ravni koncepta procesa moderniziranja neke družbe oziroma njenega razvoja (kot to pogosto neupravičeno izenačujejo) nam šele omogoča spoznati, da so prevladujoče teorije družbenega razvoja v bistvu prikrita ideologija sodobnega kapitalizma, ki je dejansko v nasprotju s težnjami dežel v razvoju, ki si prizadevajo osvoboditi se sedanje zaostalosti na temelju svoje lastne gospodarske in družbene razvitosti. Za kaj gre?

Po obstoječih mednarodnih merilih⁴ se nacionalni razvoj opredeljuje (tu podano v zelo grobih potezah) kot kompleks treh pglavitnih kriterijev: a) gospodarski razvoj (stalno večanje narodnega produkta kot pglavitno merilo uspešnosti, tj. storilnosti), b) družbeni razvoj (enakopravna porazdelitev narodnega dohodka, socialna varnost, vključitev marginalnih množic v denarno gospodarstvo, itn.) in c) kulturni razvoj (graditev lastnega vrednostnega sistema, ki naj bi spodbujal ustvarjalnost v procesu iskanja novih rešitev za pglavitne družbene probleme).

³ Alejandro Portes: »Modernity and Development: A Critique«, *Studies in Comparative International Development*, Rutgers University, New Jersey, Vol. VIII, No. 3, 1973, str. 249.

⁴ Merila, ki jih uporablja Raziskovalni inštitut OZN za družbeni razvoj v Zenevi (*Approches de la science du développement socio-économique*, UNESCO, 1971 str. 15—25).

Ti trije kriteriji so med seboj trdno povezani v smislu dialektične soodvisnosti, kar pomeni predvsem, da jih je treba vzporedno razvijati, če želimo doseči pravi družbeni razvoj. S tem pa smo se dotaknili enega najbolj perečih problemov sodobnega sveta, izražnega tudi na teoretični ravni, ki je izrednega pomena pri obravnavanju multinacionalnih družb. Vloga sredstev množičnega komuniciranja v delovanju multinacionalnih družb je eno najmanj raziskanih področij družboslovja. Gre za problem, ki ga v klasični literaturi poznamo kot problem medsebojnega razmerja med razvojem ekonomsko-materialnega temelja neke družbe in razvojem njene ideološko-kulturne nadstavbe ter vloge sredstev množičnega komuniciranja, ki se na sedanji stopnji tehnološkega razvoja pojavljajo vse bolj kot posredniki oziroma kot »intervenirajoče spremenljivke« v tem odnosu (C. Wright Mills).

Izkušnje dežel, ki danes sodijo med razvite dežele, kažejo, da je za uspešen gospodarski razvoj (kar pomeni predvsem graditev močne gospodarske strukture in možnosti za svoj lastni, relativno neodvisni razvoj) potrebna med drugimi pomembnimi dejavniki tudi odločna privrženost (zavezanost) celotnega prebivalstva prizadevanjem, da se na eni strani poveča storilnost in na drugi omeji potrošnja, zlasti osebna. Številni avtorji menijo, da je žrtvovanje potrošnje neizogibno, če se želi doseči pospešeni družbeni razvoj.⁵ Prav v tem, opozarja A. Portes, pa je prvo resno protislovje med cilji družbenega razvoja neke družbe in sedanjo ideologijo, ki postavlja v ospredje moderniziranje družbe.⁶ Ne gre samo za to, da ta ideologija poudarja predvsem zadovoljevanje osebnih potreb, v večini primerov v škodo zadovoljevanja obćih (kolektivnih) potreb, temveč se z njo pozornost prebivalstva usmerja od življenjsko pomembnih gospodarskih in družbenopolitičnih ciljev k vrednotam, ki so sekundarnega pomena, kot je npr. bolj ali manj neracionalna potrošnja številnih industrijskih izdelkov, nenehna izpostavljenost bolj ali manj dvomljivi vsebini sredstev množičnega komuniciranja, itn. Na ravni posameznika, v zelo splošnem smislu, vzbujajo zadnje vsaj za nekaj časa občutek, da je pripadnik družbe, ki se bolj ali manj hitro, vendar zanesljivo modernizira in (po logiki ustaljenega mišljenja) *razvija*, tj. napreduje. Dejansko pa je položaj čisto drugačen.

Nobenega dvoma ni, da se razlike med stopnjo razvitosti razvitih dežel in dežel v razvoju vse bolj stopnjujejo, ne pa zmanjšujejo. Polarizacija v tem smislu postaja tako očitna, da se vse več družboslovcev opredeljuje za marksistično pojmovanje sedanjih gospodarskih in političnih odnosov

⁵ Alexander Erlich: *The Soviet Industrialization Debate*, Cambridge, Mass. m., Harvard University Press, 1961.

James M. Malloy: *Bolivia: The Uncompleted Revolution*, University of Pittsburg Press, Pittsburg 1970.

James M. Malloy: »Generation of Political Support and Allocation of Costs«, *Revolutionary Change in Cuba*, C. Mesa-Lago (ed.) University of Pittsburg, Pittsburg 1971.

⁶ A. Portes: op. cit., str. 255.

v svetu kot posledica razvoja kapitalizma v svetovnem merilu, ki je povzročil, da so se na eni strani razvile politično zelo močne industrijske in finančne metropole, na drugi pa velikanski predeli industrijsko nerazvite in politično dokaj nemočne periferije.⁷

Ker ni namen pričujočega prispevka, da bi podal bolj poglobljen oris tega svetovnega procesa, bodi dovolj omejiti se na trditev, da postaja vse bolj očitno, da so dežele v razvoju navzlic številnim naporom v večjem ali manjšem merilu ujete v gospodarsko stagnacijo in odvisnost od tujega kapitala in tehnologije, ki prihajata iz razvitih dežel.⁸ Zdaj najbolj verodostojna potrditev takšnega stanja je razvidna iz dokumentov, ki jih je pripravila posebna skupina strokovnjakov, ki jo je zadolžila OZN, da prouči sedanjo vlogo multinacionalnih družb.⁹ Pričevanja pred to skupino so pokazala, kako varljiva je predstava, ki prevladuje o družbenem razvoju, katerega naj bi te družbe pospeševale: čeprav se delež, ki ga dobiva domača dežela (dežela v razvoju), lahko poveča, in kot posledica delovanja kake multinacionalne družbe na njenem ozemlju, se povečuje tudi njena stopnja rasti, se hkrati njena porazdelitev dohodka ne izboljšuje in družba v celoti zelo malo napreduje. V večini primerov je celo nasprotno. Pridobljeni dobiček gre pretežno v roke domače elite, ki je praviloma tesno povezana s tujimi interesi, tj. s tujim kapitalom. Življenjska raven večjega dela prebivalstva, še posebno delavskega razreda in kmetov, ostane nizka kot prej ali se celo še niža. Kot potrošniki delavci v teh deželah dejansko ničesar ne pridobijo: intenzivni napor vodilnih reklamnih in marketing agencij v svetu zadevajo predvsem bolj plačane družbene skupine in s tem razvijajo potrošniške navade, ki daleč presega zmogljivosti dane družbe in so škodljive za nadaljnji razvoj domače industrije. Hkrati pa so osnovne potrebe prebivalstva, kot hrana, zdravstvene storitve, izobražba, stanovanjske razmere itn., še naprej zanemarjene.¹⁰

Na podlagi takšnih ugotovitev se nam zastavlja tole vprašanje: kakšen je dejanski odnos med avtentičnim razvojem (napredkom) neke družbe in uvajanjem t.i. ideologije moderniziranja družbe (kot smo jo zgoraj opredelili), ki se obilno prenaša prek sodobnih sredstev množičnega komuniciranja v dežele v razvoju (zlasti s filmom in televizijo)? Ali drugače povedano, koliko in v kakšnem smislu prenašeno moderniziranje dejansko zavrača ali celo onemogoča, da bi se dežele v razvoju resnično razvile in osamosvojile? Gre torej za vprašanje, ali je opravičeno govoriti o t.i. »mislalni neokolonializaciji« dežel v razvoju, tj. o novi obliki kolonializacije

⁷ Amin Samir: *Le developpement ingal*, Editions de Minuit, Pariz 1973.

⁸ Irving L. Horowitz: *Three Worlds of Development*, Oxford University Press, N. Y., 1972.

Giovanni Arrighi & John Saul: »Socialism and Economic Development«, *Monthly Review*, Mah 1969.

⁹ *The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations*, E(5500)Rev. 1; ST(ESA)6, 1974. *Summary of the Hearings Before the Group of Eminent Persons to Study the Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations* (ST/ESA/15), Department of Economic and Social Affairs, United Nations, New York 1974.

¹⁰ *The Impact ...*, str. 35.

oziroma izkoriščevanja, ki se izvaja predvsem s prenašanjem temeljnih sociokulturnih vrednot sodobne industrijsko-potrošniške družbe prek sodobne množično komunikacijske tehnologije, kar omogoča nove oblike imperialistične ekspanzije? Na ta vprašanja tu seveda ne bomo mogli odgovoriti, nakazali bomo le nekaj smeri razmišljanja, ki terjajo nadaljnje preučevanje.

II

Leta 1972 je bila zadolžena na podlagi resolucije 1721 (LIII) oddelka za gospodarska in družbena vprašanja pri OZN posebna skupina uglednih strokovnjakov (Group of Eminent Persons), da prouči poglobljena vprašanja razvoja in delovanja multinacionalnih družb danes v svetu, še posebej pa njihov vpliv na proces razvoja dežel v razvoju. V obilici gradiva, ki je bilo objavljeno,¹¹ je podana tudi temeljna opredelitev izraza multinacionalna družba: izraz vključuje vsa podjetja, ki so lastniki ali ki nadzorujejo neko proizvodno ali storitveno dejavnost zunaj matične dežele, tj. dežele, ki je sedež te dejavnosti. Takšna podjetja niso vedno korporacije ali izključno privatna last, kar pomeni, da so lahko tudi kooperativna podjetja ali celo državna.¹² V istem gradivu je med drugim poudarjeno, da je ena poglobljenih značilnosti multinacionalnih družb, da delujejo iz svoje matične dežele, tj., da se o bistvenih zadevah dejansko vedno odloča v centrih, ki so v matični (razviti) deželi (v večini primerov so to ZDA). To je vsekakor eno poglobljenih spoznanj; posledice tega dejstva so številne in različnih razsežnosti. Poskušali jih bomo nekoliko osvetliti z enega, za zdaj najbolj zapostavljenega vidika, ki se kaže na področju sedanje filmske in televizijske industrije v svetu.

Poleg kritike, ki jo je izrekel na račun zgoraj omenjenega poročila Stephen Hymer¹³ — poročilu očita pomanjkanje zgodovinske perspektive in kratkovidnost — je zelo pomembno ugotoviti, da je v celotnem gradivu problem komunikacijske tehnologije izredno skopo obravnavan, čeprav nekoliko opozarja na nevarnosti, ki jih povzroča delovanje sredstev množičnega komuniciranja pri razvijanju potrošniške družbe v deželah v razvoju, tj. pri bolj ali manj nasilnem razvijanju novih trgov za izdelke multinacionalnih družb in njihovih podružnic. Še posebej je pozornosti vredno dejstvo, da o filmski (in televizijski) industriji, ki ne samo, da sodi med kronološko prve multinacionalne družbe,¹⁴ ampak je s svojo izredno prodornostjo zelo pomembna oblika vpliva multinacionalnih družb na prebivalstvo v deželah v razvoju, v vseh teh dokumentih sploh ni govora.

¹¹ Ibidem, str. 25.

¹² Ibidem.

¹³ Summary of the Hearings . . ., str. 215—254.

¹⁴ Thomas H. Guback: »A Sketch of Some Economic and Political Aspects of the American Film Industry«, zbornik referatov z IX. gen. konference AIERI, Leipzig 1974, str. 31.

Filmsko in televizijsko industrijo lahko v tem primeru obravnavamo skupaj, ker sta v večini primerov, zlasti kar zadeva ameriško filmsko in televizijsko industrijo (ki nas tu najbolj zanima spričo njene izredne prodornosti), proizvodnja in distribucija televizijskega filmskega programa vključeni v proizvodnjo in distribucijo vodilnih filmskih družb (to zlasti velja za dokumentarne filme, nadaljevanke, zabavne oddaje, itn.). Te največje filmske družbe (Allied Artists, MGM, Paramount, Avco Embassy, MCA-TV, 20th Century Fox, United Artists TV, Warner Bros in Screen Gems) sestavljajo MPEA — Motion Picture Export Association of America, ki pokriva okoli 80 % vseh izvoženih ameriških televizijskih programov.¹⁵ V tem smislu pravi Guback, da je bilo kmalu spoznano in uradno razglašeno, da film ni samo sredstvo za komuniciranje in ena izmed umetniških zvrsti, ampak je v kapitalistično usmerjenem gospodarstvu tudi dobro organizirana, obilno financirana in izredno močna oblika trgovine. Zato je večina ameriških filmov zamišljena, oblikovana in prodana na podoben način kot drugi industrijski izdelki.¹⁶ Svetovni trg, na katerega takšne filme izvažajo, je sestavljen iz več kot 80 dežel, predvsem pa vključuje dežele v razvoju. Po obsegu prikazovanja zavzemajo ti filmi več kot polovico celotnega časa, ki je v svetu na razpolago za predvajanje filmov v enem letu; izraženo v denarju, ameriške filmske družbe so samo v enem letu (1972) od čezmorske trgovine s filmi dobile 342 milijonov dolarjev. Natančne podatke o tem je zelo težko dobiti, dejstvo pa je, da velik del ameriških filmov vse bolj pogosto proizvajajo po sistemu koprodukcije, kar pomeni, da film predvajajo kot italijanski, francoski, britanski itn. izdelek (ali kombinirano), dejansko pa je financiran iz ameriških virov in je bolj ali manj podrejen zahtevam financerjev. Odvisnost, s katero imamo tu opraviti, pride še bolj do izraza pri distribuciji filmov: ameriški distributorji so danes edina pomembna tovrstna skupina v Evropi in drugod po svetu, ker imajo dejansko monopol nad mednarodno distribucijo filmov.¹⁷

Napačno bi bilo misliti, da zgoraj omenjena dejstva sama po sebi upravičujejo sklepanje o nujnem negativnem vplivu takšne neenakopravne porazdelitve moči na svetovnem filmskem trgu na samo proizvodnjo filmov. Korenine tega problema segajo globlje, tj. v zapleteno strukturo sodobnega kapitalističnega načina proizvodnje, kjer številne oblike pretakanja kapitala in nič manj številne oblike medsebojnega združevanja celo zelo različnih industrijskih panog izredno otežujejo vsak poskus ugotoviti pglavitne vire tako finančne kot vseh drugih oblik moči. Od šestdesetih let tega stoletja dalje je značilno za ameriško filmsko proizvodnjo in distribucijo, da se vključuje v velike industrijske konglome-

¹⁵ Tapio Varis: *International Inventory of TV Programme Structure and the Flow of TV Programmes Between Nations*, Tampere University, 1973, str. 187.

¹⁶ Thomas H. Guback: *The International Film Industry*, Indiana University Press, Bloomington 1969, str. 7.

¹⁷ Thomas H. Guback: op. cit., str. 33.

rate, ki združujejo tako različne industrijske dejavnosti, kot so npr. tobačna, živilska, avtomobilska industrija, rent-a-car servisi, zavarovalnice, letalski promet, itn. Tako je že leta 1967 velika korporacija Transamerica Corp. kupila filmsko družbo United Artists; leta 1972 je dobiček, ki ga je korporacija dobila od izposojanja filmov, znašal le 10 odstotkov celotnega zaslужka te korporacije.¹⁸ Drugo znano filmsko družbo Paramount Pictures je leta 1966 odkupila Gulf & Western Industries, ki se ukvarja s tobačno industrijo, rejo goved, izdelavo dodatnih (nadomestnih) avtomobilskih delov, zelenjavo, itn.¹⁹

Kakšne so posledice tovrstnega združevanja, zlasti kar zadeva temeljna sporočila oziroma vrednostno orientacijo, ki se prenaša prek tako proizvajanih filmov, je za zdaj še predmet ugibanja oziroma bolj ali manj uspešno utemeljenih domnev. Številni razlogi, predvsem finančne in politične narave, so doslej preprečevali, da bi z izredno zahtevnimi empiričnimi raziskavami prišli do natančnejših ugotovitev. Na podlagi širšega političnoekonomskega pristopa in s pomočjo deduktivne analize pa je mogoče razbrati, da se z zgoraj omenjeno vključitvijo filmske ustvarjalnosti v delovanje (tj. zakonitosti delovanja) industrijskih konglomeratov filmi nujno prilagajajo celotni globalni proizvodni in tržni strategiji konglomeratov, v katere so vključeni. Z drugimi besedami, objektivne okoliščine oziroma boj za obstoj v danih kapitalističnih odnosih silijo filmske ustvarjalce, da v svoje stvaritve, v večji ali manjši meri, vključujejo temeljne sociokulturne vrednote družbenega sistema, znotraj katerega delujejo, kar v sedanjem času pomeni vrednostni sistem sodobne industrijsko-potrošniške družbe.

To kar smo doslej povedali, velja prav tako za televizijsko proizvodnjo v ZDA. Tudi to že prav od samega začetka jemljejo predvsem kot novo možnost oziroma novo vejo mednarodne trgovine. Razlika je le v tem, da so se s prodorom televizije možnosti za tovrstno trgovino izredno povečale. Televizija, ki so jo propagirali kot iznajdbo stoletja, kot dolgo pričakovani odgovor na številne tehtne probleme, kot so nepismenost in druge oblike zaostalosti, je zelo hitro prodrla v vse kraje sveta. Z njo vred pa so prodrli novi hudi problemi, zlasti kar zadeva dežele v razvoju. Potem ko so te dežele investirale velikanska sredstva v vzpostavitev televizijskega omrežja na svojem ozemlju (aparatura je pretežno uvožena), so se znašle pred dolžnostjo, da ta tako drago plačani instrumentarij uporabljajo, in ker večina teh dežel ne zmore izdelovati svojega televizijskega programa v zahtevani količini, so se zatekle k za zdaj edini alternativni: uvoz tujega televizijskega programa. Ker pa so, vsaj v sedanjih okoliščinah, ameriški televizijski programi najlažje dosegljivi glede cene in drugih kupoprodajnih obveznosti (vlada ZDA se posebej prizadeva olajšati ta

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ Joseph Phillips: »The Multinational Conglomerate in the Film Industry: Hemogenization of a Medium«, zbornik referatov s konference AIERI, Leipzig 1974.

pretok, zavedajoč se propagandne koristi takšne dejavnosti),²⁰ se redno pojavljajo na tujih ekranih v obsegu med 40—80 % uvoženega programa v deželah v razvoju. Pri teh to pogosto pomeni, da je ameriškega izvora 60—80 % celotnega programa, glede na to, da jim lastne zmogljivosti skorajda ne omogočajo drugega kot uvoženi TV program.²¹ In izraženo v denarju: že v drugi polovici šestdesetih let je ameriški izvoz televizijskega programa znašal okoli 100 milijonov dolarjev na leto.²² Čeprav podatki niso popolnoma zanesljivi, poleg tega pa nekateri tudi menijo, da se kaže določeni trend upadanja ameriškega izvoza televizijskega programa (leta 1970 so ZDA izvozile za 175.000 ur filmov, 1971 pa za 160.000 ur),²³ je ta vidik sedanjega mednarodnega pretoka informacij vendarle pomemben.

Izredno neravnovesje moči v sedanjem mednarodnem pretoku informacij bi nas moralo predvsem opozoriti na tole: za zdaj je očitno, da so razvite dežele, še posebno ZDA, dokaj zainteresirane za nadaljnji prodor svoje komunikacijske tehnologije v dežele v razvoju, kar še posebej velja za film in televizijo, ki sta najbolj učinkovita množična medija v sedanjem položaju še vedno visoke stopnje nepismenosti. Prav tako je očitno, da je pretežni del vsebine, ki se prenaša prek velikega in malega ekrana, prilagojen predvsem potrebam sodobne industrijsko-potrošniške družbe (kar je nujna posledica sedanjega načina finansiranja te dejavnosti v kapitalističnem sistemu) in je v dejanskem protislovju tako s stvarnimi pogoji dežel v razvoju kot z njihovimi dolgoročnimi družbenimi cilji: z razvojem demokratičnih družbenih odnosov oziroma razvojem socializma. Vsa druga vprašanja v tej zvezi so za zdaj še odprta. Odprto je predvsem vprašanje sistematičnega razvoja veljavne marksistične teorije o sredstvih (množičnega) komuniciranja, ki bi se lotila proučevanja temeljnih protislovij med razvojem ekonomsko-materialne baze in ideološko-kulturne nadstavbe z vidika problemov, ki se pojavljajo na področju komuniciranja. Pozornosti vredna je trditev Enzensbergerja, ki pravi, da monopolistični kapitalizem razvija industrijo, ki oblikuje zavest, mnogo hitreje in v večjem merilu kot druge sektorje proizvodnje; hkrati pa jo mora preprečevati!²⁴ Misli, ki jih je v tej zvezi izrazil Antonio Gramsci, ko je razvijal svojo tezo o hegemoniji, bi kazalo razvijati naprej; kajti dejanske moči in učinkov sodobne množičnokomunikacijske tehnologije ne moremo razumeti, ne da bi poglobljeno preučevali temeljni družbenopolitični sistem, iz katerega se je ta tehnologija razvila. Znotraj tega pa je še po-

²⁰ Tapio Varis: op. cit., str. 186.

²¹ Ibidem, str. 256.

²² Herbert I. Schiller: *Mass Communications and American Empire*, A. M. Kelley, New York 1969, str. 86—87.

²³ Tapio Varis: op. cit., str. 199.

²⁴ Hans Magnus Enzensberger: »Industrija svesti«, *Marksiem u svetu*, št. 4, Beograd 1974, str. 84.

sebej pomembno proučevanje temeljnih protislovij tega sistema, kar nam more dati možne alternative za preseganje obstoječih neenakopravnih mednarodnih odnosov.

Ljubljana, junij 1975

RUDOLF RIZMAN

Družbene vede in multinacionalne družbe

(Nekaj vidikov odnosa v meščanskem svetu)

Pričujoče razmišljanje je zapis o odnosu meščanske družboslovne misli do fenomena mnogonacionalnih družb v sodobnem svetu. Z »meščanskim odnosom« pa ne razumemo nečesa, kar je atemporalno — brez razvoja in zgodovine. Meščansko družboslovje ima številne »obrazce«: če poenostavimo, imamo na eni strani opraviti z bolj ali manj enostavnim in klasičnim zagovorom obstoječega meščanskega vrednostnega sveta — odkrito razredno apologijo in pripadnost — na drugi strani pa reformatorsko meščansko stališče, ki z navidezno in »natančno« znanstveno metodo posreduje in komentira neki družbeni pojav ali institucijo (v našem primeru gre za mnogonacionalne družbe) ter daje pri tem vtis, da gre za nepristran pristop oziroma za pojav ali institucijo, od katere nimajo koristi predvsem neki razredi, temveč človeštvo ali neki narod v celoti.¹ Skrajna različica takšnega sprenevedanja celo vključuje v svoj konceptualni aparat nekatere socialistične in utopične kategorije, da bi lahko uspešneje nevtralizirala napredno alternativo v družboslovju. Če hočemo tedaj kritično premisliti idejo in delovanje mnogonacionalnih družb, je očitno, da mora tak premislek zajeti vse konstitutivne vidike tega pojava, ne nazadnje tudi legitimirajočo ali kritično vlogo družbenih ved. Z legitimirajočo vlogo družbenih ved merimo na ideološko vlogo družbenih ved, ki je v službi mnogonacionalnih družb, medtem ko gre pri kritični vlogi družbenih ved za — prav tako ideološka — prizadevanja, ki na eni strani razgaljajo buržoazno razredno pristranost mnogonacionalnih družb in na drugi strani tiste, ki skušajo mnogonacionalne družbe instrumentalizirati v smislu zadovoljevanja univerzalnih potreb razreda, ki se utemeljuje izključno na delu.

Gornje teze lahko pojasnimo z nekaterimi dejstvi. Na koncu prejšnjega stoletja je predsednik kraljevskega inštituta profesor J. L. Myres odkrito naslovil svojo letno poslanico z besedami »Znanost človeka v

¹ S takšnim družboslovjem je teoretično obračunal A. W. Gouldner, »Anti-Minotaur: The Myth of a Value-Free Sociology«, *Social Problems*, 9, No. 3 (Winter 1962).

službi države«, s čimer so britanski antropologi javno izrazili svojo podporo in vdanost britanskemu imperiju. Dandanašnji meščanski družboslovci znajo (morajo) bolje zakrivati svojo ideološko naravnost, saj kljub dejstvu, da se meščansko družboslovje skorajda v celoti strinja z eksploatorsko prakso mnogonacionalnih družb, ne bomo srečali naslova letne poslanice te ali one družboslovne discipline, ki bi se glasila: »Družbene znanosti v službi mnogonacionalnih družb«. Ne preseneča tedaj, če je Howard S. Becker v svoji predsedniški poslanici leta 1966 v Miami Beachu skušal to zadrego meščanskih družboslovcev razvozlati s tezo, da se je treba vrniti k eksplikaciji oziroma lokaciji razrednega interesa, ki da naj se pokaže pri vsakem posameznem družboslovcu. Naslov Beckerjeve poslanice je bil: »Na čigavi strani smo?« Gerth in Landau sta dobro dokumentirala vrednostno usmeritev ameriške družboslovne misli: »Šele 1940. leta, ko se je vojna že dobro raznetila, je *American Journal of Sociology*² objavil prvi članek o nacistični stranki. Od leta 1933 do leta 1947 je omenjena revija objavila le dva članka o nacionalnem socializmu. Indeks, ki je zajemal 50 let izhajanja revije, le trikrat omenja Marxa ali marksizem, o Leninu in leninizmu pa sploh ni citatov.«³

»Čisto« teoretično stališče obravnava vire financiranja družboslovnih raziskav kot postransko, zgolj praktično vprašanje, ki nima nikakršne zveze z vrednostnim predznakom financiranih družboslovcev. Toda ta zveza prav gotovo obstaja in so jo napredni družboslovci meščanskega sveta dovolj natančno analizirali. Martin Nicolaus je v eseju »Profesionalna organizacija sociologije«³ vrednostno razčlenil dejstvo, da je ameriško sociološko društvo prejelo prek 80 odstotkov sredstev na podlagi pogodb z vlado in korporacijami. Projekti »Camelot« (Južna Amerika, Čile) in velike družboslovne raziskave v Vietnamu, Tajski in v Afriki so pokazali, da so za njimi stali interesi vojaških krogov in velikih mnogonacionalnih družb. Ni treba posebej poudariti, da je med financerji in realizatorji raziskav visoka vrednostna komplementarnost. Družboslovci, ki se niso bili pripravljene podrediti interesom korporacij in vladnih institucij, so morali najpogosteje po poti C. Wrighta Millsa. Naj spomnimo, da napredno usmerjeni C. W. Mills zaradi prepovedi univerzitetne korporacije ni mogel predavati študentom podiplomskega študija, predvsem zaradi bojazni, da bi se ti navzeli protimperialistične in protimeščanske miselnosti. Millsov čas in ljudje so bili naklonjeni družboslovcem, ki so sicer pridno delali za mnogonacionalne družbe in vladne ustanove, ki pa so znali to svoje interesno in ideološko delovanje zakriti za avreolami »nadideološkosti«, »vrednostne irelevance«, »objektivizmom« in podob-

² Hans Gerth in Saul Landau, »The Relevance of History to the Sociological Ethos«, *Studies on the Left*, 1 : 1 (Fall, 1959).

³ Martin Nicolaus, »The Professional Organization of Sociology: A View from Below«, *The Antioch Review*, XXIX, No. 3.

nim.⁴ Kasneje so mnogi takšni družboslovci svojo dejavnost opravičevali s tem, da pač »ne gre brez denarja« in da ga je treba sprejeti, od koder že pride. Spet drugi, rekli bi lahko bolj zvijačni, so menili, da je takšno vezanje družboslovcev prineslo več koristi kot pomanjkljivosti; koristno da je bilo z vidika nadaljnjega razvijanja družboslovne konceptualne aparature in družbenega priznanja. Takšna opravičila tudi sama niso mogla vzdržati teoretične kritike, ki je ugotavljala, da povezava družboslovcev z vodilnimi ekonomskimi in političnimi krogi ni zgolj »naključje« ali »napaka«, temveč da ima bolj ali manj trajne sledi v razvijanju meščanske družboslovne misli. Tako v praksi kot tudi v teoriji se je potreba spopasti s temi »sledmi« — seveda ne z dnevno samokritiko, temveč s stalno samorefleksijo in z ideološko navezanostjo na zatirane razrede.

Tako kot korporacije v razvitem kapitalističnem svetu je tudi družboslovje močno poseglo v mednarodni svet. Upravičeno bi lahko rekli, da je tudi družboslovje omenjenih dežel v pravem pomenu besede »mnogonacionalno«. Ta novi kvalitativni vidik družboslovja močno povečuje »mednarodno« odgovornost⁵ tako v etičnem kot tudi v ožjem ideološkem smislu. Družboslovec ne sme biti ravnodušen do mednarodnih posledic svojega delovanja, temveč mora tudi vrednostno reflektirati svoje delovanje. Obratna logika meščanskih družboslovcev se najpogosteje vede tako, kot se vedejo najbolj parohialne mnogonacionalne družbe: formulacija interesov in koncentracija profitov potekata v nacionalnem okviru (visoko industrializirane dežele), le neposredno delovanje družb in njihov naziv (mnogonacionalne) opravičujeta takšno poimenovanje. Iz povedanega je očitno, da problem delovanja mnogonacionalnih družb ni le neke vrste »zunanja politika« družboslovcev razvitih dežel, temveč problem, ki zadeva bistvo družboslovja — njegovo vrednostno in problemsko usmeritev. Ni naključje, da se je problema mednarodne odgovornosti družboslovcev zelo dobro zavedal prav C. Wright Mills, ko je kritiziral »neorganizirano neodgovornost v svetu nacionalnih držav«. ⁶ Družboslovce zahodnega sveta je opozoril na to, »da so v našem času problemi zahodnih družb nujno tudi problemi sveta«. Iz konteksta, v okviru katerega je bila ta misel izrečena, je lahko razbrati, da gre za takšno dojetje problema zahodnih družb, ki vključuje tudi planetarno razsežnost, tedaj tudi za razumevanje problemov dežel v razvoju in socialističnih dežel kot problemov zahodnega sveta.

Mills se ni omejil le na diagnozo stanja v svetovnem družboslovju, opredelil je tudi vrednostno usmeritev, ki daje družboslovju predznak

⁴ Glej Gouldnerjev prispevek, ki je omenjen zgoraj, in Howard S. Becker, »Whose Side Are We On?«, Morris L. Madley and James E. Conyers eds., *Sociology for the Seventies*, John Wiley and Sons, Inc., New York, 1972, pp. 26—37.

⁵ V tej zvezi opozarjamo na esej Byrona Foxa, »The Emerging International Sociology«, v J. L. Horowitz ed., *The New Sociology*, Oxford University Press, London—New York, 1964, pp. 476—490.

⁶ C. W. Mills, *The Sociological Imagination*, New York 1959, str. 9.

osvobodilnega agensa. V tej zvezi so njegove ideje dovolj relevantne za našo razpravo o odnosu družbenih ved do mnogonacionalnih družb. V delu »Marksisti«⁷ je Mills opozoril na to, da lahko prav marksistična analiza kljubuje problemom današnjega časa ali (po njegovem) »četrte epohe«. Marksizem da se je odprl in se intenzivno ukvarja z novimi problemi, liberalizem pa se je nasprotno zaprl v stari svet in zato tudi ne razvema več strasti in duha ljudskih množic v svetu. Alternativi nevtralnosti v družboslovju se je mogoče izogniti tako, da se družboslovec postavi na stran porajajočega se sveta in reda. Takšna vrednostna osvoboditev bi šele pripeljala do tega, da bi »družbene vede postale skupni imenovalec našega kulturnega obdobja in da bi domišljija v družboslovju postala najbolj iskana kvaliteta mišljenja«.⁸ Z »domišljijo« je Mills razumel iskanje alternativ obstoječemu svetu neenakosti in nesvobode. Ena največjih ovir pri prevzemanju polne mednarodne odgovornosti pri družboslovcih je njihova nacionalistična determiniranost — ko se interesi in vrednote družboslovca pokrivajo z interesi in vrednotami velike sile.

Mills ni pridigal le drugim, temveč se je sam podal na pot preseganja tistega stanja, ki ga je kritiziral v meščanskem (rekli bi lahko tudi v etatiističnem) svetu. Njegovo delo *Elite oblasti*⁹ mora zanimati vsako raziskovanje mnogonacionalnih družb v sodobnem svetu, saj to delo smiselno razčlenjuje vlogo ekonomskopolitičnega in vojaškega kompleksa (tudi) v mednarodnem življenju. Mills ni bil navdušen nad družboslovnimi raziskavami, ki so samo primerjale rezultate iz različnih nacionalnih sredin, bil pa je tudi daleč od tega, da bi sprejel konvergenčno teorijo, ki si je v bistvu prizadevala fiksirati predstavo o idealnem svetu, v katerem ena ali dve velesili kažeta vsem drugim deželam sveta pot, po kateri da bodo morale slej ko prej tudi one. Predložena metodološka alternativa, ki dejansko kvalificira družboslovje kot resnično mednarodno in nenacionalistično, je primer »področnih skupin« (»area clusters«)¹⁰: študija 100 držav in 50 mest, ki bi jih bilo treba zaradi njihovih specifičnosti razdeliti na 5 do 6 svetovnih območij v smislu glavnih variabel. To je seveda le še prvi korak na poti resnične internacionalizacije družboslovja.

Družboslovci bi morali ne nazadnje konstruirati »nenavadne hipoteze«, ki bi se spraševale o obstoječem mednarodnem redu ali ki bi nakažovale še druge alternative. Za primer »nenavadnih hipotez«, ki jih družboslovci le marginalno postavljajo na dnevni red, vzemimo tele: o perspektivah sveta brez vojne in vojske; kakšno prihodnost prinaša takšen svet, kakršen je danes; alternativna vloga mnogonacionalnih družb; ideja in realnost egalitarizma v planetarnih razsežjih; perspektive tretjega sveta

⁷ C. W. Mills, *The Marxists*, New York 1962.

⁸ *The Sociological Imagination*, str. 13.

⁹ C. Wright Mills, *The Power Elite*, New York 1956.

¹⁰ O tem poroča I. L. Horowitz, »The Unpublished Writings of C. W. Mills«, *Studies on the Left*, 3, No. 4, pp. 3—23.

glede na obstoječi ali alternativni svetovni sistem; itn. Družboslovje se mora ukvarjati s problemom človekove večplastčnosti (zgodovine), »ki se sestoji iz vseh družbenih svetov, v katerih so ljudje živeli, še živijo ali bi jih utegnili živeti.«¹¹ Predvsem pred družboslovci iz bogatih dežel stoji naloga, da se lotijo proučevanja teh problemov. Vse dokler ne pride do konfrontacije s temi problemi, ne moremo pričakovati rešitev. To, da do tega še ne prihaja, je po Millsovem mnenju ena največjih človeških napak, za katero odgovarjajo privilegirani ljudje današnjega časa. C. W. Mills je prej kot katerikoli drug družboslovec iz meščanskega sveta (na primer Herbert Marcuse) razgalil enodimenzionalno usmerjenost meščanskega družboslovja, ki ga »zanimajo« le ozek nacionalni ali nacionalistični interes — funkcija take družboslovne teorije je le v tem, da ga potrjuje in preizkuša njegove meje. Okvire in meje takšnega družboslovja je določil politični establishment oziroma njegovi predstavniki. Dne 21. maja leta 1962 je predsednik J. F. Kennedy na konferenci ekonomistov v Washingtonu razglasil, da so problemi doma in v svetu izključno »tehnični in administrativni problemi«. Ni več prostora za »gibanja strasti«, za »ideološke in politične razlike«, za ideološke alternative sploh, kot je bilo to značilno za nemirna obdobja v preteklosti.

Poleg Millsovega prispevka moramo vsaj omeniti vsa tista prizadevanja naprednih družboslovcev meščanskega sveta, ki so raziskovali skupne in diferencialne vidike notranje in zunanje politike. Teza, da so mnogonacionalne družbe svojevrstni ekonomski pojav, ki je samo podaljšana roka domačih institucij v deželah velikih sil, ni obremenjena z mehanicizmom, če si prizadevamo razjasniti tudi vzvratne zveze. Zveze med domačo represijo in imperializmom niso prvi »odkrili« liberalno in napredno usmerjeni družboslovci, pogosto se je razodevala kar v politični retoriki. Ameriški senator Albert J. Beveridge je aprila 1897 formuliral imperialistično etiko, ki so ji mnogonacionalne družbe v večini še vedno vdane, s tem »realizmom«: »Ameriške tovarne proizvajajo več, kot lahko porabi ameriško ljudstvo; ameriška zemlja da več, kot lahko to ljudstvo potroši. Usoda nam je napisala politiko; svetovna trgovina mora biti in bo naša.«¹² Mnoge Wilsonove politične izjave bi lahko le še bolj potrdile podobna znamenja imperialistične politike. Že pred dobrimi desetimi leti je okoli 4200 ameriških korporacij nadzorovalo prek 14.000 tujih korporacij, kar potrjuje, da se še vedno uveljavljajo politični cilji imperialističnega programa spred več kot 70 leti. L. B. Johnson je bil pred nekaj leti še bolj »odkrit« in agresiven: »Danes šteje svet 3 milijarde prebivalcev, mi pa imamo samo 200 milijonov prebivalcev. Razmerje je 15 : 1. Če bi moč pomenila tudi pravico, potem bi nas poteptali in nam vzeli, kar imamo. Imamo tisto, kar oni potrebujejo in želijo.«¹³

¹¹ *The Sociological Imagination*, str. 132.

¹² William A. Williams, *The Tragedy of American Diplomacy*, New York, Dell, str. 17.

¹³ *The New York Times*, November 2, 1966, str. 16.

Politični recepti, ki so bili namenjeni družboslovju, so naleteli na ugoden odmev. Funkcionalistični »avantgardisti« so se že pred Kennedyjem in Johnsonom gibali znotraj tako razumljenega »weltanschaunga«. Naj ponovimo glavne postavke prevladujoče teorije in ideologije v meščanskem družboslovju: sistem je v ravnotežju; motnje v ravnotežju vodijo do prilagajanja v različnih subsistemih družbe, tako da prihaja vedno znova do vzpostavitve ravnotežja in ostaja družba v bolj ali manj nespremenjeni obliki. Paradigma tega učenja gleda na akcijski sistem skoz prizmo štirih subsistemov človekove akcije: organizem, osebnost, družbeni in kulturni sistem. Vsak akcijski sistem ima tele štiri funkcionalne kategorije: vzdrževanje vzorca (ta podpira glavne kulturne vrednote družbe — religiozne institucije); integracija (institucije, ki vzdržujejo diferencirane norme in pravila — sodstvo, policija itn.); realizacija cilja (politični sistem, ki odgovarja na zahteve po obrambi kolektivnih interesov); in adaptacija (ekonomski sistem oziroma prilagajanje fizičnemu okolju). Te abstraktne funkcionalistične teze so neke vrste »kulise« za bolj konkretno uporabljene politične stavke v meščanskem družboslovju, kot so, na primer, tile: »Delavci (v zahodnem svetu) so uresničili svoje industrijsko in politično državljanstvo« ter »napredek v prenosu industrijskega dela od človeka k strojem je bistveno preobrazil razredni sistem.« Omenimo še slavospeve »poindustrijski družbi« in »družbi velikih nacionalnih in mnogonacionalnih korporacij«, ki da »odpravljajo pomanjkanje v sferi zadovoljevanja človekovih osnovnih potreb«. Ne preseneča, če je praksa mnogonacionalnih družb v takšnih teoretičnih utemeljitvah videla teoretično podporo in zaveznika, in narobe, če so konservativno in pragmatično usmerjeni družboslovci videli v mnogonacionalnih družbah institucijo koncentrirane moči, ki zagotavlja zanesljivo finančno in politično skrbništvo.

Meščanski svet, kot izhaja iz pričujočega razmišljanja, še ni v Orwelovem letu »1984«. Poleg represivnih tokov v družboslovju delujejo tudi dovolj opazno napredni in socialistično¹⁴ usmerjeni družboslovci, ki blokirajo popolno sprostitev imperialistične represije — tudi tiste represije, ki je navadno sestavni del delovanja mnogonacionalnih družb. Kljub temu da v tem prispevku poudarjamo napredne, imenujemo jih lahko tudi osvobodilne, tokove v družboslovju meščanskega sveta, pa nočemo podleči pluralističnemu mitu, ki izenačuje socialno moč represivnih in osvobodilnih tokov. Represivno družboslovje ima kljub vsemu odločujočo vlogo v procesu selekcioniranja političnih alternativ, medtem ko »osvobodilno«, kritično družboslovje onemogoča popolno sprostitev lastniške logike. Kritično in socialistično usmerjeni družboslovci poleg tega sprejemajo svojo polno mednarodno odgovornost in relevantnost, saj rezultati njihovih raziskav mnogonacionalnih družb v marsičem pomagajo

¹⁴ Primer takšne naravnosti je mogoče najti pri Richardu Flacksu, »Towards a Socialist Sociology«, *The Insurgent Sociologist*, Vol. II, No. 2, Spring 1972, pp. 18–27, in številnih drugih.

»tretjemu svetu« pri sistemskem izgrajevanju »samozaščite« pred njihovim delovanjem. Nekatera izmed omenjenih raziskovalnih prizadevanj so šla tako daleč, kar je bilo več kot nenavadno za obdobje »vrednostno nevtraliziranega« družboslovja, da so po radikalni analizi mnogonacionalnih družb nakazovali, katere bi lahko bile tiste realne družbene strukture (razredi) v kapitalističnem svetu ali v deželah v razvoju, ki bi lahko prevzele zgodovinsko nalogo spopada z ideologijo in prakso mnogonacionalnih družb ter pripeljale do dialektične negacije njihovih struktur.¹⁵ Njihovi »mejni« rezultati in spoznanja so že prestopili meje naprednega družboslovja v meščanskem svetu, ki je v svoji »otročki« fazi le zbiralo statistične podatke ter se z veliko dozo moralnega gneva »čudilo« negativni socialni in razredni implikaciji delovanja mnogonacionalnih družb doma in v deželah v razvoju. Toda že ti prvi začetki so, kot je slutil in pripomogel C. Wright Mills, nakazovali, da ne more ostati pri začetkih, ali če si sposodimo Novalisa, da so tisti, ki sanjajo o sanjah, na tem, da se bodo kmalu prebudili.

ROMAN KIRN

Čile in multinacionalne družbe

1. Prodor tujega kapitala v Čilu

Hiter tehnološki razvoj in ekspanzija v produkciji sta bila pogoj za prodor kapitala onkraj nacionalnih meja. Med prvimi industrializiranimi državami, ki so začele izvažati kapital, je bila Anglija; njen kapital je prevladoval v Latinski Ameriki do konca 19. stoletja. Angleški kapital je konec 19. stoletja nadomestil ameriški, ki je sprva investiral predvsem v rudarstvo Mehike in Čila. Prisotne so bile tudi investicije Francije, Nemčije, Belgije, Nizozemske in Portugalske, vendar v precej manjši meri.

Države Latinske Amerike so bile s svojimi bogatimi ležišči rud in nafte zelo pripravne za investiranje. Med najvidnejše momente, ki so omogočili prodor tujega kapitala, lahko štejemo prevlado oligarhije zemljiških posestnikov, nesposobnost samih latinsko-ameriških držav, da bi se hitreje in učinkoviteje konstituirale v državnem smislu, in pomanj-

¹⁵ V tej smeri se giblje večina prispevkov v R. C. Edwards, M. Reich and T. E. Weisskopf, *The Capitalist System — A Radical Analysis of American Society*, P-H, Inc., New Jersey 1972, in deloma v G. J. Graham and G. W. Carey, *The Post — Behavioral Era — Perspectives on Political Science*, David McKay Co. Inc., New York 1972.

kanje dinamičnih gospodarskih procesov. Ne nazadnje je tujo gospodarsko penetracijo omogočila tudi kolonialna miselnost domače elite. Tuji kapital je imel prednosti, ki so izvirale iz radikalne preobrazbe v tehnologiji, in pri tem so domače družbe propadle, ker niso mogle tekmovati z razvitimi in močnimi tujimi družbami, ki so imele med drugim tudi vse prednosti pri plasiranju produktov na svetovni trg.

Eno izmed prelomnic v čilski gospodarski politiki pomeni vladavina diktatorja Carlosa Ibaneza, ki je v polovici petdesetih let tega stoletja na široko odprl vrata tujemu kapitalu. Še več, obstajal je celo zakon iz leta 1954, s katerim so skušali privabiti v Čile čimveč tujega kapitala. Po nekem drugem zakonu so lahko tuje družbe izvažale tudi dobiček, zato je državi ostalo od proizvodnje bakra samo 50 centov od izvoženega dolarja, kar je dobila v obliki mezd in davkov. Tuje družbe so na leto izvozile za približno 80 milijonov dolarjev dobička, celotni odtok kapitala pa je bil 300 milijonov dolarjev. Samo štiri velike ameriške družbe so v 60 letih v Čilu ustvarile dohodek 10,8 milijarde dolarjev. Čilski narodni dohodek zadnjih 400 let pa je znašal 10,5 milijarde dolarjev; v 42 letih izkoriščanja rudnikov bakra so tuje družbe za baker odnesle iz Čila 4 milijarde dolarjev profita, medtem ko so v tem času njihove investicije znašale le 30 milijonov dolarjev.¹

Čile je bil torej ugoden teren za plasma ameriškega kapitala, poleg tega pa je tujim investicijam bila naklonjena tudi čilska vlada. Čeprav je že prav od začetka bilo nekaj sporov glede pravic tujih družb, pa so le-te vse do leta 1970, ko je bil izvoljen prvi socialistični predsednik Salvador Allende, neovirano delovale v Čilu.

Vsakršno kompromisarstvo se je v zgodovini teh družb pokazalo za neuspešno; dejstvo, da so v sporih tujih družb s čilsko vlado tuje družbe vedno bile zmagovalce, nam govori o povezavi tujih multinacionalnih družb z državnopolitičnimi strukturami. Vse »radikalne« ukrepe vlad do leta 1970 so tuje družbe zato tolerirale, kajti njihova profitna stopnja od poprečnih 52,8 % ni nikoli zdrknila na normalnih 12 %, kolikor je določal čilski zakon. Glede na to je »razumljiva« reakcija tujih družb na radikalizacijo političnih in gospodarskih procesov s prihodom Salvadora Allendeja na oblast v septembru 1970. Nova čilska vlada je kmalu nacionalizirala družbo ITT² ter rudnike bakra: Chuquicamata in El Salvador (v lasti družbe Anaconda), El Teniente (v lasti Kennecott Copper Company), Exotica in Andina Copper mines. Ob tem aktu čilske vlade so ameriške multinacionalne družbe odkrile imperialistično naravo svojega delovanja, ki se je izražala v vmešavanju v notranje zadeve države in v ogrožanju njene suverenosti.

¹ United Nations — general assembly, 27th session, 4/12-1972 — govor predsednika Salvadora Allendeja.

² ITT — The International Telephone and Telegraph Company.

2. Podtalna dejavnost družbe ITT

Zgodovina mednarodne telefonske in telegrafske družbe v Čilu se začne s pogodbo leta 1930, s katero je takratna čilska vlada zagotovila tej severnoameriški družbi, da ji ne bo treba plačevati davkov in druge prednosti. Vlada se v dobrem namenu za modernizacijo dežele ni zavedala, kakšne prednosti je dala tej družbi, in to za celih 50 let, za kolikor je bila pogodba sklenjena.

Kljub velikim profitom, ki jih je v 40 letih dobila ta družba, pa so telefonske službe v Čilu ene med najbolj pomanjkljivimi na svetu. Z drugimi besedami, ti profiti niso bili nikoli investirani v modernizacijo telefonskega omrežja, kakor je bilo določeno v pogodbi. Naj navedem nazoren primer: leta 1940 je bilo svetovno poprečje telefonov na 100 prebivalcev 1,9, čilsko pa 1,7; leta 1970 pa se je svetovno poprečje dvignilo na 7,1, čilsko pa samo na 3,6. Leta 1966 je družba ITT napravila sporazum za instaliranje 150.000 telefonskih linij v skupni vrednosti 120 milijonov dolarjev.³ Vsaka telefonska linija, ki bi jo po tej pogodbi ITT napravila, bi stala 600 dolarjev, dejanske vrednosti pa je bilo samo 370 dolarjev, glede na ponudbo švedske družbe »Ericsson«. Ta družba in verjetno tudi druge bi torej za ta denar postavile 235.000 telefonskih linij in ne samo 150.000.

Leta 1964 je bilo v poročilu Argusove preiskovalne družbe rečeno, da je družba ITT prišla do spoznanja, da so zanjo najugodnejše operacije pri devalviranih nacionalnih valutah, kajti ITT je sprejemala plačilo v zlatu, plačevala pa je v nacionalni valuti; že same razlike v valutnih tečajih prinašajo dovolj velike profite.

Glede na to študijo sta bila Čile in Peru največja vira profitov za ITT. Ti dve državi sta prinašali 90 % vsega zaslužka ITT v Latinski Ameriki — Čile 70 % in Peru 20 %.⁴

Volitve v septembru leta 1970 so prinesle zmago združeni levici, stranki Narodne enotnosti, predsednik pa je postal njen predstavnik Salvador Allende Gossens. Nova vlada predsednika Salvadorja Allendeja se je odločila, da bo nacionalizirala družbo ITT. Leta 1971 je nacionalna komisija za telekomunikacije, sestavljena iz predstavnikov vlade in obojenih sil, ekspropriirala družbo ITT. Pred nacionalizacijo je vlada poskušala doseči sporazum z ITT, vendar brez uspeha; ITT je namreč zahteval povračilo v višini knjižne vrednosti, kar pa ni bila realna vrednost premoženja te družbe. Čilska vlada je predlagala, naj mednarodna komisija oceni lastnino ITT, kar so predstavniki ITT zavrnil. Namesto tega je ITT sklenila sporazum z družbo OPIC⁵, po katerem bi ji le-ta plačala zavarovalnino v višini 105 milijonov dolarjev, kar je več kot znaša vred-

³ »Le Nouvel Observateur«, Paris, 8/5-1972.

⁴ »The Chilean Report«, Santiago 1972, No. 3, p. 5.

⁵ OPIC — Overseas Private Investments Corporation.

nost investicij ITT v čilske komunikacije. Družba OPIC je odvisna od vlade ZDA in zagotavlja zavarovalnino ameriškim privatnim družbam, ki investirajo v tujih državah.

Potekali so še razgovori čilske vlade z družbo ITT, ko so odkrili tajne dokumente ITT, ki govorijo o preprečitvi izvolitve Salvadorja Allendeja leta 1970. Ameriški novinar Jack Anderson je izdal knjigo o dokumentih, ki govore o podtalni dejavnosti družbe ITT.⁶ Ta knjiga priča, da so ti dokumenti zgodovinske pomembnosti kot odkritje ekonomske in politične penetracije velike imperialistične multinacionalne družbe in njene vlade v tujo državo.

Ti dokumenti pričajo o zaroti, s katero naj bi preprečili izvolitev Salvadorja Allendeja. Vsebina zarote je bila ustvariti finančni kaos v državi, povzročiti anarhijo ter izzvati skrajno levico v nasilno akcijo, da bi povzročili intervencijo čilske armade. ITT je upala, da bi ekonomski kaos pripeljal do vojaškega udara s ključnim akterjem upokojenim generalom Robertom Viauom. V to zaroto so bile vmešane osebnosti iz družbe ITT, CIA in vlade ZDA.⁷ V ta namen so pripravili načrt, ki naj bi odstranil Salvadorja Allendeja v prihodnjih šestih mesecih. Načrt je imel 18 točk in je vseboval: blokiranje gospodarstva, diplomatske sabotaže, sejanje panike med ljudstvom, itd.

Reakcija na te dokumente v Čilu je bila različna — opozicija je dvomila o njihovi avtentičnosti, vlada pa jih je resno proučila; uradna izdaja dokumentov je bila razdeljena v štiri poglavja:

1. Preprečitev izvolitve Salvadorja Allendeja;
2. Ustvarjanje ekonomskega in političnega kaosa;
3. Udar;
4. Povzetek, kritika.

Moč in predrznost družbe ITT nas niti ne preseneča, kajti:

1. ITT je močno naslonjena na zvezno vlado, na CIA in na FBI (nekdanji glavni direktor CIA John Mc Cone je postal direktor ITT, še vedno pa je tajni svetovalec CIA);
2. ITT tesno sodeluje s Pentagonom (z zračno divizijo);
3. med osebjem ITT so številni bivši diplomati, visoki funkcionarji, bankirji in ljudje, odgovorni pri CIA.

Kljub svoji moči pa ta severnoameriška družba ni mogla prikriti tega, da je poskušala preprečiti izvolitev Salvadorja Allendeja. Poiskati moramo odgovor na vprašanje, zakaj je družba ITT tvegala svoj ugled v taki kriminalni akciji, kajti njene investicije v Čilu, ki ne presegajo 103 milijonov dolarjev, so minimalne glede na njeno aktivo 9 milijard dolarjev. Ponujata se nam dva odgovora:

1. zato, da bi zavarovala interese družbe — ob nacionalizaciji ITT bi ta poleg neposredne ekonomske škode pri svoji mednarodni dejavnosti

⁶ Jack Anderson: »Tajni dokumenti ITT«, Washington Post, 23. marec 1972.

⁷ O tej zaroti govori članek Anthonyja Sampsona v »Observerju«, 17. junija 1973.

nedvomno imela tudi posredno škodo, kajti čilski primer bi se lahko ponovil v kateri drugi državi;

2. zato, da bi zavarovala državne interese — po tej plati lahko ITT obravnavamo kot eksponenta ameriške vlade.

Nacionalizacija ITT sama po sebi za zvezno vlado niti ne bi pomenila veliko, če le-to, gledano v širšem kontekstu radikalizacije čilskih političnih in gospodarskih procesov, ne bi pomenilo izrivanja vpliva ZDA in nove politične usmeritve, v kateri ne bi bilo veliko prostora za ZDA in njene interese. Še bolj je za ZDA nevarno dejstvo, da je ideja socializma, s konkretnimi poskusi, da se uresniči, zrasla avtonomno v Čilu, na ozemlje Latinske Amerike, kar je v danem trenutku pomenilo spodbudno tovrstnim težnjam v drugih državah Latinske Amerike.

3. *Multinacionalne družbe za baker*

V Čilu sta bili do izvolitve Slavadorja Allendeja prisotni dve severno-ameriški multinacionalni družbi — Kennecott Copper Company in Anaconda, ki sta skupno proizvedli 85 % čilskega bakra v treh največjih rudnikih bakra v Čilu in v svetu.

Družba Kennecott je imela v lasti delnice rudnika El Teniente, Anaconda pa delnice rudnikov Chuquicamata in El Salvador. V letu 1967 je vlada predsednika Eduarda Freija odkupila 51 % delnic družb bakra, leta 1970 pa je vlada predsednika Slavadorja Allendeja nacionalizirala vse tuje družbe bakra.

Proizvodnja bakra je za Čile izredno pomembna, saj je steber čilskega gospodarstva in temelj ekonomske rasti dežele. Izvoz bakra znaša 3/4 čilskega izvoza in letna prodaja bakra na tuje trge (približno 680.000 ton) daje čilskemu gospodarstvu okrog 800 milijonov dolarjev, to je 80 % vseh čilskih deviz. Svetovno gibanje cene bakra zato močno vpliva na čilski proračun, na zunanjetrgovinsko menjavo in na splošno gospodarsko stanje v državi. Padec enega centa pri svetovni ceni bakra namreč pomeni izgubo približno 8 milijonov dolarjev letno.

Vpliv multinacionalnih družb je pri takih monokulturnih proizvodih, kot je čilski baker, zelo občuten. Stopnja produkcije bakra ni toliko odvisna od nacionalnih potreb po hitrejši ekspanziji in ekonomski rasti, temveč bolj od položaja na svetovnem trgu. Stopnja produkcije je določena s potrebami multinacionalne družbe. Zahteve tržnega tekmovanja na eni strani in potreba po preživetju korporacij na drugi strani prisilijo korporacije, da prevzamejo na primer vse možne rudne vire. Družba potem lahko kontrolira depozite surovin, presežke in bodoče potrebe, in kolikor manj teh surovin imajo v rokah njeni tekmeci, tem večje adute ima v rokah družba, ki razpolaga s surovinami. Vpliv take politike na čilsko gospodarstvo je negativen, kajti:

a) njene surovine so s tem nemobilne; npr. rudnik bakra Rio Blanco je dolga leta družba Cerro držala v rezervi, ker bi eksploatacija tega rudnika pri takratni svetovni ceni bakra ne prinesla dovolj profitov;

b) negativen vpliv je tudi v nasprotni smeri, ker multinacionalne družbe lahko ponudijo svoje rezerve na trgu, ki jih trg ne more absorbirati, in posledica tega so nižje cene surovin na svetovnem trgu.

Tuje družbe so poleg tega imele pravi mačehovski odnos pri izkoriščanju rudnikov bakra — po analizi francoskih strokovnjakov, ki so izvedli anketo po naročilu čilske vlade, so tuje družbe izkoriščale samo najbolj bogata ležišča rude, za sabo pa so puščale na pol izkoriščene predele. Tako je bila eksploatacija teh bogatih površinskih nahajališč onemogočena za najmanj štiri leta.⁸ Te družbe niso samo omejevale obsega proizvodnje, ampak so tudi preprečevale razvoj višjih faz v obdelavi surovin; tako so čilsko rudo predelovali zunaj njenih meja pod kontrolo ameriških družb, kar pomeni omejevanje vira akumulacije v državi, zmanjšanje njene kupne moči in oviranje ekonomskega in družbenega razvoja.

S prihodom Salvadorja Allendeja na oblast se je politika »čilenizacije«⁹ prejšnjega predsednika Eduarda Freiija spremenila; nova vlada ni popuščala pritiskom severnoameriških družb — 11. julija 1971 so v kongresu soglasno sprejeli ustavni zakonski osnutek, po katerem so nacionalizirali pet velikih rudnikov bakra: Chuquicamata, El Salvador, El Teniente, Exotica in Andina Copper mines. Do nacionalizacije je država imela v lasti 51 % delnic rudnikov Chuquicamata, El Salvador in El Teniente, 25 % delnic rudnika Exotica in 30 % rudnika Andina⁹, v vseh rudnikih pa je bila administracija v rokah tujih družb. Na konferenci ministrov za rudarstvo Zbora držav izvoznic bakra (CIPEC) so po pravni poti dokazali pravico države do lastnih naravnih bogastev — v tem duhu je bila sprejeta resolucija št. 1803 na zasedanju generalne skupščine OZN leta 1962 in pozneje resolucija OZN leta 1970¹⁰, enako tudi resolucija št. 46 in konference UNCTAD III v Santiagu leta 1972.

Konflikten odnos med nacionaliziranimi družbami in čilsko vlado je nastal pri vprašanju odškodnine. S programom nacionalizacije za časa predsednika Eduarda Freiija ni bilo posebnih težav, kajti takrat so tuje družbe določale višino odškodnine, pri čemer so računale tudi na to, da do popolne nacionalizacije dejansko še ne bo kmalu prišlo. Nova vlada predsednika Salvadorja Allendeja je določila, da se kompenzacija plača po knjižni vrednosti z dne 31. decembra 1970, minus vsi nadpoprečni profiti v obdobju 1955—1970.¹¹ Čezmerni profiti so v treh glavnih rudnikih bakra znašali 774 milijonov dolarjev: 410 milijonov dolarjev pro-

⁸ Dokumentacija RTV, Ljubljana.

⁹ Za te delnice je čilska vlada plačala več, kot pa je bila njihova knjižna vrednost.

¹⁰ Year Book of the United Nations, 1970, p. 453.

¹¹ Economic Survey of Latin America, 1971, p. 107—119.

fita je imela družba Kennecott v rudniku El Teniente, družba Anaconda pa 364 milijonov dolarjev (300 milijonov dolarjev v rudniku Chuquicamata in 64 milijonov dolarjev v rudniku El Slavador). Glavni faktor pri določanju nadpovprečnih profitov je bil pregled profitnih stopenj, ki so jih te družbe dobile za svoje investicije v ZDA in v drugih državah med letoma 1955 in 1970. Poprečna profitna stopnja je bila 9,9 %, v Čilu pa je bila v tem obdobju poprečna profitna stopnja 52,8 % na kapitalne investicije. Po čilski zakonodaji bi tuje družbe lahko imele največji profit 12 % in zaradi tega so ustrezno zmanjšali kompenzacijo. Svetovne investicije družb Anaconda znašajo 1.166.199 dolarjev, od tega 16,64 % v Čilu. V letu 1969 ji je monopol bakra prinesel svetovni profit 99.313.000 dolarjev, od tega 78.692.000 dolarjev iz Čila, kar znaša 79,24 % vsega profita. Torej 79,24 % celotnega profita pri 16,64 % kapitalnih investicij. Pri družbi Kennecott pa 21,37 % celotnega profita pri 13,6 % kapitalnih investicij.¹²

Na podlagi tega je čilska vlada ugotovila knjižno vrednost nacionaliziranih družb — znašala je 663,2 milijonov dolarjev; ob upoštevanju čezmernih profitov pa družbi Kennecott in Anaconda nista dobili nobene odškodnine, še več, prva dolguje Čilu 310 milijonov dolarjev, druga pa 58 milijonov dolarjev, medtem ko dobi družba Exotica 14,8 milijona dolarjev, Andina pa 20,2 milijona dolarjev.¹³ Državni tajnik ZDA Roger Rogers je na to odgovoril, da bi ta čilska koncepcija pretiranih dobičkov utegnila prizadeti ameriške investicije ne samo v Latinski Ameriki, temveč v vseh državah v razvoju.

Predsednik družbe Kennecott C. D. Michaelson pa je septembra 1972 napisal pismo, ki so ga poslali kupcem čilskega bakra in v katerem je razglašal lastniške pravice do bakra iz rudnika El Teniente in hkrati obljubil določene akcije, če bodo oškodovani pri svojih koristih.¹⁴ S tem so ameriške družbe začele embargo za čilski baker. Pri teh nelegalnih akcijah je prednjačila predvsem družba Kennecott, ki je hotela zapleniti čilske tovore bakra v evropskih pristaniščih.

Družba Kennecott je svoje nelegalne akcije začela že v času volitev leta 1970, ko je hotela skupaj z družbo ITT preprečiti izvolitev Salvadorja Allendeja. Začelo se je z atentatom na generala Reneja Schneiderja, s čimer so hoteli doseči, da bi se čilska armada aktivno angažirala v notranjepolitičnih procesih, dalje, ob izvolitvi Salvadorja Allendeja so tuje družbe sabotirale proizvodnjo bakra, pozneje so čilske rudnike zapustili vsi ameriški strokovnjaki, Američani so ustavili dobavo reprodukcijskega materiala, poleg tega so pod dobrimi pogoji zaposlitve vabili čilske strokovnjake v ZDA. V šestih mesecih od Allendejeve izvolitve je

¹² »Tricontinentale«, julij 1971, p. 6.

¹³ Economic Survey of Latin America, 1971, p. 107—119.

¹⁴ »The Chilean Report«, Santiago 1972, No. 7, p. 3.

cena bakru zdrknila od 60 na 45 centov za tono, kar je bila najnižja cena v zadnjih letih.¹⁵

Dohodek od bakra pomeni za Čile devize za uvoz hrane, strojev, opreme — vsega, kar Čile potrebuje za normalno funkcioniranje. Če se cena bakru zniža, lahko pride do gospodarske krize. Z dohodki od bakra pokrivajo tudi velik delež nacionalnega proračuna, zato ob manjši ceni bakra vlada nima dovolj denarja za plače, za financiranje javnih del, za uresničevanje ekonomskih planov, itd. V luči razsežnosti, ki jih povzroči padec cene bakru, dobe akcije ameriških multinacionalnih družb dejansko izraz vmešavanja v čilsko suverenost in samostojno pot njihovega družbenega razvoja.

Gledano v luči političnih silnic je zvezna vlada ZDA najbolj zainteresirana za stalno gospodarsko prisotnost, ki obenem pomeni tudi njihovo politično prisotnost. Ob tem se upravičeno postavlja vprašanje, kje se začenjajo in kje končajo privatni interesi in kje državni interesi; toleriranje privatnih špekulacij multinacionalnih družb se konča z aktivnimi državnimi posegi á la CIA v suverenost drugih držav. Resnosti takega početja smo se mogoče zavedeli žal mnogo prepozno, ob konkretnem primeru in dokazu hkrati, ko je reakcionarnim silam v Čilu skupaj z imperialističnimi posegi uspelo porušiti vse, kar je vlada Salvadorja Allendeja ob podpori širših množic ustvarila v treh letih vladanja.

4. Tuja ekonomska pomoč

Statistični podatki o posojilih, ki so jih odobrile nekatere multinacionalne agencije, kot so npr.: Svetovna banka, Medameriška banka za razvoj, Agencija za mednarodni razvoj in Eximbanka, nam povedo, da niso samo nacionalizirane tuje družbe bile tiste, ki so izvajale politični in gospodarski pritisk na Čile, ampak tudi take ustanove, kot sem jih naštel zgoraj.

Med letom 1971/72 so znašala celotna nesklenjena posojila 205.710.000.— dolarjev, pri čemer je Čile leta 1971 dobil le 41.356.000.— dolarjev posojila. Od leta 1970 Svetovna banka in Agencija za mednarodni razvoj (AID) nista povečali svojih posojil. Posojili leta 1971 sta v celoti izvršili Medameriška banka za razvoj in Eximbanka. Da so politični kriteriji primarni pri dodeljevanju mednarodnih posojil, potrjuje tudi izjava predstavnikov Svetovne banke, ki so dejali, da bodo ukinili vse kredite Čilu, in hkrati povedali, da politika Svetovne banke ni dajati kreditov državam, ki so v konfliktnem odnosu z drugo državo (!) glede nacionalizacije tujih investicij.¹⁶ Ko so julija 1971 nacionalizirali rudnike bakra, je Eximbanka odklonila kredit čilskemu nacionalnemu

¹⁵ Te manipulacije z bakrom so opisane v članku »The Copper Conspiracy« v časopisu »Tricontinental«, julij 1971.

¹⁶ »The Chilean Reports«, Santiago 1972, No. 8, p. 1.

civilnemu letalstvu, malo zatem pa je Mednarodna banka za razvoj odklonila posojila državam, ki so ekspropriirale ameriško lastnino brez kompenzacije. Geral Alter, direktor pri Svetovni banki za Latinsko Ameriko, je poluradno izjavil, da so posli s Svetovno banko odvisni od čilskih kompenzacij nacionaliziranim tujim družbam bakra. Te zahteve so bile dopolnjene z ukazi za embargo naslednjim čilskim organizacijam: Centralni banki, CODELCO, ENAMI, administrativnemu komiteju rudnika El Teniente, LANCHILE CORFU (Korporacija za razvoj) in CAP (Pacifiška družba za jeklo).¹⁷

Taki diskriminacijski kriteriji pri dodeljevanju mednarodnih posojil pri institucijah, kot so Svetovna banka in druge in katerih primarna funkcija bi morala biti resnično ekonomska in ne politična »pomoč« državam, ki so te pomoči resnično potrebne, so nam razumljivi — s tem pa še niso upravičeni — šele če poznamo funkcionalno odvisnost teh družb od vlade ZDA.

Notranjepolitični razlogi v državah Latinske Amerike, to je potreba, da usmerjajo in nadzorujejo svoj družbenopolitični in ekonomski razvoj, ne dovoljujejo več take politike tujega investiranja, kot danes še obstaja. Še več, lahko bi imele dolgoročne koristi pri omejevanju tujega investiranja, kajti tako lahko, in morajo, lokalni interesi optimalno izkoristiti možnosti in povečati investicije ter pospešiti gospodarsko rast. Tuje multinacionalne družbe niso sprejemljive za države Latinske Amerike predvsem iz dveh razlogov:

a) ker so centri odločanja multinacionalnih družb še vedno v matični državi (v ZDA),

b) ker multinacionalne družbe zadržujejo pridobljeno tehnološko znanje (»know-how«).

Multinacionalne družbe, take kot so, so ovira za to, da bi se v Latinski Ameriki oblikoval skupni trg, ki bi lahko z lastnimi silami vodil gospodarsko in politično življenje v Latinski Ameriki. To da obstaja dobra volja in interes za latinskoameriško ekonomsko integracijo v sami Latinski Ameriki, samo po sebi še ni dovolj, kajti obenem morajo tudi ZDA ločiti svoje dolgoročne nacionalne interese od privatnih interesov

5. Čile — po vojaškemu udaru

Ob koncu si še bežno oglejmo politične in ekonomske odnose v Čilu po vojaškem udaru. V analizi delovanja glavnih multinacionalnih družb v Čilu smo že spoznali vsebino in oblike vmešavanja teh družb v čilske notranje zadeve, tako da so nam lahko razumljivi vzroki stanja, kakršno je danes v Čilu. Notranji gospodarski in politični položaj v Čilu je danes neprimerno bolj kaotičen, kot pa je bil za časa Allendeja — letna stopnja inflacije znaša 680 % (in še nenehno narašča), stopnja nezaposlenosti je

¹⁷ Ibidem, No. 3, p. 3.

okrog 10 %, kupna moč prebivalstva se je zmanjšala za 40 %. Ob vsem tem je treba tudi poudariti, da sedanji režim Augusta Pinocheja nima podpore v množicah. Vse to pa seveda ne ovira multinacionalnih družb, da ne bi iskale poti in načinov, kako se vrniti v Čile, pri čemer jim novi diktatorski režim ne postavlja nobenih ovir, temveč prej nasprotno.

S prvimi ukrepi, ki jih je sprejel novi režim, je bila nadaljnjemu družbenopolitičnemu razvoju v Čilu odvzeta njegova socialistična narava. Z novo »agrarno reformo« so kmetom odvzeli zemljo, proizvodjalna sredstva pa so vrnili privatnim lastnikom. Okrog 250 družb, ki so bile za časa Allendeja nacionalizirane, je novi režim vrnil privatnim lastnikom; od tega so 50 ameriških družb in podjetij tudi vrnili prejšnjim lastnikom. Te družbe so imeli v glavnem v rokah Anaconda, Kennecott, Cerro Corporation in ITT. Sektor komercialnega bančništva, ki je bil pred udarom pod kontrolo vlade, so reorganizirali in vrnili privatnikom.¹⁸ Za določen čas naj bi v rokah države ostalo rudarstvo (baker), železnice, elektrogospodarstvo, nafta in telekomunikacije, vendar to ni prepričljivo, spričo dejstva, da hunta že sprejema privatne, tuje in čilske investicije v pet največjih rudnikov bakra, in da se družbe, kot so Anaconda, Kennecott, Ford, General Motors, že vračajo v Čile. Hunta je objavila svoj statut o tujih investicijah, s katerim so dobile multinacionalne družbe proste roke, tako da zanje v širšem gospodarstvu ni več nobenih omejitev. Hunta je med drugim opustila tudi načelo o omejitvi izvoza profita tujih družb, kar je v nasprotju s statutom Andskega skupnega trga, kateremu pripada tudi Čile.

Ti ukrepi vojaške hunte postavljajo multinacionalne družbe na tiste pozicije, na katerih so bile pred nacionalizacijo. Kljub politični diskvalifikaciji te družbe ne skrivajo želja, da bi se vrnil v Čile. Že takoj po vojaškem udaru so nekatere nacionalne in mednarodne finančne organizacije spet odprle svoja predstavništva v Čilu. Te organizacije so tudi takoj dale novemu režimu ekonomsko pomoč; tako so ameriške privatne banke ponudile čilski Centralni banki posojilo v višini 100 milijonov dolarjev, Mednarodni monetarni fond je predlagal kredit za Čile v višini 80 milijonov dolarjev, Medameriška banka pa je, prvič po letu 1970, dala Čilu posojilo v višini 22 milijonov dolarjev. Hunto so posredno podprli tudi čilski upniki pod okriljem »Pariškega kluba«, katerim Čile dolguje 780 milijonov dolarjev; podaljšali so namreč rok vrnitve dolga, ki so ga za časa Allendeja stalno izterjevali, tako da bo do leta 1977 Čile lahko plačal le 24 % vsega dolga. Vse to potrjuje dejstvo, da mednarodni kapital ne samo podpira, ampak tudi financira vojaško hunto, s čimer ji omogoča, da se kljub vsesplošnemu kaosu in nepriljubljenosti ohranja na oblasti. Še bolj zaskrbljujoče je dejstvo, da večji del tega kapitala prihaja iz držav, ki so ostro obsodile čilski režim nasilja.

¹⁸ Čilska vlada je prodala 250 milijonov delnic vseh čilskih bank, ki jih je pred udarom v imenu države odkupila vlada Salvadorja Allendeja.

Čilski fašizem in gorilstvo

Zgodovinski okviri nasilja in militarizma

Čilska družba ni mogla biti izjema in se izogniti težnjam, značilnostim in oblikam razrednega boja, ki veljajo za latinskoameriško celino. Čeprav imata čilska zgodovina in čilsko delavsko gibanje nekoliko drugačne značilnosti kakor zgodovina in delavska gibanja v drugih latinskoameriških deželah, se vendarle nista mogla docela osvoboditi zgodovinske težnje in tradicije nasilja in militarizma, ki ju je doživljala vsa Latinska Amerika.

V tem geografskem prostoru sta vladajoča razreda — agrarna oligarhija in monopolna buržoazija — vedno uživala pomoč in podporo severnoameriškega imperializma in sta vedno znala uporabiti oborožene sile za pretorijance, ki bodo branili njihove koristi in utišali proteste kmetov, delavcev, rudarjev in študentov. Poudarimo naj še, da so vojsko uporabljala tudi za zaviranje naprednih demokratičnih procesov in revolucij.

Tragedija Latinske Amerike in njen družbeni zaostanek izvirata še iz preteklosti in zdi se, da celina ni sposobna, da reši vprašanja gospodarske odvisnosti. Doslej še namreč ni bil izdelan revolucionarni politični vzorec, ki bi nakazoval integracijo in osvoboditev vse celine. Še več, njene dežele so neenotne in njihova osnovna bogastva so še vedno lahek plen nenasitnega imperializma, obenem pa baza velikih multinacionalnih družb za akumulacijo kapitala. Omenjene družbe so si zavarovali izkoriščanje s pravim sodobnim korupcijskim mehanizmom, ki jim omogoča, da postavljajo in odstavljajo politike, častnike in vladne izvršilne organe ter nadzorujejo množična občila. Vse je usmerjeno v zaščito in varnost tujega kapitala in tujih naložb.

Narodi Latinske Amerike so šli skoz različne oblike boja. V njihovi dolgoletni zgodovini so bila posebno značilna zadnja desetletja, zlasti po drugi svetovni vojni, ko je večina latinskoameriških držav dosegla precejšen napredek v industrializaciji. Tako so se na eni strani okrepile nacionalne buržoazije, na drugi pa se je številčno povečal industrijski proletariat. Zaradi tega je prišlo do pomembnih sprememb v družbeni strukturi, ki so kasneje odsevale v močnih nacionalističnih, gibanjih in tokovih, ki so narode te celine ideološko okrepili in osvestili. Delavske stranke so začele boj s protifevdalnih, protimonopolnih in protiimperialističnih stališč.

V Latinski Ameriki je politično oblast vedno ogrožal vojaški cezarizem. Napredne vlade so bile nenehno v nevarnosti, da jih oborožene sile vržejo, ker bi se vladajoči razredi in imperializem preveč prestrašili osvobodilnega boja narodov, ki čedalje bolj ogrožajo njihove koristi.

Latinskoameriške armade so postale oborožena roka kontrarevolucije, ki naj bi zavrla revolucionarni proces. Imperializem je zato začel močno prodirati v oborožene sile. Ta proces se je stopnjeval zlasti od leta 1952 naprej, ko so ZDA predložile Latinski Ameriki enotno vojaško strukturo, ki naj bi sicer ustrezala njihovim oblastniškim in gospodovalnim ciljem. Latinskoameriške dežele so se tako zapletle v vojaške sporazume in ZDA so si s tem zagotovile nadzorstvo nad večino armad te celine.

Zgled za takšen sporazum sta čilski primer in pogodba, ki je bila sklenjena v Rio de Janeiru: »To je eden tistih paktov, ki mu načeljujejo ZDA; Čile so kot člana tega pakta doletele vse iz njega izhajajoče negativne posledice. (Tu, v Evropi, je javno mnenje izvedelo, da so vlade nekaterih dežel poleg osnovne pogodbe o vstopu v Atlantski pakt podpisale še nekatere tajne anekse. Po njihovih določilih imajo oborožene sile vodilne članice bloka pravico, da neposredno intervenirajo v primeru, če bi bil članski status kakšne članice ogrožen, njena vojska pa ne bi bila sposobna, da prepreči celotni razvoj dogodkov.)«¹

Imperialistična intervencija in vojaška oblast sta prekinili revolucionarni razvoj Čila. Militarizem in »gorilstvo« sta nastopila ob močni podpori mednarodnih sil in najizbranejših sil notranje reakcije in docela se jima je posrečilo presenetiti sile Ljudske enotnosti (Unidad Popular — UP).

Latinskoameriško »gorilstvo«

Ljudska modrost je vojaške diktature Latinske Amerike imenovala »vlade goril«, kar pomeni nezakonite, totalitarne in korumpirane vlade, ki pridejo na oblast s terorjem in z močjo orožja. Te vlade služijo narodnemu in mednarodnemu kapitalu, dobivajo navodila od teh skupin, ki se naslanjajo na fašistično ideologijo in bolesten nacionalizem, prežet z delirijem samoveličja.

Čim bolj so se množile vojaške diktature v Latinski Ameriki — leta 1960 jih je bilo 5, leta 1975 pa jih je praktično že 15, tem bolj sta se razvijala in pridobivala izkušnje tudi militarizem in gorilstvo. Oblast goril se je očitno krepila, toda z ideološkega stališča so še zmeraj na isti stopnji zaostalosti, kar je razvidno iz njihovega pragmatičnega nacionalizma ter totalitarnega, kontrarevolucionarnega in razrednega političnega vzorca. V najpomembnejših diktaturah je opaziti tele značilnosti:

a) *Totalitarno vedenje.* Diktature skušajo vzpostaviti tako organizacijo in disciplino dela, ki bi ustrezali močno nadzorovanemu družbenemu razvoju. Zato njihov oblastniški stroj ne dovoljuje nobene kritike ali opozicije proti režimu.

¹ Dušan Vilić, polkovnik JLA, Okrogla miza »Kontrarevolucija v Čilu«, Aktualna vprašanja socializma, št. 35., oktober 1973.

b) *Kontrarevolucionarno vedenje*. Diktatura ne dopušča nobenih globljih družbenih sprememb, normalnega delovanja delavskih strank in širjenja revolucionarnih idej. Vodilne strukture diktature sice izjavljajo, da so za modernizem, vendar brez kakršnihkoli sprememb v vzorcu odvisnega kapitalizma v njihovih deželah.

c) *Razredno vedenje*. Ravna se po zahtevah monopolne buržoazije, agrarne oligarhije in multinacionalnih družb.

Vedenja seveda ni moči izenačevati, kajti posamezne diktature se med seboj razlikujejo; svojevrsten je na primer brazilski militarizem, ki se opira na razvito politično, tehnično in vojaško elito. Poleg tega so nekatere vojaške vlade na gospodarskem področju uspele, druge pa niso. Vendar na splošno lahko trdimo, da je večina diktatur zaostrila izkoriščanje delovnih množic ter povzročila padec kupne moči prebivalstva v korist tujega in domačega monopolnega kapitala.

Prav zanimiva je analiza vedenja brazilске vojaške elite, pobudnice družbenopolitične misli, ki najbolje izraža sedanjo težnjo neofašizma oz. sodobnega latinskoameriškega fašizma. Ta elita si mednarodne stike in vlogo velesile, ki naj bi jo imela Brazilija v svetu in v Latinski Ameriki, zamišlja tako, da se bo pridružila severnoameriškem imperializmu in svojo prihodnost združila z njegovo hegemonijo svetovne oblasti. To jasno izraža teza o globalni vojni; v tej tezi brazilska elita zatrjuje, da bo prihodnji spopad bipolaren in da bo Brazilija nujno povezana s severnoameriškim polom. General Castelo Branco je v zvezi s to tezo nadvse jasno povedal: »... v kontekstu konfrontacije z radikalno političnoideološko razmejitvijo ustreznih centrov — ZDA in SZ — bomo ostali neodvisni, če se bomo sprijaznili z neko določeno stopnjo medsebojne odvisnosti — vojaške, gospodarske ali politične.«²

Tako postavljeno vprašanje je izredno vplivalo na miselnost častnikov v drugih latinskoameriških armadah; ti častniki so podlegli temu ideološkemu prikazu in močni vojaški prisotnosti ZDA v Latinski Ameriki in svetu ter so zato večinoma sprejeli to reakcionarno stališče, misleč, da se je treba na vojaškem področju ravnati po navodilih Pentagona in sprejemati od njega tehnično in drugo pomoč, se na političnem področju zadovoljiti z navodili State Departmenta, na gospodarskem področju pa dovoliti naložbe tujega kapitala in delovanje multinacionalnih družb. Takšne so torej težnje pri večini; manjšinska težnja pa so stališča perujске in panamske vojske, ki se ne strinjata s to vrsto skrajne odvisnosti in se zavzemata za naprednejšo miselnost, temelječo na varovanju nacionalnih koristi in na odločnih protiimperialističnih stališčih. Žal, doslej še nista koherentno in jasno izoblikovali opredeljene družbenopolitične misli, ki bi se postavila po robu reakcionarnim brazilskim stališčem.

² Pau de Arará, »Vojaško nasilje v Braziliji«, Založba Siglo XXI, 1972, str. 76.

Kljub temu moramo priznati, da je njuno stališče velik napredek in da povzroča huda nasprotja v vrstah latinskoameriškega militarizma.

V vojašnicah razpravljajo in analizirajo, saj na zavest častnikov in vojakov nenehno pritiska kubanski zgled, pa tudi perujski in panamski primer, ki sta dosegljiva tudi zanje. Danes, ko so vojašnice središča političnih razprav, to primerjanje ne more neopazno mimo vrhovnih štabov, ki se danes v mnogih latinskoameriških državah ukvarjajo z analizami in odločajo o političnih izbirah.

Fašistična ideologija in odvisno čilsko gorilstvo

Čilska vojaška diktatura je natančen posnetek kontrarevolucije v Latinski Ameriki, posnetek, ki kaže, v kakšnem položaju se lahko znajdejo dežele, v katerih se odvijajo napredni družbeni procesi, oz. dežele, ki na podlagi politike razlaščenja ali nacionalizacije osnovnih bogastev načrtujejo pomembne reforme. Militarizem se rojeva v pretorijanski skupini, ki jo kontrarevolucija uporabi, da nasilno vzpostavi sodobni fašizem, vojaška oblast pa ga ustoliči, uporablja v praksi in vsili ljudstvu kot državno oblast.

Čilsko gorilstvo je, ker nima tradicije in ustreznih izkušenj, uvedlo eno najbolj krvavih diktatur v Latinski Ameriki. Ker ni sposobno reševati problemov vladanja, je moralo seči po gnusnem političnem orodju — terorju, h kateremu se mora v svojih represalijah vse bolj zatekati. Po dveh letih diktature je opaziti, da narašča število vojnih ujetnikov oz. političnih zapornikov, svet pa tej oblasti čedalje očitneje kaže svoje zaničevanje. Čeprav čilskih militaristov sicer ni težko upravljati, le spravljajo v obup svetovalce, ki jih je poslal severnoameriški imperializem. Prav tako so obupana tudi vodstva multinacionalnih družb, ki so spoznala, da ti ljudje zelo nespretno vladajo in da tudi v mednarodni javnosti ne uživajo spoštovanja. Vladni načrt so sicer uskladili s strategijo, ki so jo izdelali s svojimi svetovalci, a je v praksi doživel popoln polom, to pa je povzročilo največjo splošno krizo v čilski zgodovini.

Vsekakor ne bi bilo napak kritično analizirati dvoletni razvoj čilske vojaške diktature, ki je lep primer strategije in taktike sodobnega fašizma — najučinkovitejšega orodja severnoameriškega imperializma za ohranitev njegove strukture oblasti. Hkrati je tudi ovira, s katero se ta imperializem hoče zavarovati pred latinskoameriškim revolucionarnim gibanjem in sploh pred revolucionarnim gibanjem v tretjem svetu. Dandanes imperializem še intenzivneje izpopolnjuje svoj moderni dominacijski mehanizem, saj je v Indokini ves njegov ofenzivni in defenzivni sistem doživel doslej največji poraz, njegov vojaško-industrijski kompleks se je zamajal in zaostila se je kriza njegove tehničnobiurokratske strukture. Poleg tega je imperializem spoznal, da se narodi zavedajo možnosti, ki jim jih nudita boj in vztrajanje pri revolucionarnih akcijah. Podpiranje vojaških diktatur, kakršna je čilska, dokazuje, da so se stvari v Latinski Ame-

riki dokaj zapletle. Latinska Amerika je namreč strateško območje severnoameriškega imperializma, kamor se bo ta imperializem umaknil in kjer se bo čvrsto zasidral, kadar bo iskal izhod iz nepremostljive krize, v kateri je že zdaj.

Na podlagi teh splošnih opažanj lažje razumemo in analiziramo zgodovinsko obdobje, v katerem so pripravili in vzpostavili čilsko vojaško diktaturo z vsemi njenimi protislovji, posledicami in pomenom za celotno latinskoameriško revolucionarno gibanje. Zakaj čilski generali v obdobju, ko se imperializem umika, že celi dve leti še kar naprej izvajajo svojo diktaturo? Čilskemu proletariatu in narodom, ki danes velikodušno kažejo svojo solidarnost s čilsko revolucijo in pomagajo njeni stvari, bo moral nekdo odgovoriti na to vprašanje. V Latinski Ameriki je stanje čedalje slabše, kajti pobuda je v rokah kontrarevolucije in zaenkrat zmaguje prevratniška buržoazija z vojaškimi gorilami na čelu. A vzrok je v tem, da se revolucionarne sile nikakor ne morejo zediniti. Subjektivne sile posameznih dežel doslej še niso znale predložiti vsaj »taktičnega kompromisa o enotnosti« vseh levičarskih sil, kompromisa, ki bi bil izražen v minimalnem programu. Po vojaškem udaru 11. septembra 1973 ta tragedija najbolj prizadeva Čilence, saj doslej še ni dosežena enotnost, a naše ljudstvo, zatrto in zastrašeno, čaka na revolucionarno vodstvo.

Medtem pa diktatura preračunljivo in hladnokrvno izvaja svojo strategijo, ki naj bi ji zagotovila dolgotrajno oblast, razglašča svojo s fašistično ideologijo prežeto politično miselnost in ob vsaki priložnosti poudarja svoj slaboumni protimarksizem ter razredno sovraštvo do ljudstva, kar, seve, dokazuje tudi z vsemi svojimi dejanji.

a) Značilnosti vojaške diktature

Prvi državni voditelj, ki je za čilsko vojaško hunto dejal, da je fašistična, je bil predsednik Tito. Kasneje so dosti govorili o fašistični naravi čilskega vojaškega režima; naredili so nešteto analiz, nešteto primerjav in ugotovili so podobnosti in razlike med čilsko diktaturo in drugimi sedanjimi in nekdanjimi diktaturami. V tem članku skušamo označiti razvojno fazo diktature po dveh letih oblasti. Dogajanja v tem času nam dajo misliti, da so načela in načrti vojaške diktature sicer fašistični, da pa so praktični ukrepi te diktature »odvisno gorilstvo« najslabše vrste, kar dokazujejo tale dejstva:

a) Diktatura vztraja pri svojem ultrareakcionarnem namenu, da obnovi odvisni kapitalistični sistem.

b) Ljudstvu je vsilila vzorec »gorilskega« družbenega nadzora, ki ga vzdržuje z vsem razpoložljivim vojaškim kontingentom. Nastopa kot sovražna okupacijska vojska, ki je prebivalstvu vsilila družbeni nadzor vojnega časa.

c) Uporablja fašistični ideološki vzorec, s katerim si prizadeva spremeniti miselnost vsega čilskega ljudstva.

Diktatura se kaže v treh vzorcih, ki jih koordinira pri izvajanju političnega projekta na gospodarskem, družbenem in ideološkem področju. Vzorce so izdelali ob pomoči severnoameriških izvedencev, ki so tedaj še gojili iluzije, da bodo z diktaturo, ob relativni gospodarski stabilnosti, z novo družbeno ureditvijo in delovno disciplino ter s tako imenovano narodno enotnostjo, ki naj bi jo dosegli, lahko deželi vsilili splošne kratkoročne in dolgoročne politične cilje.

V svoji začetni gorilski vnemi so marca 1974. čisto dobronamerno — ker se pač niso zavedali stvarnosti v deželi — in z zanje značilno naivnostjo predložili, naj se sestavijo »začetni načrti narodne narave«. Pri tem so navedli tri osnovne strateške točke, ki so v sedanjih razmerah seveda neizvedljive, in sicer:³

1. Vzpostaviti resnično sodobno in predstavniško demokracijo na vseh državljskih sektorjih, demokracijo, ki jo naj prežema nacionalni duh, ki naj skuša zagotoviti enake možnosti za vse Čilence brez izjeme in kar največji družbenogospodarski razvoj.

2. Odpraviti revščino najbolj zapostavljenih slojev prebivalstva.

3. Ob mednarodnem sodelovanju in integraciji z latinskoameriški deželami projicirati kulturno, politično in gospodarsko podobo Čila za celino in za svet.

A človek sčasoma ugotovi, da si gorile pomagajo z lažjó in da se njihove besede razlikujejo od dejanj. Za to latinskoameriško vojaško diktaturo namreč nista značilni le njena ideologija in fašistični navdih, temveč tudi njena politična praksa, ki je tipična za »odvisno gorilstvo«. Diktatura je s svojimi metodami in s tehniko represalij nad vsem mestnim in podeželskim prebivalstvom, z represalijami, ki niso selektivne, temveč množične in krvave, prekosila vse druge vojaške diktature. Uporabila je izkušnje, ki si jih je pridobil severnoameriški imperializem v Vietnamu in Kambodži, kajti kljub temu, da je v tem geografskem prostoru doživel polom, so njegovi vojaški strokovnjaki mnenja, da za Latinsko Ameriko še vedno veljajo njegovi vzorci množičnih represalij in zastraševanja in da jih je še vedno moč uporabiti. Danes hlapčevska diktatura v Čilu dovoljuje, da jih preizkušajo in izpopolnjujejo v novih okoliščinah, ki nastajajo na latinskoameriški celini.

b) Namen fašističnih začetnih načrtov

Vojaška diktatura je takoj v začetku izpovedala svojo fašistično miselnost, ki v bistvu ni nič drugega kakor prirejena ideologija reakcionarnih skupin, ki so podprle vojaške pučiste, jih usmerile, zbudile v njih upanje, da jim bo takoj po prevratu zagotovljen uspeh, in jih prepričevale, da bodo s pomočjo cehovskih in poklicnih organizacij uživali največjo podporo množic.

³ Poslanica vojaške hunte o delovanju vlade. »El Mercurio«, 10. 3. 1974.

Pri tem je diktatura poudarjala nekatere vrednote, ki so značilne za fašistično ideologijo, kakor na primer:

1. Povečevanje nacionalizma in krščanskih vrednot.
2. Povečevanje rase in vojaške zgodovine Čila.
3. Povečevanje močne in avtoritarne vlade kot glavnega elementa za posodobljanje družbe.
4. Povečevanje zasebne lastnine in svobodne konkurence.
5. Povečevanje reda in delovne discipline.
6. Povečevanje korporativnih oblik, kakor sta cehovstvo in policijske organizacije.
7. Povečevanje križarske vojne proti mednarodnemu komunizmu.

Mešanica vseh teh »vrednot« se uveljavlja v vseh nastopih generalov, ki si obupno prizadevajo, da bi spremenili miselnost politično razgledanega naroda z demokratično tradicijo. Pri tem pa je njihova reakcionarna miselnost naletela na nepremostljive ovire. Odtod tudi Pinochetov fatalizem v pritožbah zaradi nerazumevanja in pomanjkanja vizije pri drugih generalih, ki ga kritizirajo in ne razumejo, da se bojuje za obrambo zahodnega sveta in krščanstva.

Diktatura je v svojem brezupnem prizadevanju, da bi jo ljudstvo vsaj količkaj podprlo, skušala ustanoviti gibanje oboroženih sil in nekaterih civilnih sektorjev, ki naj bi ji bilo za družbeno podporo. Končno se je ideologom vojaškega režima aprila 1975 le posrečilo, da so v mestecu Codegua, približno 80 km od Santiaga, ustanovili tako imenovano gibanje narodne enotnosti (Movimiento de Unidad Nacional — MUN), sestavljeno iz reakcionarnih sil, ki so podprle vojaški udar. V vodstvu pa so znani cehovski vodje, privrženci režima. V deklaraciji o načelih MUN je kot glavna prвина navedena njegova »odrešeniška« vloga; gibanje se namreč zaobljublja, da bo »razvijalo duha solidarnosti z našo tradicijo, volilom tistih, ki so s svojimi napori in žrtvami ustvarili veliki in svobodni Čile. Zato bomo začeli široko kulturno kampanjo, ki naj ljudem razloži zgodovinski in načelni pomen pripadnosti krščanski in zahodni civilizaciji ter obveznosti, ki iz tega izvirajo«. Eden izmed ciljev gibanja je: »učinkovita in popolna depolitizacija bazičnih organov naše domovine; doseči moramo, da se bo pri sprejemanju odločitev na vseh stopnjah upoštevalo kriterije koristi dežele in se pustilo ob strani škodljive ideologije, ki so tako resno ogrozile obstoj naše republike«. Iz tega je razvidno prizadevanje ideologov, da bi ustvarili neko podlago za družbeno podporo diktaturi.

V skupnem prizadevanju, da bi ustvarili močno civilno-vojaško gibanje, je hunta skušala najti elemente, ki bi pomirili srednje sloje prebivalstva in industrijski proletarijat. Našla jih je v »delavski participaciji«. Tedaj so po vsej deželi na široko razlagali osnutek zakona, imenovanega »Družbeni statut podjetja«; ta zakon delavcem dovoljuje zelo omejeno participacijo, saj jim ne omogoča, da bi sodelovale pri najvažnejšem pro-

cesu odločitev v podjetju, tj. pri nadzoru in upravljanju. V bistvu hunta zahteva le sodelovanje delavskega razreda, kar potrjuje tudi Pinochet, ki je, ko so »Družbeni statut podjetja« uzakonili, izjavil: »Danes začinjamo ustvarjati dinamično družbo, prosto notranjih napetosti, družbo, ki bo pripeljala do pravih odnosov med delavci in podjetniki . . . družbeno ureditev, kjer si ne bodo nasprotovali, temveč bodo opravljali isto delo, ki bo v celotnem razvoju pripeljala do lepše prihodnosti Čila«. ⁴

Vse te politične akcije potekajo v izredno težavnih družbenih, političnih in gospodarskih razmerah, saj ljudstvo nima kanalov, po katerih bi izrazilo svoj protest. Protestira lahko le z ilegalnim odporom, ki razkrinjuje vsa ta dejstva le kot poskus fašistov, da bi prikrili zločine vojaške diktature.

c) Politična praksa »odvisnega gorilstva«

Čim bolj se zaostrojuje družbenopolitična kriza Pinochetove vlade goril, tem več sil ta oblast zgublja na področju političnega upravljanja. Zaradi mednarodne in notranje osamitve se je diktatura znašla v neštetihih nasprotjih. V začetku je potegnila za seboj malo in srednje meščanstvo, ki se je sprijaznilo s hegemonijo vodstva agrarne oligarhije in monopolne buržoazije, ki se je že od začetka konstituirala v vodilno jedro vojaške diktature in jo tudi ideološko podpirala. Nudila ji je tudi družbeno podporo in ji ustvarila strukturo za njene fašistične začetne načrte, kar pa je ostalo le pri namenu, saj se diktaturi ni posrečilo, da bi postala močno fašistično gibanje, ki bi pognalo močne korenine med malomeščanstvom in srednjimi sloji. Zdaj je zaradi hude krize v deželi sploh zgubila vse možnosti, da bi združila sile, in kriza je zajela vsa področja. Njen veliki zaveznik imperializem je finančno ni dovolj podprl in jo celo primoral, da je plačala veliko odškodnino konzorcijem bakra in ITT, kar ju je še bolj razdvojilo, saj je monopolna buržoazija spoznala, da je pri hudem primanjkljaju v plačilni bilanci zgubila možnost za večje razpolaganje z dolarji. Temu je sledila splošna negotovost, naložbe so padle na doslej najnižjo stopnjo, v deželi pa sta zavladata inflacija in brezposelnost. Čilskemu ljudstvu vlada bankrotirana vojaška diktatura, ki si na vse kriplje prizadeva, da bi se obdržala na oblasti in je zaradi tega uvedla neusmiljene represalije po vzorcu množičnih represalij, kakršne je izvajal imperializem v Vietnamu in Kambodži.

»Odvisno gorilstvo« se je pojavilo kot oblika vladavine, za katero so značilne tele prvine:

1. *Slaboumni antimarksizem.* Gorile so si zastavile eminentno odredšilno« protikomunistično nalogo, da komunističnega raka ne bodo uničile le v Čilu, temveč na vsej južni konici in sploh v Latinski Ameriki.

⁴ »El Mercurio«, 28. 6. 1975.

2. *Strog vzorec družbenega nadzorstva*, ki mu je podvrženo vse delavsko, rudarsko, kmečko in študentsko prebivalstvo, pri čemer uporablja dva glavna elementa:

a) *laži*, ki jih širi s pomočjo vsega svojega aparata za ideološki pritisk in absolutni nadzor nad vsemi množičnimi občili;

b) *teror*, ki ga izvaja učinkovit sodoben represivni aparat, ki skrbno zalezuje vse deviacije, proteste ali odpore proti diktaturi.

3. *Bolestni nacionalizem*. Nenehno se povečuje domovinske vrednote in čilenstvo. Čilenec je le tisti, ki je privrženec diktature, vsi drugi so sovražniki Čila.

4. *Množična depolitizacija*. — Skuša se spremeniti miselnost Čilencev. Delavske stranke so prepovedane, sindikalna organizacija pa razpuščena, ker so stranke in sindikati elementi političnega delovanja.

5. *Močna avtoritarna vlada*. Če država želi zagotoviti zasebno lastnino, mora biti močna in hierarhična kakor vojaška organizacija. »Ljudstvo mora občutiti, da je pod močno vlado, kajti prehodne vlade ne uboga.«⁵

Morda teh pet prvin najbolje karakterizira odvisne čilske gorile, kajti prav iz njih črpa diktatura moč za svoje politično delovanje v praksi, in tudi Pinochet jih najbolje razlaga. Sicer pa je izjavil, da je velik občudovalec močnih vlad in geopolitike ter da hoče doseči, da bo Čile postal velesila južnega Pacifika. Zatrdiril je tudi, da zato v Čilu ne bo volitev, dokler bo živ, in da se ne bo odpovedal svojim ciljem. Pinocheta primerjajo s Cromwellom in pravijo, da mu ni mar, če ga od desetih Čilencev devet sovraži, le da je deseti pod orožjem. V teh besedah se izražata vojaška oholost in zaupanje v monopol orožja, ki ga ima na voljo, in v podporo, ki mu jo nudi severnoameriški imperializem.

Sklep

Po analizi fašizma in »gorilstva« v latinskoameriški stvarnosti lahko zatrdimo, da fašizem v taki ali drugačni obliki na tej celini ni nič novega, saj je bil navzoč v političnem dogajanju skoraj pri vseh naših narodih. Toda navzoč je bil kot težnja in politična sila, ki jo je buržoazija uporabljala, kadar so bile ogrožene njene koristi in stabilnost njene oblasti. V Latinski Ameriki je imel fašizem doslej posebno značilnost: vselej so ga uporabljali častniki, ki so prišli na oblast z državnim udarom. V vseh primerih sta jih usmerjali agrarna oligarhija in monopolna buržoazija, ki sta jih uporabljali za obrambo pred revolucionarnim prodiranjem ljudstev. Pri tem uživata vojska in buržoazija podporo in pomoč imperializma, ki želi obvarovati svoje koristi in strukturo oblasti na celini.

V Latinski Ameriki ni bil fašizem nikoli tako dinamičen in nikoli tako močan kot v Evropi po prvi svetovni vojni. V nobeni latinskoame-

⁵ »El Mercurio«, 10. 3. 1974.

riški deželi se ni razvilo fašistično gibanje, ki bi s svojo ideologijo potegnilo za seboj srednje in malo meščanstvo, posamezne proletarske sloje in lumpenproletariat, kot se je v tridesetih letih zgodilo v Evropi. Na naši celini fašizma ni spodbujala veleburžoazija, ki bi imela skupne interese. Pri nas obstajajo protislovja med monopolno buržoazijo in agrarno oligarhijo, ki najdeta skupen jezik le, kadar revolucionarni proces ogroža njune koristi. V takih primerih prisilita vojaško elito, da deluje pod njunim vodstvom. Enako se dogaja tudi z multinacionalnimi družbami, ki iz strahu pred razlastitvami ali nacionalizacijo, ki jih načrtujejo napredne vlade, prepričajo vojaško elito, da ukrepa po svoji volji.

Tudi čilska vojaška diktatura ni mogla prestopiti okvirov te sheme, kakor tudi ne nekaterih specifičnih latinskoameriških tendenc, kakor sta nasilje in »gorilstvo«. Vodilno jedro čilske buržoazije in nekateri generali so si na moč prizadevali, da bi dali diktaturi narodnjaško naravo, si pridobili srednje in malo meščanstvo, razcepili delavsko gibanje in ustvarili diktaturi široko družbeno podporo. Vsa prizadevanja pa so bila zaman, ker niso analizirali razmer in ugotovili, da so jim okoliščine popolnoma nasprotno. Zanimarili in podcenjevali so organizacijsko in politično sposobnost čilskega ljudstva, ki jim je po delavskih središčih že takoj v začetku nudilo pasivni, v ilegalnem boju pa aktivni odpor.

Zaradi pomanjkljive vizije in svoje togosti diktatura ni dosegla, da bi vlada izpeljala fašistično usmerjene načrte; vsa njena prizadevanja so ostala na papirju, v projektih in v besedah. Diktatura kaže svoje bistvo in naravo z usmrčitvami, mučenjem, množičnimi aretacijami, streljanjem in fizičnim uničevanjem delavskih, rudarskih, kmečkih in študentskih voditeljev, s krvavim preganjanjem in ječami za vse, ki protestirajo, in končno s korupcijo in tatvino. Take so torej gorile, ki uporabljajo mučenje in teror kot politično orodje.

Vojaška diktatura je »vlada goril«, ki vihti zastavo neuresničljivih fašističnih načrtov. Vendar so lahko gorile na oblasti samo enkrat in nikoli več. Diktatura bo kmalu padla in premagalo jo bo čilsko ljudstvo, ki izpolnjuje za to vse pogoje in ima tudi dovolj revolucionarne volje.

OSVALDO SUNKEL

Multinacionalni kapitalizem in narodnostna dezintegracija

Temeljni element, ki opredeljuje naravnost pričujočega dela, je predpostavka o osrednji vlogi, ki jo imajo tuje, zunanje zveze v strukturi in preobrazbi naših gospodarstev. Da bi razumeli naravo in posledice teh

zvez, je potemtakem bistvenega pomena, da se popolnoma jasno zavedamo značilnosti mednarodnega sistema, v katerega smo vključeni. Zato je prav, da že v začetku priznamo, da je mednarodni gospodarski sistem, kakor sicer katerikoli drug družbeni sistem, hkrati sistem oblasti, sistem gospodstva — odvisnosti, ki je sistematično podpiral razvoj držav, ki so danes razvite in ne-razvoj danes nerazvitih dežel. Ta mednarodni sistem je zgodovinsko prešel različne stopnje, in sicer stopnjo merkantilizma, stopnjo liberalizma in današnjo stopnjo, katero bomo imenovali neomerkantilizem. Skozi te stopnje se je spreminjalo tako hegemonistično središče kot tudi narava in oblike njegovega gospodstva. Kratek zgodovinski ekskurz, četudi dokaj površen, nam bo pomagal določiti pomen, ki ga pripisujemo temu vprašanju, in nam bo olajšal, da bomo razumeli naravo današnjega nastajajočega mednarodnega sistema.

1. *Merkantilizem.* Od leta 1500 pa do leta 1800 je imelo nastajanje imperijev na obeh straneh morja (španskega, portugalskega, holandskega, angleškega, francoskega) pomembno vlogo v razvoju evropskega gospodarstva in je ustvarilo temeljne pogoje za nerazvitost večjega dela osvojenih in koloniziranih ozemelj:

»(. . .) evropsko ekspanzijo (. . .) je mogoče (. . .) omejiti na tri vrste izkoriščanja ozemelj in ljudstev, s katerimi so Evropejci prišli v stik. Predvsem so Evropejci še naprej prodirali v pokrajine, kjer so bili takšni krajevni produkti, ki so imeli določeno vrednost za evropske trge ali za druge trge civiliziranega sveta (. . .). Drugič, v določenih tropskih in subtropskih predelih, predvsem v Zahodni Indiji, so Evropejci preuredili lokalno gospodarstvo, zato da bi proizvajali blago, po katerem je bilo povpraševanje na svetovnem trgu. To je bil drastičen poseg v že obstoječa družbena razmerja, ker je evropsko gospodarstvo temeljilo na hlapčevanju in drugih oblikah prisilnega dela, kakor je, spet drugič, uporabljalo množična preseljevanja ljudstev. Tretjič pa so se evropski prodori v zmernih predelih, predvsem v Severni in Južni Ameriki in v zahodnih predelih evroazijskega pasu, razvili od prvinskih oblik do avtentične presaditve evropskega tipa družbe (. . .)«¹

Temeljna pravila imperialne merkantilistične politike so bila naslednja:

»Predvsem je merkantilizem imel pridobivanje kolonij za zelo zaželeno, saj sta že portugalski in španski primer, da sploh ne govorimo o Benečanih in Genovežanih, jasno razkrila bogastvo, ki ga je mogoče pridobiti z osvojitvijo omenjenih kolonij. Drugič, merkantilisti so zavzeli stališče (. . .), da kolonije obstajajo izključno zaradi njih in njihove materialne koristi. To je bil znameniti *kolonialni pakt* (. . .). Iz njega so izvedli skoraj vse elemente merkantilistične kolonialne teorije, in sicer: da je treba trgovati z državnimi ladjami matične države ali kolonije, ki

¹ W. C. MC NEILL, »The Rise of the West«, Mentor, New York 1965, str. 713—714.

takšni državi pripada; da morajo kolonije kupovati vse, kar morejo, od matične proizvodnje; da kolonije ne smejo proizvajati za prodajo ali za trgovanje navzven in da morajo, končno, kolonije proizvajati in prodajati samo tisto, kar želi matična dežela.«²

Ta pravila so metropole z vso odločnostjo vsilile svojim kolonialnim ozemljem, brez vsakršnega dvoma o izkoriščevalski naravi sistema.

2. *Liberalizem.* Dajatve protekcionistične narave, predpisane za uvoz, in splošna politika merkantilizma so okrepile porajajočo se industrijo v Angliji. Medtem pa so napoleonske vojne zaustavile razvoj evropske industrije in s tem dale Angliji možnost, da prevzame »leadership« (vodstvo), položaj, ki ga je obdržala skoraj vse 19. stoletje. Vojne so poleg tega razkrojile francosko, holandsko in špansko pomorsko moč, tako da je Anglija ostala brez tekmeca in torej dobila monopol v pomorskih prevozih. Ko je bila industrijska revolucija že popolnoma v razmahu, ko se je uveljavilo nadzorstvo nad mednarodno menjavo in v manufakturni industriji, ni bilo nobene konkurence, so angleški industrialci pokazali pripravljenost odpraviti vse restrikcije v trgovini, ki bi utegnile ovirati njen razmah. Trdili so, da bo svobodna trgovina prinesla s seboj: a) zmanjšanje stroškov dela, zaradi znižanja cen uvoženih živil, kar bo spet okrepilo njihovo konkurenčno sposobnost; b) zmanjšanje cen uvoženih surovin; c) odpravo dajatev na uvoz; d) razmere, ki bodo Angliji omogočile, da bo prisilila dežele, ki iz Anglije uvažajo, da bodo zmanjšale svoje dajatve.

Zlata leta svobodne trgovine so bila rezultat vsega tega in so pomenila velikanski razmah trgovine, vlaganj in mednarodnih emigracij. Zaznamovati je tudi določeno specializacijo Anglije in pozneje (zaradi protekcionistične politike) zahodne Evrope in Združenih držav v izdelovanju končnih izdelkov ter drugega sveta v produkciji surovin in izdelkov za nujno rabo. To obdobje je pomenilo novo in odločilno stopnjo v ustvarjanju pogojev, ki so pospeševali razvoj v metropolah in nerazvoj na obrobju. Mednarodni gospodarski sistem, ki se je razvil iz tega procesa, so v veliki meri urejali mednarodni blagovni trgi in londonski finančni trg. Ta sistem je deloval do popolnosti vse do svojega konca po prvi svetovni vojni. Nekaj let pozneje se je Keynes z veliko otožnostjo spominjal tega obdobja: »Kakšna veličastna epizoda v zgodovini človeškega napredka je bilo obdobje, ki se je končalo avgusta leta 1914!« Ta avtor nam tudi razloži notranjo logiko tega sistema mednarodnih gospodarskih odnosov:

»Velik del presežka kapitala, ki ga je nakopičila Evropa, so izvažali v druge dele sveta in ga tam vlagali, kar je omogočalo razvoj novih virov hrane, surovin in prometa in je hkrati postavilo stari svet v položaj, da je lahko prevzel pravice nad naravnimi bogastvi in nedotaknjenimi deli novega sveta. Ta zadnji dejavnik je postajal čedalje večjega pomena. Stari

² S. B. CLOUGH, »The Economic Development of Western Civilization«, McGraw Hill, New York, Toronto-London 1959, str. 224.

svet je z največjo opreznostjo uporabljal dohodek, ki ga je dobil (...), toda največji del denarnih koristi, ki so nastale pri teh vlaganjih v tujini, so znova investirali in se je akumuliral kot rezerva (...). Razcvet Evrope je temeljil na dveh dejstvih: da je zaradi velikega presežka v izvozu ameriške hrane lahko kupovala hrano po nizkih cenah, če jih primerjamo z delom, ki je potrebno za proizvodnjo blaga za izvoz, in da je imela, kar je bila posledica njenih prejšnjih naložb kapitala, pravico do velikega letnega profita, ne da bi za to karkoli plačala.»³

Obdobje liberalizma in svobodne menjave, ki ga je po prejšnjem navedku mogoče opredeliti kot prikrito strukturo dominacije, se je proti koncu 19. stoletja spremenilo v očitno strukturo konkurenčnih prevladujočih sistemov. Tudi druge evropske sile ter Združene države so doživele svojo industrijsko revolucijo in so zato terjale svoj delež v delitvi naravnih virov in svetovnih trgov. Zlata doba liberalizma, *laissez-faire* in liberalnega internacionalizma se je v tem procesu spremenila v obdobje imperializma.

3. *Neomerkantilizem*. Začetek konca obdobja *laissez-faire* se je potrdil, kot smo zgoraj omenili, z izzivom drugih evropskih sil in severne Amerike britanskemu gospostvu sil, ki so poskušale utrditi svojo oblast na področjih, kjer so lahko uveljavljale svoj gospodarski in politični vpliv in ustrezne merkantilistične ukrepe. Prva svetovna vojna, ki je bila deloma posledica tega rivalstva, padec mednarodnega finančnega in monetarnega sistema, ki je temeljil na zlatu, velika kriza in druga svetovna vojna — vse to je pustilo Združene države popolnoma same kot vodilno silo znotraj kapitalističnega sistema v obdobju po drugi svetovni vojni.

Na sedanji stopnji neomerkantilizma so najpomembnejši elementi, ki jih je za naš namen potrebno upoštevati, tile: a) čedalje večji pomen nove oblike organizacije podjetij: transnacionalne družbe; in b) čedalje pomembnejša vloga vlad, tako na državni kot na mednarodni ravni. Poglavitni produkcijski vzvod neomerkantilističnega sistema dominacije — ki bi ga lahko imenovali tudi bazo (*infrastrukturo*) sedanjega sistema mednarodnih gospodarskih odnosov — je nova in močna institucija, ki jo bomo imenovali transnacionalna družba. Najbolj pomembna značilnost transnacionalne družbe je *integracija* njenih dejavnosti, integracija, ki zajema dele gospodarstev pomembnega števila držav v okviru enega samega sistema odločanja. Končni cilj transnacionalne družbe je dolgoročna maksimalizacija profita. Toda ta cilj se kaže v določenem številu neposrednih ciljev, kot so vzdrževanje in razširjanje virov surovin in trgov in visoka stopnja tehnološkega napredka pri razvijanju novih proizvodov in procesov.⁴

³ J. M. KEYNES, »Le conseguenze economiche della pace«, Treves, Milano 1920, str. 19—20.

⁴ N. GIRVAN in O. JEFERSON, »Corporate vs. Caribbean Integration«, »New-World Quarterly«, št. 2, pogl. IV, Jamaica 1968, str. 51—52.

Z drugimi besedami: pglavitna značilnost sedanjega sistema in verjetno tudi prihodnjega sistema mednarodnih gospodarskih odnosov je, da v gospodarstvo nerazvitih dežel vdira gospodarsko najmočnejši iz kroga gospodarstva razvitih držav, predvsem iz ameriškega gospodarstva, prevladujočega središča današnjega kapitalističnega sistema. Severnoameriško gospodarstvo je namreč ob koncu prejšnjega stoletja doživelo institucionalni razvoj v naravi svojega produkcijskega sistema, ki je pospešil veliko koncentracijo produktivnih sil v velikanska podjetja nacionalnega in pozneje tudi transnacionalnega pomena. Med tem procesom je prišlo med drugim tudi do prehoda med različnimi notranjimi organizacijskimi fazami. Od tipičnega primera, ko je lastnik opravljal in nadzoroval vse funkcije družinskega podjetja, do močno razvejane ali sestavljene družbe, ki je navpično ali vodoravno povezana tako na narodni kot na mednarodni ravni, v kateri je specializacija v produkciji zagotovljena z nadzorovanjem številnih tekočih trakov v različnih smereh produkcije, poleg tega pa je zanjo značilna tudi specializacija med pravimi in resničnimi produkcijskimi funkcijami in med funkcijami načrtovanja in splošnega upravljanja družbe.⁵

V prejšnjih odstavkih smo si prizadevali pojasniti pet tem, problemov in procesov, s katerimi se ukvarjamo v tem delu — razvitost, nerazvitost, odvisnost, obrobnost, ozemeljska neravnotežja — z namenom, da bi odkrili zveze med njimi. Očitno se je pokazalo, po našem mnenju, da ti procesi niso samo povezani, temveč so celo izraz enega procesa, ki jih vse zajema. Sodimo, da je to hkrati proces nadržacionalne integracije in nadržacionalne dezintegracije. Glavni nosilec tega procesa je transnacionalna družba, ker je temeljna in osrednja gospodarska institucija v povojnem kapitalističnem svetu, institucija, ki je obdarjena z veliko dinamiko, ki izziva korenito preobrazbo struktur in delovanja tega sistema ne samo v matičnih deželah, temveč v vsem svetu, in ki konec koncev oblikuje nov model družbe, ki ga predstavlja družba super-potrošnje, katere najizrazitejši izraz so Združene države.

Za namen tega prispevka je potrebno poudariti samo dva vidika: a) da namreč transnacionalne družbe sestavljajo dejansko nov gospodarski sistem, tako nacionalni kot internacionalni; in b) da ta novi sistem podpira razvoj tistih nacionalnih delov, ki so internacionalizirani v jedru mednarodnega kapitalističnega sistema, posebno pa tisti nacionalni del, v katerem so centralni sedeži transnacionalnih družb, to se pravi, razvite dežele; hkrati pa učinkuje dezintegracijsko in pospešuje nerazvitost nerazvitih, predvsem obrobnih ali odrinjenih družbenih skupin.

Tisti del severnoameriškega gospodarstva, ki ga sestavlja nekaj stotin velikanskih »korporacij«, tehnično dinamičnih, z veliko močjo kapitala

⁵ Glej posebno: »Economic Concentration, Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Commission on the Judiciary«, US Senat, Eighty-Eight Congress, Second Seissson, US Government Printing Office, Washington 1964.

in zelo visoko organiziranih, je profesor J. K. Galbraith imenoval »industrijski sistem«, kar jasno pomeni, da je sistem, za katerega je značilno malo korporacij velikanskih razsežnosti, kvalitetno drugačen v primerjavi s klasičnim pojmovanjem kapitalističnega sistema, ki ga je sestavljalo veliko število majhnih in neodvisnih podjetij. Galbraithova teza je tale: velikanski razvoj moderne tehnologije zahteva pomembno povečanje kapitala, ki je namenjen za proizvodnjo, kakor tudi časa, ko je ta kapital v proizvodnji. Takšna razdelitev časa in kapitala teži k čedalje večji specializaciji v veliki raznolikosti različnih nalog. Posledica tega je velikansko povečanje povpraševanja po specializiranem ročnem delu, in kolikor se nadaljuje specializacija, toliko se učinkovita organizacija spreminja v to, kar je bistveno. Da bi prišla do največjih profitov na dolga obdobja in da bi zmanjšala nezanesljivost in tveganja, uporablja korporacija planiranje:

»(. . .) poleg tega, da podjetje ugotovi, kaj bo potrošnik zahteval in plačal, mora storiti vse, da bo tisto, kar se je odločilo proizvajati, potrošnik zahteval po ustrezni ceni. In storiti mora tudi, da bo delo, sredstva in oprema, ki jo uporablja, na razpolago po ceni, ki bo skladna s ceno, katero bo samo dobilo. Nadzorovati mora prodajo in nabavo: namesto trga mora uveljaviti planiranje (. . .). Trg je izločen s tistim, kar ponavadi imenujemo vertikalno integracijo. Enotnost planiranja se pokaže kot vir ponudbe in odtok proizvodov (. . .). Kadar podjetje temelji pretežno na eni sami pomembni surovini ali produktu (npr. družba, ki proizvaja maziva na podlagi surove nafte, jeklarna na podlagi rude, tovarna aluminija na podlagi boksita, je vedno nevarno, da bo nujna sredstva mogoče dobiti samo po neugodnih cenah (. . .). S stališča podjetja odprava trga spremeni pogajanja s tujino in torej odločitev, ki je v celoti ali delno ni mogoče nadzorovati, v problem popolnoma notranje odločitve (. . .). Razsežnosti General Motorsa niso v službi monopola, ampak planiranja. In zaradi ciljev takšnega planiranja — nadzorstvo nad ponudbo, nadzorstvo nad povpraševanjem, razpoložljivost kapitala, kar največje zmanjšanje tveganja — ni natančne zgornje meje za zaželeno razsežnosti. Bile bi lahko tudi kar se da velike. Struktura podjetja se navsezadnje prilagodi tej zahtevi, kar jasno dopušča podjetju, da je lahko zelo zelo veliko.«⁶

Osrednje jedro transnacionalne družbe je njena centralna direkcija, katere sedež je vedno v metropoli in služi kot urad za planiranje *korporacije*. Ta osrednji urad je popolnoma ločen od proizvodnih enot transnacionalne družbe, katere je mogoče razvrstiti v tri različne vrste: ekstraktivne, industrijske in trgovske. Te proizvodne dejavnosti so lahko v metropoli ali pa v obrobni predelih z mrežo podružnic in filial. Osrednji urad sestavlja pretežno skupina ljudi, ki planirajo in odločajo, kaj, kako,

⁶ JOHN KENNETH GALBRAITH, »Il nuovo industriale«, Einaudi, Torino 1968, str. 22, 26, 27, 69.

kdaj in v katerem času je treba proizvajati in prodajati. Da bi proces odločanja potekal racionalno, temelji na izjemno učinkovitem sistemu komunikacij, skozi katerega potekajo informacije, ljudje, znanstvena in tehnološka spoznanja, financiranje in odločitve, ki so potrebne vsak hip.

Med produkcijskimi dejavnostmi transnacionalne družbe pa se za nadomestilo razvija vrsta dobrin in služb znotraj institucionalne strukture, za katere so značilna eligopolna podjetja z visoko stopnjo integriranosti, tako navpične kot vodoravne ter tako nacionalne kot internacionalne. Na ta način transnacionalna družba v veliki meri nadomešča tako nacionalni kot mednarodni trg, ker vključuje lastno organizacijo, vire, iz katerih se le-ta oskrbuje, in kanale, po katerih odteka njena produkcija. Poleg tega lahko precej vpliva na povpraševanje po svojem blagu in storitvah zaradi pritiska, ki ga lahko izvaja na potrošnike in na vlade. Kakor izhaja iz tega, kar smo povedali, pomeni novi »industrijski sistem«, da je izginil klasični podjetnik, financer, ki vlaga kapital, in trg kapitala, pomeni, da jih zamenjajo visoko usposobljeni planerji in upravljavci, ki sestavljajo podjetniško tehnostрукuro; tehokrati, ki bodo (po Barberju)⁷ vodili svet v bližnji prihodnosti in ki poleg tega, kot bomo videli kasneje, postopno nadomeščajo nacionalni razred podjetnikov v nerazvitih deželah, tudi v najbolj bogatih in razvitih med njimi.

Iz zgoraj navedenih razlogov in zato, ker so se stroški za raziskovanje, načrtovanje in tehnologijo spremenili v pomembne deleže v strukturi stalnih stroškov transnacionalne družbe, je le-tej kar največ do tega, da se ti stroški razdele na čedalje večjo celotno produkcijo, v katero je vključena produkcija, ki se proda na matičnih trgih in na svetovnih trgih. Zaradi tega je vključevanje večjega števila domačih in tujih potrošnikov absolutno nujno za njeno dolgoročno rentabilno poslovanje. Po Galbraithu je uvajanje potrošnih dobrin (kozmetičnih sredstev, motornih koles, tranzistorskih sprejemnikov, koles, konzerv, plošč, fotografskih aparatov, severnoameriških cigaret) izjemnega pomena v strategiji ekonomske ekspanzije. Omenjeni avtor nas spominja tudi na to, da so izdelke, kot so tobak, alkohol in opij, ki so čedalje bolj postajali navada v svojem času, šteli za dobrine strateškega pomena za trgovino, ker so omogočali prodor na trge in potem njih ohranitev. Jasno je torej, da navadna strategija gospodarskega razvoja, pojmovanega kot razvoj kapitalistično potrošniške družbe, podobne severnoameriški ali evropski, dejansko pomeni dolgoročno strategijo povečevanja profitov »industrijskega sistema« in transnacionalne družbe, strategijo, ki predvsem temelji na razširjanju mreže transnacionalnih podružnic in na homogenizaciji kulture potrošnje v svetu.

Splošno je bilo priznано, da so si kapitalistične države, predvsem nerazvite, močno prizadevale, da bi pritegnile privatni tuji kapital, ker

⁷ A. BARBER, »Emerging New Power. The World Corporation«, »War/Peace Report«, oktober 1968, str. 7.

so čutile potrebo po kapitalu, tehnologiji, podjetniški sposobnosti in novih tujih trgih, torej po elementih, ki jih, kakor predpostavljajo, prinaša s seboj privatni kapital. Toda narava tradicionalnega tujega kapitala se močno razlikuje od narave novega mednarodnega »industrijskega sistema«, ki ga sestavljajo transnacionalne družbe. Čedalje bolj jasna postaja ugotovitev, da to, kar pridobijo, ni vedno tisto, kar so želeli. Pridobitve, ki jih prinaša ta novi kapital, so dejansko minimalne, ker se podružnice v zelo veliki meri financirajo iz domačih finančnih virov; izgubljanje dobička, obresti, davki, nabave iz tujine in tehnično vzdrževanje ter drugo, pomenijo količino, ki mnogokrat presega pridobitve, zato se ti (domači) viri precej osušijo (če sploh ne upoštevamo, da so vsa plačila v tujino običajno preplačana, saj jih prek vseh meja še olajšuje dejstvo, da gre pogosto za interne nominalne transakcije transnacionalne družbe).

Tudi tehnološki »transfer« kaže posebne značilnosti; ker se namreč dogaja pretežno znotraj transnacionalne družbe, ni upati v kakšno večje prizadevanje po prilagoditvi krajevnemu ozračju in v kakršnokoli pobudo za nacionalni znanstveni in tehnični razvoj. Učijo uporabljati nove tehnike, ne pa jih prilagajati ali proizvajati. Nekaj podobnega se zgodi z nacionalnim razredom podjetnikov, ki še zdaleč ni razvit, ampak spremenjen v del mednarodne ali pa domače tehnokracije. In končno, kar zadeva odpiranje novih zunanjih trgov, je izkušnja v celoti negativna, vsaj na področju predelovalne industrije.

Pomen, ki dobiva novi svetovni sistem in ustreza temu, kar smo v tem delu imenovali neomerkantilistično fazo, se konkretno kaže v vplivu, ki ga izvaja na države-narode, pri katerih opazamo, da pospešeno izgubljajo lastne nacionalne možnosti odločanja. Naslednji odstavki povzemajo reakcijo, ki je v razvitih državah najpogostejša.

»Za mnoge dežele je mednarodna korporacija nekaj, kar pomeni nov problem — obstaja velika negotovost glede načina, kako naj se z njo soočijo; opazna je neka splošna bojazen, ki postaja pogostejša kot logične analize. Prednosti multinacionalne družbe so sicer priznane, vendar ob dvomih zaradi novosti, ki jo pomeni. Poglavitna skrb v bistvu zadeva vprašanje odločanja; države se bojijo, da bodo najpomembnejše odločitve sprejete zunaj ali na strani tujcev, če bodo že sprejete v deželi. Posebno se boje izgubiti nacionalno moč odločanja v korist Združenih držav. Bojijo se, da bo odločitev »sprejeta v Detroitu, povzročila, da bo treba zapreti kakšno tovarno v deželi.«

Mogoče je ugotoviti določeno število dokazov, ki jih ponavadi navajajo predvsem v *razvitih državah*, ki so jih »zasedle« transnacionalne družbe:

1) Transnacionalna družba je gibalo, prek katerega poteka prodiranje ene dežele v zakone, v zunanjo politiko in v kulturo druge dežele. Ta odnos je asimetričen, ker tok teče iz matične države k odvisni deželi, ne pa v nasprotni smeri. Vprašanje eksteritorialnosti v zvezi s takimi

vprašanji, kot so »antitrust«, zakonodaja in »trgovina s sovražnikom«, je ena temeljnih točk razpravljanja in zaskrbljenosti.

2) Transnacionalne družbe zmanjšujejo moč vlade v nadzorovanju nacionalnega gospodarstva. Zaradi njihovih razsežnosti in mednarodnih zvez, na katere lahko računajo, so dokaj prožne, da se lahko izognejo zahtevam, ki jih postavlja določena dežela. Narava in učinkovitost tradicionalnih sredstev — monetarne politike, antitrusta, davčnega sistema — se spremenita, kadar so pomembni deli gospodarstva v tujih rokah.

3) Transnacionalna družba poskuša centralizirati raziskovanje in odločanje v matični državi. Če ni ustreznih ukrepov, so negativni učinki (»backwash«) večji kot pozitivni (»spreat«) in tehnološka razlika se ohranja, namesto da bi se zmanjševala. Pretirano zaupanje v transnacionalne družbe lahko potisne deželo v čisto obroben položaj, namesto da bi jo spremenilo v središče.

4) Transnacionalne družbe imajo pogosto vladajoči položaj v industriji. Dežele so zaskrbljene zaradi pravične participacije, ki bi je morale biti deležne tako v produkciji kot v izrazu. Odločitve so odvisne od strategije in planov centralnega urada in so lahko zelo omejene ali delne. Vsaka država se zaveda dejstva, da druge države, vštevši Združene države, izvajajo pritiske na transnacionalno družbo, da proizvaja, izvažata in vlaga na določen način. Dežela, ki je oropana možnosti udeležbe v procesu odločanja, lahko participira manjši delež, kot pa bi ji dejansko šel.

5) Industrijske panoge, ki se posvečajo predelavi surovin, so pogosto visoko oligopolne in imajo samo omejeno število družb. Cena, ki jo neka dežela doseže za lastne vire, ni objektivno določena na prostem trgu, ampak je določena s pogajanjem in s pogodbami med vodilnimi korporacijami. Če taka dežela ni sposobna za ta pogajanja ali zanje ne ve, lahko navsezadnje dobi manjši delež v primerjavi z možnimi koristmi.⁸

Obstoječa nasprotja med transnacionalno družbo in državo-narodom priznavajo tudi opazovalci, ki so sicer naklonjeni zgoraj opisanim težnjam. Ball ugotavlja tri pglavitna nasprotja: a) s krajevnimi nacionalnimi podjetji, b) z lokalnimi vladami (»odločitev določene korporacije lahko pomeni največje koristi za svetovno gospodarstvo, pa je hkrati popolnoma nepomembna za gospodarstvo dežele, za katero gre«), c) z uveljavljanjem »nacionalne zakonodaje Združenih držav in njihove zunanje politike, ki jih ta dežela zahteva od tujih podružnic severnoameriških družb.« Končno pa obstaja po istem avtorju, še vprašanje legitimnosti oblasti transnacionalnih družb.⁹

Naj navedemo nekaj posledic, ki jih proces transnacionalnega povezovanja izziva v razmerju *med razvitimi in nerazvitimi državami*:

⁸ STEPHEN HYMER, »Transatlantic Reactions to Foreign Investments«, Economic Growth Center, Yale University 1968.

⁹ GEORGE W. BALL, »Making World Corporations into World Citizens«, »War/Peace Reports«, oktober 1968.

a) čedalje večja sposobnost transnacionalnih družb, da dobe profit, v najširšem smislu izraza, od koristi, ki se jim kažejo, do razvojnih ciljev in specializacije. Velika akumulacija kapitala, dolgoročno planiranje, sposobnost manipuliranja trga, znanstvenotehnoško raziskovanje, pretežno notranji viri finansiranja, omejitev negotovosti in tveganj, možnosti izbire najboljših prednosti na širokem področju gospodarstva itd. se predvsem razrešujejo v korist države, v kateri je sedež transnacionalne družbe. To sestavlja celoto zunanjih gospodarstev, ki združujejo in povezujejo stopnjo kompleksnosti in specializiranosti in hkrati dajejo dinamični vzgib drugemu gospodarstvu v matični državi. Podružnice in filiale transnacionalne družbe, ki so v odvisnih državah — ne le na področjih bazične proizvodnje, temveč v vseh dejavnostih nerazvitega gospodarstva — ne porajajo na takšen način industrijske celote, ki bi bila povezana z drugim lokalnim gospodarstvom, nasprotno, težijo k temu, da ostanejo povezane z matično družbo in državo, v kateri ima le-ta svoj sedež. Še več, izzivajo določene dezintegracijske učinke, ki jih je med drugim pripisati paralelizmu produkcijskih dejavnosti, ki ga poskušajo vzpostaviti, ker pač transnacionalne družbe nočejo prepustiti vsega trga, četudi je majhen, kakemu konkurentu (to pomeni podvojenost kapacitet tudi v omejenih trgih). Isto se zgodi z množičnim uvajanjem tehnologije z intenzivno organsko sestavo kapitala, ki razdrobi krajevne dejavnosti; ta razdrobljenost prizadene podjetnike, delavce itd. Ker podružnice ostanejo kolikor mogoče povezane z matičnimi družbami glede nabavljanja, tehnologije, kadrov, lastnine, upravljanja in inovacij v postopkih in proizvodih itd., utegnejo biti koristni učinki na krajevno gospodarstvo manj pomembni od zaviralnih učinkov ali dinamičnih vplivov na gospodarstvo matične dežele.

b) Glede na to, da transnacionalna družba iz različnih razlogov potrebuje nenehno razširjanje lastnih trgov, se zgodi, da so nerazvite dežele podrejene množični ofenzivi potrošništva, ki je značilno za razvite družbe. Seveda obstaja trg za to blago v majhnem delu, ki ga sestavljajo skupine z visokimi dohodki, vključene v razviti del globalnega sistema; toda potrošniški učinek se raztegne tudi na sloje z zelo nizkimi dohodki. Ta pojav povzroči huda izkrivljanja in nelogičnost v strukturi povpraševanja in v razdelitvi sredstev za naložbe, tako privatne kot javne, hkrati pa zmanjša osebne prihranke, ki se tako preselijo v transnacionalno družbo in deloma v tujino.

c) Dejavnosti transnacionalne družbe so pogosto skrajno oligopolne; majhno število izvoznikov surovin kupuje od velikega števila majhnih poljedelcev ali rudnikov in majhno število proizvajalcev trajnega potrošnega blaga prodaja mnogim neodvisnim potrošnikom. Na ta način lahko transnacionalna družba plačuje lokalnim proizvajalcem pod normalo, lokalnim potrošnikom pa viša cene in tako dobiva posebni profit v obeh

transakcijah; ti profiti gredo matični družbi ali pa jih še enkrat vložijo v istem kraju, kar povzroči, da se ta proces ponavlja.

Ta analiza nas pripelje do tegale sklepa: svetovni kapitalistični sistem je sredi procesa reorganizacije, ki ga spreminja v nov mednarodni industrijski sistem, katerega poglavitve institucije so transnacionalne družbe, ki jih čedalje bolj podpirajo vlade razvitih držav; gre za novo strukturo dominacije, ki temelji na mnogih značilnostih merkantilističnega sistema. Ta novi sistem teži h koncentraciji planiranja in uporabi človeških in naravnih virov ter kapitala, pa tudi razvoja znanosti in tehnologije v »možganih« novega industrijskega sistema: to so tehnokrati v transnacionalnih družbah, mednarodnih organizacijah in vladah razvitih dežel.

V tem prispevku nameravamo postaviti hipotezo, da ta proces nadnacionalne integracije teži h krepitvi procesa kulturne, politične, družbene in ekonomske nerazvitosti odvisnih dežel, s čimer se čedalje bolj povečuje njihova odvisnost in notranja dezintegracija. Primer Kanade utegne biti poučen:

»Naslednji stavki so zgolj skica procesa, ki je pripeljal Kanado do tega, da je zdrknila v položaj gospodarske, kulturne in politične odvisnosti od Združenih držav. Gre za to, da bi razložili proces, v katerem je bila njena politična kot gospodarska enotnost načeta do take mere, da je onkraj nje samo še dezintegracija Kanade kot države-naroda.

Kanado je odkrila, raziskala in razvila kot del merkantilističnega sistema najprej Francija in potem Anglija. Pridobila si je neodvisnost in se je spremenila v narod v zgodovinsko zelo kratkem obdobju, v katerem so se dobrine, kapital in blago razvrstili tako, kakor so terjale gospodarske sile, ki so delovale na razmeroma svobodnih in konkurenčnih mednarodnih trgih.

Današnja Kanada je veljala za najbolj bogato nerazvito deželo na svetu. Zaostajanja, ki so jo pripeljala v skrajno tako politično kot gospodarsko odvisnost, v nobenem primeru ni mogoče pripisati neugodni strukturi virov. To, da ni neodvisnega razvoja, zaradi katerega trpi Kanada, je toliko manj mogoče pripisati njeni tradicionalni kulturi. Zato moramo najti razlago za nerazvitost v razdrobljenosti institucij in procesih moderne družbe, sicer pa sodimo, da je razlog v novem merkantilizmu severnoameriškega korporativnega gospodarstva.¹⁰

Kar zadeva Latinsko Ameriko, nam mnogo pojasni citat iz Furtade: »Prodiranje transnacionalne družbe v latinskoameriško industrijo se je začelo po veliki krizi. Po drugi svetovni vojni je postalo to prodiranje močnejše zlasti v deželah, ki so že dosegle določeno stopnjo industrijskega razvoja (predvsem Argentina, Mehika in Brazilija). Na ta način (...) je bil proces oblikovanja razreda nacionalnih industrijskih podjetnikov ustavljen. Glede na svoj mogočni finančni položaj je transnacionalna

¹⁰ KARI LEVITT, Canada: »Economic Dependence and Political Desintegration«, »New-World Quarterly«, št. 2, pogl. IV, Jamaica 1968.

družba postopoma razširila svoj vpliv na najbolj razvite sektorje industrijske dejavnosti. Najboljše talente domače industrije je vsrkal novi vodilni razred (. . .). Nacionalni in neodvisni podjetniški razred je bil v tem procesu omejen na drugotne dejavnosti ali pa potisnjen v podvige pionirske narave, ki so, gledano dolgoročno, odpirali nove prostore za prihodnjo ekspanzijo transnacionalne družbe (. . .). Ukinitiv razreda domačih podjetnikov izključuje tudi možnost za samostojen nacionalni razvoj po zakonih klasičnega kapitalističnega razvoja«.

Da bi dobili jasnejšo podobo procesa narodne dezintegracije, lahko razširimo Furtadove pripombe na celoto družbenih razredov. Delitev med integriranimi in neintegriranimi skupinami se ujema z razredno strukturo; posledica tega je, da obstajajo integrirane in neintegrirane skupine tako v razredu podjetnikov kot v srednjih razredih in v delavskih slojih, pa tudi v marginalnih skupinah. Očitno je, da bodo razsežnosti plasti, v kateri je razdeljena družba, različne, kar je odvisno od pogojev, ki so prevladali v posamezni deželi; in verjetno je, da bi bilo potrebno tudi v tem primeru v nadaljnjem proučevanju pripraviti tipološko analizo, ki bi odražala različne značilnosti razmer v različnih deželah.

Predpostavka, ki jo narekuje vsa dosedanja analiza, je, da ta družbena struktura izvaja pomemben del svoje dinamike iz vpliva, ki prihaja iz matičnih dežel v internacionalizirani del naših dežel. Kakor smo videli, se ta vpliv kaže na ravni produkcijske strukture v množičnem prodiranju in izjemni rasti transnacionalne družbe in njenih podružnic in filial vseh vrst; na tehnološki ravni se kaže v veliki paleti tehnik z veliko intenzivnostjo sestave kapitala in pri varčevanju z živim delom; na kulturni in ideološki ravni se kaže v sistematični in močni propagandi modela potrošniške civilizacije in v usmerjanju sredstev, ki iz tega izhajajo, in na konkretni ravni politike in razvojne strategije v pritisku privatnih in javnih nacionalnih interesov, tujih in mednarodnih interesov, združenih z internacionaliziranim delom v korist politike, ki podpira tak razvoj.

Proces modernizacije, ki ga prinaša ta vrsta strategije razvoja, torej pomeni postopno nadomeščanje tradicionalne produkcijske strukture z drugo produkcijsko strukturo, ki pa ima mnogo večjo gostoto kapitala. Ta proces teži k nastajanju dveh nasprotnih rezultatov: po eni strani vključuje proces modernizacije v novo produkcijsko strukturo posameznike in skupine, ki so njegovemu tipu najbolj ustrezni; po drugi strani pa zavrača posameznike in skupine, ki ne najdejo prostora v novi produkcijski strukturi ali niso sposobni, da bi se ji prilagodili. Velja poudariti, da ta proces ne teži samo k omejevanju oblikovanja domačega razreda podjetnikov, kar prepričljivo izhaja iz prej navedenega citata, temveč tudi domačih srednjih razredov (vanje so vključene tudi skupine domačih intelektualcev, znanstvenikov in tehnikov) in celo domačega delavskega razreda. Proces modernizacije deluje dejansko tako, da prekinja točko, v kateri se srečujejo integrirana in neintegrirana področja,

pri čemer poskušajo vključiti del domačih podjetnikov kot vodje v nova podjetja, tiste, ki so neuporabni, pa izločiti, poskušajo pritegniti nekatere strokovnjake, tehnike in uradnike, ki so se sposobni prilagoditi, druge in tiste, ki se niso sposobni prilagoditi, pa odstraniti; poskušajo vključiti tudi del kvalificiranih ročnih delavcev ali takšnih, ki so si sposobni priskrbeti kvalifikacijo, in odklonijo druge ter tisti del, ki ga štejejo za takšnega, ki nima ustreznih tehničnih in kulturnih kvalifikacij, da bi se lahko prilagodili novim razmeram.

Dezintegracijski učinek na vsako od teh skupin in družbenih razredov, ki smo jih opisali, vpliva tudi na družbeno mobilnost med temi skupinami in razredi. Odrinjeni podjetniki bodo deloma poskušali povečati vrste male industrije in obrtništva, toda večina med njimi bo opustila te dejavnosti in se spremenila v uradnike srednjega razreda. Plasti srednjega razreda pa bodo poskušale oblikovati čedalje bolj zgoščeno skupino frustriranih ljudi, brez pričakovanj, ki poskušajo na vse načine ohranjati videz dobro stoječe buržoazije, ljudi stisnjenih med sile, ki jim preprečujejo, da bi se vključili v internacionalizirano skupino, in tiste, ki jih potiskajo v proletarizacijo. Odrinjeni delavski sloji pa bodo povečevali obseg absolutne odrinjenosti, kjer se bo tako kot pri srednjem razredu kopičilo čedalje več frustracije in obupa, kar do pomembnih demografskih razsežnosti. V nasprotnem smislu pa bo očitno prišlo do vzpenjajoče se, navpične družbene mobilnosti, selektivne in diskriminacijske, ki bo nekaterim odrinencem omogočila, da se bodo vključili v delavski razred, nekaterim delavcem, da se bodo povzpeli na prve stopničke srednjega razreda, in nekaterim slojem srednjega razreda, da se bodo vključili v sektor malega podjetništva; ta mobilnost zaostri vprašanje mezd delavskih plasti in povzroči, da je položaj srednjih razredov še bolj negotov.

Zelo verjetno je, navsezadnje, da ta notranja družbena mobilnost ustreza zunanji družbeni mobilnosti. Predvsem med plastjo, ki ima velike dohodka v naši deželi in v centralnih državah, katere so jedro nadnacionalnega sistema, kar očitno sestavlja mednarodni trg dela za človeško delovno silo z visoko stopnjo kvalifikacije. Od tod izhaja množična emigracija strokovnjakov in tehnikov iz naših dežel, »beg možganov«, pa tudi nasprotni tok izvedencev in uradnikov, ki prihajajo z nalogo, da usmerijo in organizirajo naš proces razvoja.

Proces družbene dezintegracije, ki smo ga orisali v prejšnjih odstavkih, prizadene tudi družbene institucije, v katerih se izražajo različne skupine in področja. Težnje, podobne opisanim, je najti, če vzamemo družbo kot celoto, tudi v državi, cerkvi, vojski, političnih strankah z množično bazo, na univerzah. Kriza vsake teh institucij bo seveda imela posebno značilnost glede na posebno prepletenost skupin, ki jih sestavljajo tudi glede na moč procesov nadnacionalne integracije in nacionalne dezintegracije.*

* Odlomek iz študije O. Sunkel: »Capitalismo transnazionale e disintegrazione nazionale«, Problemi del socialismo, let. XV., št. 13/14, 1973.

Večnacionalne družbe — pojmi in razsežnosti

Ob vse večjem zanimanju za vprašanja večnacionalnih družb* se je obogatilo tudi besedišče o tej problematiki. Z raznimi novimi izrazi in pojmi so pogosto skušali ustreči čisto trenutnim potrebam in njihova uporaba je odvisna od osebnega okusa. Vrh tega se tudi v empiričnih raziskavah, ki morajo črpati podatke iz upravnih virov z neenotno terminologijo, opredelitve med seboj razlikujejo. Skušali se bomo izogniti nepotrebnim nesporazumom in olajšati razumevanje resničnih razsežnosti večnacionalnih korporacij, zato bomo najprej pregledali in pojasnili vse te koncepte in opredelitve.

Seveda se mora vsak opis razsežnosti večnacionalnih korporacij spopasti s številnimi problemi. Težave ne izvirajo le iz tega, da so običajni podatki dosegljivi le v omejenem obsegu, temveč jih povzročata tudi to, da takšni podatki, tudi kolikor so dosegljivi, ne morejo ustrezno zajeti celotnega pojava večnacionalnih družb. Obsega delovanja neke večnacionalne družbe ne more popolnoma izmeriti ne število njenih podružnic, ne obseg njihove prodaje ali dohodka, pa tudi ne pretok kapitala in obseg naložb — še posebej, če te podatke uporabljamo ločeno vsakega zase. Velik delež transakcij med podružnicami in medsebojno (netržno) določanje cen lahko popačita resnično podobo, prav tako lahko nanjo vplivajo druge dejavnosti v zvezi s kapitalizacijo, računovodskimi postopki in nadzorom nad lokalnimi naravnimi bogastvi. Dokler ne bomo opravili potrebnega dela na področju metodologije in zbrali osnovnih podatkov, moramo biti pri uporabi številk previdni, interpretacija teh številk pa bo nujno v precejšnji meri nezanesljiva.

OPREDELITVE

Izrazi »korporacija«, »firma« in »kompanija« imajo v splošni rabi isti pomen; z izrazom »podjetje« pa včasih raje izrecno zaznamujemo mrežo korporativnih in nekorporativnih enot v različnih deželah, enot, ki jih združujejo lastninske vezi. V pričujočem kontekstu izraza »korporacija« ne uporabljamo v pravnem pomenu, pač pa v skladu s splošno rabo, kakor jo lahko razberemo iz besedila Resolucije ekonomskega in socialnega sveta št. 1721/LIII/.

Izraz »večnacionalen« pomeni, da dejavnosti korporacije ali podjetja zadevajo več kakor eno samo državo. Za ta naziv pogosto zahtevajo nekatera minimalna merila, ki zadevajo vrsto dejavnosti ali delež tuje komponente v celotni dejavnosti. Ta dejavnost lahko obsega sredstva, prodajo, produkcijo, zaposlovanje ali dobiček inozemskih podružnic in družabnikov.

Inozemska podružnica je del podjetja, ki deluje na tujem. Podružnica je podjetje, ki ga dejansko nadzoruje matična družba in je lahko subsidiaren družabnik (*subsidiary*) (pri takih družabnikih matična družba nadzoruje večino števila glasov, včasih pa celo le 25 odstotkov) ali pa pravi družabnik (*associate*) (pri teh na splošno zastopuje že desetodstotna udeležba v celotnem številu glasov). V najširšem pomenu lahko rečemo, da je večnacionalna vsaka korporacija z eno ali več inozemskimi podružnicami ali družabniki, ki se ukvarjajo s katero izmed navedenih dejavnosti. V strožjem pomenu pa lahko dodamo še nekatere pogoje; posebno vrsto dejavnosti (npr. produkcija), najmanjše število tujih družabnikov (npr. šest) ali pa najmanjši delež dejavnosti v tujini (npr. 25 odstotkov prodaje ali sredstev).

Te koncepte lahko še naprej variramo v skladu z glavnimi značilnostmi in nagibi večnacionalnih korporacij — in po naravi so lahko precej teoretični. Neka-

* Objavljeno gradivo je prvo poglavje študije »Multinational Corporations in World Development«, United Nations, New York, 1973, str. 4—23.

teri pisci poudarjajo, da so kljub vse večjemu pomenu, ki ga dobivajo dejavnosti v tujini, številne korporacije v bistvu k domači deželi usmerjeni koncerni, ki delujejo tudi na tujem, zato raje uporabljajo izraza »internacionalen« ali »transnacionalen«. Glede na usmerjenost korporacij jih delijo tudi na »etnocentrične« (tiste, ki so usmerjene v domačo deželo), »policentrične« (tiste, ki se usmerjajo v dežele) in »geocentrične« (tiste, ki se usmerjajo k svetu kot celoti). Kadar je internacionalizem razvit do skrajnih meja, lahko rečemo, da je korporacija »anacionalna«, njeno naravo lahko zaznamujemo z izrazoma »denacionalizirana«, »nacionalna«, imenujemo jo lahko »svetovno telo«.

Ta pregled se ukvarja s širokim problemskim področjem, zato bomo v njem v skladu z izrazjem Resolucije ekonomskega in socialnega sveta izraz »večnacionalna korporacija« uporabljali v širšem pomenu, tako da zajema vsa podjetja, ki nadzorujejo sredstva — tovarne, rudnike, prodajne urade in podobno — v dveh ali več deželah. Takšna opredelitev ima to prednost, da samovoljno ne izključuje nobelega pomembnega vidika pojava (npr. financ ali uslug) ali problema (npr. vprašanj v zvezi z nacionalno usmerjenimi podjetji in malimi družbami). Ta opredelitev nam tudi dopušča, da v največji možni meri in prožno uporabimo obstoječe podatke, zbrane na podlagi razlikujočih se definicij, podatke, ki jih ni mogoče vseh ponovno obdelati, da bi jih prilagodili strožji opredelitvi. Hkrati pa bodo podatki, ki jih navajamo, pokazali, da na področju večnacionalnih družb vlada zelo močna koncentracija, tako da razmeroma majhno število družb pokriva velik del njihove dejavnosti. Zato si lahko pogosto zelo nazorno zamislimo položaj, če se osredotočimo na največje in najpomembnejše družbe, predvsem na tiste, ki se ukvarjajo z ekstraktivnimi ali izdelovalnimi dejavnostmi.

Ena izmed implikacij naše opredelitve je tudi, da večnacionalne družbe vlagajo večino neposrednih naložb v tujino. Kljub temu pa moramo proučevanje večnacionalnih korporacij ločevati od proučevanja neposrednih naložb v tujino, predvsem zato, ker se najpomembnejša vprašanja v zvezi z večnacionalnimi korporacijami nikakor ne omejujejo na vprašanja finančnih tokov, v nekaterih primerih pa so od teh tokov celo neodvisna. Ta vprašanja zadevajo še vrsto drugih dejavnosti, denimo, prenos tehnologije in dobrin, preskrbo z managerskimi uslugami in podjetniškimi posli in s sorodnimi poslovnimi dejavnostmi, vključno s kooperativnimi dogovori, tržnimi omejitvami, medsebojnimi (netržnimi) cenami. S tem da so se razvijale in razširjale dejavnosti večnacionalnih korporacij, so postajale vse pomembnejše tudi tiste prvine njihovega delovanja, ki niso neposredno povezane s priskrbovanjem kapitala. Vrh tega lahko te dejavnosti razumemo le kot sestavine sistema mednarodnih družb. Pozneje bomo pokazali, da matične družbe, lastnice podjetij s sedežem v tujini, po pravilu nadzorujejo dejavnosti teh podjetij in določajo, kako se finančni, tehnični in managerski viri razvrščajo po svetu, in vplivajo na celoten splet odnosov, ki iz tega izvirajo.

OBSEG, VZORCI IN TEŽNJE

Obseg in koncentracija¹

Četudi so kvantitativni podatki o večnacionalnih družbah precej nepopolni in velike razlike v metodah ocenjevanja, ki vladajo med korporacijami, ekonomskimi sektorji in deželami, povzročajo, da so interpretacije vseh bistvenih ekonomskih veličin zelo nezanesljive, vendarle lahko razločimo nekaj splošnih značilnosti. Glavna značilnost večnacionalnih korporacij je, da prevladujejo družbe velikega obsega. Po pravilu letno prodajo merijo s stotinami milijonov dolarjev. Največje štiri več-

¹ Za pojasnitev kvantitativnih podatkov, navedenih v tem razdelku, glej razpredelnice 1 do 5. Vire za tiste kvantitativne podatke, ki jih omenjamo in jih ni v razpredelnicah, navajamo v opombah.

nacionalne korporacije imajo po več kot 10 milijard dolarjev letnega prometa, več kakor 200 večnacionalnih korporacij pa je preseгло eno milijardo dolarjev.

Pravzaprav lahko za večino praktičnih namenov korporacije z manj kakor 100 milijonov dolarjev prometa brez tveganja zanemarimo.² Že sama velikost teh korporacij opozarja, da so pomemben vir moči, še posebej če jih primerjamo z drugimi ekonomskimi enotami, vključno z gospodarstvom številnih držav. Vrh tega lahko upravičeno domnevamo, da so se večnacionalne korporacije še posebej v zadnjih desetih letih prav dramatično razvijale. Zato sta se povečala hkrati njihov absolutni in relativni obseg.³

V tesni zvezi z velikostjo večnacionalnih korporacij je njihova pretežno oligopolska narava.⁴ Na trgih, kjer delujejo, v glavnem prevladuje le nekaj prodajalcev ali kupcev. Pogosto je za te trge značilna tudi pomembnost novih tehnologij ali posebnih spretnosti, na njih se pogosto uveljavlja ta diferenciacija produktov in obilno reklamiranje, vse to pa vzdržuje ali krepi njihovo oligopolsko naravo.

Za zelo velike večnacionalne korporacije je značilno tudi to, da imajo precejšnje število podružnic ali družabnikov na tujem. Četudi ima malone polovica izmed kakih 7300 večnacionalnih korporacij družabnike zgolj v eni sami državi, pa jih ima skoraj 200, ki so med največjimi, družabnike v dvajsetih državah ali več. Posebno v industrijah z visoko stopnjo industrijske koncentracije si pridobivajo subsidiarne družabnike in vlagajo na tuje predvsem v obdobjih razmeroma živahne ekonomske dejavnosti. Te dejavnosti pogosto izvirajo iz potrebe, da se odgovori na dejanja drugih večnacionalnih družb ali da se spopade z njimi.

Ena izmed glavnih značilnosti večnacionalnih družb je tudi, da so v splošnem proizvod razvitih dežel. Četudi v številnih deželah v razvoju ni mogoče dobiti statističnih podatkov o večnacionalnih korporacijah in si zato tudi ni mogoče ustvariti popolne podobe, pa že samo to dejstvo opozarja, kako močno so matične družbe osredotočene v razvitih deželah. Osem izmed desetih največjih večnacionalnih korporacij ima sedež v Združenih državah. ZDA same zajemajo v celoti okoli tretjino vseh tujih družabnikov, skupaj z Združenim kraljestvom, ZRN in Francijo pa več kakor tri četrtine.

Veliko koncentracijo večnacionalnih korporacij v razvitih deželah še očitneje razodeva razvrstitev neposrednih naložb v tujino, merjenih po oceni nominalne vrednosti (book value). Od celote tujih vlaganj, ki jo ocenjujejo na 165 milijard dolarjev in ki je po večini v lasti večnacionalnih korporacij, odpade na ZDA več kakor polovica, več kakor štiri petine pa so v lasti štirih najpomembnejših držav — ZDA, Združenega kraljestva, Francije in ZRN.

Vrh tega pa se v vsaki deželi neposredne naložbe v tujino osredotočajo v majhnem številu najpomembnejših družb. V ZDA odpade več kakor 70 % na 250 do 300 družb. V Združenem kraljestvu nadzoruje 165 družb več kakor 80 %. V ZRN 82 družb nadzoruje več kakor 70 %, in samo devet največjih investitorjev nadzoruje 37 %. V tujini sicer deluje tudi nekaj velikanskih japonskih družb, vendar pa je videti, da na Japonskem pri vlaganju v tujino sodeluje večje število majhnih družb.

Velikost družabnikov je odvisna od sektorja in zemljepisnega področja delovanja. Tako je videti, da so na sektorju naravnih virov, denimo, družabniki trikrat do štirikrat večji kakor v izdelovalni industriji. Na naftnem sektorju in v trgovini je poprečna velikost družabnikov v deželah v razvoju nekoliko večja kakor v raz-

² Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of United States Enterprises*, New York 1971, str. 4.

³ Glej poglavje o razsežnostih v svetovnem merilu.

⁴ Frederick T. Knickerbocker, *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Boston 1973.

vitih deželah. V izdelovalni industriji so družabniki v deželah v razvoju za polovico manjši kot v razvitih deželah, v komunalnih službah pa so dvakrat večji.

V zadnjih dvajsetih letih je na tem področju prišlo do nekaterih sprememb. Obseg družabnikov ZDA v razvitih tržnih gospodarstvih se je med 1950 in 1966 podvojil. V Evropski gospodarski skupnosti je obseg narasel za malone trikrat, na Japonskem pa za več kakor štirikrat. Na drugi strani pa ni v tem času nobene spremembe v poprečnem obsegu družabnikov ZDA v deželah v razvoju, z izjemo Afrike, kjer so bile ZDA poprej navzoče le v zelo omejenem obsegu. Podobno težnjo lahko opazimo med družabniki Združenega kraljestva; tudi tu naraščanja poprečnega obsega družabnikov v razvitih tržnih gospodarstvih ni spremljalo ustrezno naraščanje velikosti družabnikov v deželah v razvoju. Te nasprotno razvojne težnje izvirajo iz tega, da družabniki v deželah v razvoju pogosto zadovoljujejo le lokalne trge, posebno kadar gre za izdelovalno industrijo, ki nadomešča uvoz, medtem ko razmeroma večji družabniki v razvitih deželah velikokrat zadovoljujejo večje regionalne in tudi nacionalne trge.

Hkrati z dramatično rastjo večnacionalnih korporacij je v povojnem obdobju, kakor še nikoli poprej, naraščalo število družabnikov, krepil se je pretok kapitala in naraščale so vsote naložb. Med 1950 in 1966 se je število družabnikov ZDA potrojilo, s 7000 je naraslo na 23.000. Število družabnikov 187 glavnih ameriških večnacionalnih korporacij na področju izdelovalne industrije se je v istem času povečalo skoraj tri in polkrat. Število družabnikov Združenega kraljestva se je v tem času manj dramatično večalo, kar je bržčas posledica počasnejšega gospodarskega razvoja in daljše zgodovine, ki jo imajo v Združenem kraljestvu neposredne naložbe v tujino. V prvih dvajsetih letih po drugi svetovni vojni se število družabnikov ni niti podvojilo. Nasprotno pa se je Japonska začela šele precej pozno uveljavljati na tem področju, njeni družabniki pa so se zelo hitro množili. Četudi ni natančnejših podatkov, lahko sklepamo, da se število francoskih družabnikov veča nekoliko hitreje kakor število britanskih, medtem ko število družabnikov ZRN narašča še hitreje kakor pri ZDA.

Hkrati ko je naraščalo število tujih družabnikov, je naraščalo tudi število neposrednih naložb, povečala pa se je tudi akumulirana vsota neposrednih naložb v tujini. V zadnjih desetih letih se je tok neposrednih naložb iz 13 držav Organizacije za ekonomsko sodelovanje in razvoj z 2,9 milijard dolarjev povišal na 7,9 milijard na leto. Med deželami z nadpoprečnim porastom so bile Japonska, ZRN, Italija, Nizozemska in skandinavske države.

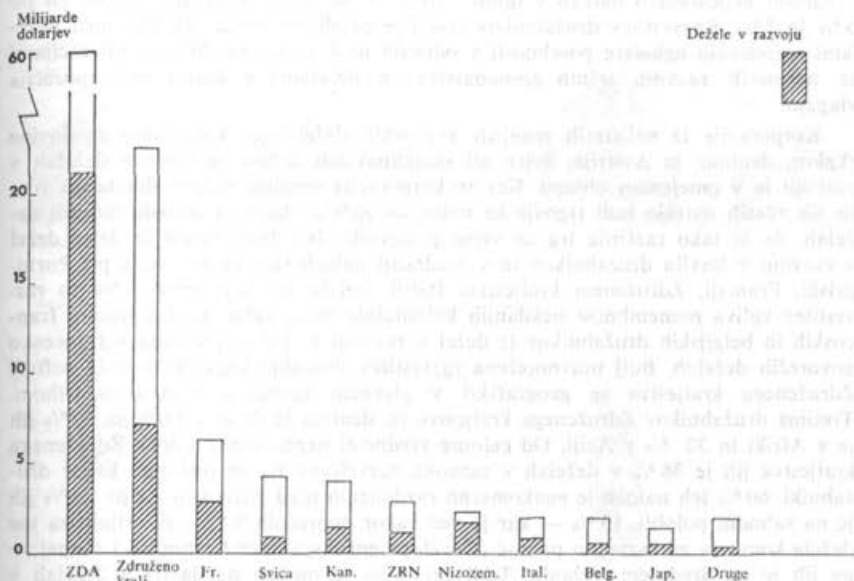
Ker je narastel tok naložb, se je povečal tudi njegov kumulativni obseg. Med 1960 in 1971 se je nabavna vrednost neposrednih naložb ZDA s 33 milijard dolarjev povečala na 86 milijard, vrednost naložb Združenega kraljestva pa z 12 milijard dolarjev na 24 milijard. Najbolj dramatično se je ta vsota povečala pri Japonski, z manj kakor 300 milijonov dolarjev je narasla na približno 4,5 milijarde — kar je več kakor petnajstkratni porast. Zadnji podatki kažejo, da se ta hitrost nadaljuje, če se ni celo povečala. Skoraj prav tako občudovanja vreden je bil razvoj v ZRN, tu se je vsota naložb povečala malone za desetkrat — na 7,3 milijarde dolarjev leta 1971.

Zemljepisna razvrstitev⁵

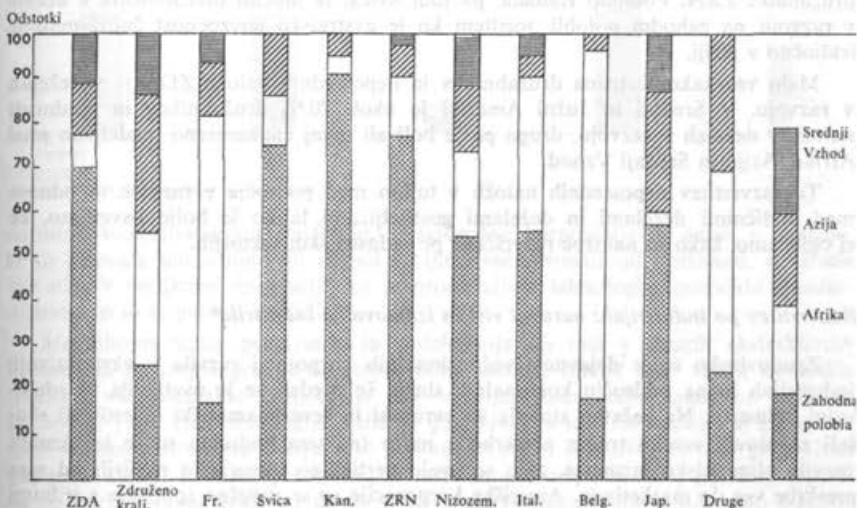
Četudi je omrežje večnacionalnih korporacij prepleteno po vsem svetu, pa največji del njihovih dejavnosti poteka v razvitih tržnih gospodarstvih. Več kakor dve tretjini ocenjene nominalne vrednosti neposrednih naložb v tujino sta vloženi v to področje, kjer se je večnacionalni korporacijski sistem zlahka širil v razmerah razvitega gospodarstva in podobnih institucionalnih in družbenih struktur.

⁵ Glej tudi razpredelnici 1 in 2 v tekstu.

Razpredelnica 1: Razvita tržna gospodarstva (dežele DAC) — ocena velikosti neposrednih naložb v tujini — po deželah in glede na področje vlaganja (konec 1967)



Razpredelnica 2: Razvita tržna gospodarstva (dežele DAC) — razvrstitev ocenjene vsote neposrednih naložb v tujini po regijah dežela v razvoju, konec leta 1967 (razvrstitev po odstotkih)



Četudi naložbe v dežele v razvoju znašajo le tretjino celotne ocenjene vrednosti neposrednih vlaganj v tujino, (se pravi, da so te dežele dobile le polovico od tistega, kar so dobile razvite dežele), pa ima navzočnost tujih večnacionalnih korporacij v teh deželah v splošnem večji relativni pomen, saj imajo gospodarstva dežel v razvoju veliko več kakor za polovico manjši pomen kakor gospodarstva razvitih tržnih ekonomij.

Med deželami v razvoju je zahodna hemisfera pritegnila približno 18 % celotne vrednosti neposrednih naložb v tujini, Afrika 6 %, Azija in Srednji Vzhod pa po 5 % in 3 %. Razvrstitev družabnikov (vezi) je približno enaka. Razlike med deželami razodevajo nekatere posebnosti v odnosih med večnacionalnimi korporacijami iz nekaterih razvitih tržnih gospodarstev in deželami, v katere te korporacije vlagajo.

Korporacije iz nekaterih manjših evropskih dežel brez kolonialne zgodovine (kakor, denimo, iz Avstrije, Švice ali skandinavskih držav) se širijo v deželah v razvoju le v omejenem obsegu. Ker te korporacije omejuje ozkost domačega trga in jih včasih ovirajo tudi trgovinske ovire, so začele vlagati v drugih razvitih deželah, da bi tako razširile trg za svoje proizvode. Na drugi strani je delež dežel v razvoju v številu družabnikov in v vrednosti naložb razmeroma velik pri Portugalski, Franciji, Združenem kraljestvu, Italiji, Belgiji ter Nizozemski. Na to razvrstitev vpliva pomembnost nekdanjih kolonialnih vezi. Tako sta dve tretjini francoskih in belgijskih družabnikov iz dežel v razvoju v Afriki, pretežno v francosko govorečih deželah. Bolj uravnotežena razvrstitev družabniškega omrežja in naložb Združenega kraljestva se geografsko v glavnem ujema s Commonwealthom. Tretjina družabnikov Združenega kraljestva je, denimo iz dežel v razvoju, 40 % jih je v Afriki in 32 % v Aziji. Od celotne vrednosti neposrednih naložb Združenega kraljestva jih je 38 % v deželah v razvoju, razvrščene pa so podobno kakor družabniki. 60 % teh naložb je enakomerno razdeljenih med Afriko in Azijo, 26 % jih je na zahodni polobli, 13 % — kar je več kakor poprečnih 9,5 %, ki veljajo za vse dežele komiteja za razvojno pomoč (Development Assistance Committee) skupaj — pa jih je na Srednjem Vzhodu. Tudi Japonska se močno uveljavlja v deželah v razvoju. V te dežele je vložila 60 % svojih naložb, toliko je onod tudi njenih družabnikov, najmočnejše so zastopane Srednja in Južna Amerika in Azija. Srednja in Južna Amerika sta tudi področje, kamor najraje vlaga in kjer si najraje pridobiva družabnike ZRN. Posebno Kanada, pa tudi Švica, se močno osredotočata v dežele v razvoju na zahodni polobli, medtem ko je avstralsko navzočnost čutiti malone izključno v Aziji.

Malo več kakor četrtnina družabnikov in neposrednih naložb ZDA je v deželah v razvoju. V Srednji in Južni Ameriki je okoli 70 % družabnikov in vrednosti naložb v deželah v razvoju, drugo pa je bolj ali manj enakomerno razdeljeno med Afriko, Azijo in Srednji Vzhod.

To razvrstitev neposrednih naložb v tujino med področja v razvoju in odnose med matičnimi deželami in deželami gostiteljicami lahko še bolje osvetlimo, če si ogledamo, kako so naložbe razvrščene po industrijskih sektorjih.

Razvrstitev po industrijah: naravni viri in izdelovalna industrija⁶

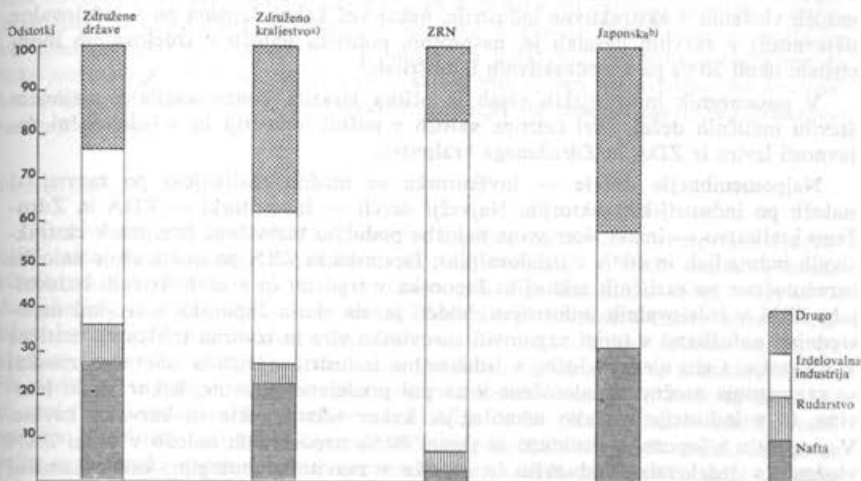
Zgodovinsko se je dejavnost večnacionalnih korporacij razvila v ekstraktivnih industrijah in na področju komunalnih služb, še preden se je uveljavila v izdelovalni industriji. Na začetku stoletja so evropski in severnoameriški investitorji skušali zagotoviti svojim trgovom preskrbo z nafto (na tem področju so se kaj kmalu razvile oligopolske razmere), zato so svojo vertikalno integracijo razširili od vira preskrbe vse do marketinga. Ameriške korporacije so se uspešno spopadle s trdnimi britanskimi in francoskimi položaji na Srednjem Vzhodu. Kartelske dogovore, ki so jih večnacionalne korporacije sklenile pred drugo svetovno vojno, so pozneje oslabil odkritja bogatih novih zalog na raznih koncih sveta, predvsem v deželah v razvoju; ta odkritja so spodbudila še nove korporacije, da posežejo na to področje, hkrati pa so povzročila precejšnjo tržno medsebojno penetracijo med največjimi

⁶ Glej tudi razpredelnici 3 in 4 v besedilu.

Razpredelnica 3: Razvita tržna gospodarstva (dežela DAC) — ocena razvrstive približne vrednosti neposrednih tujih naložb po sektorjih in področjih, konec leta 1966 (v odstotkih)



Razpredelnica 4: Izbrana razvita tržna gospodarstva — vrednost neposrednih tujih naložb po sektorjih, 1970 (v odstotkih)



Opombe:

a = 1965

b = Nafta in rudarstvo skupaj

naftnimi večnacionalnimi družbami.⁷ Nacionalne korporacije iz dežel v razvoju, ki so delovale samostojno ali skupaj s tujimi večnacionalnimi družbami, so drsele vse niže v vertikalni integraciji, ko je produkcijska tehnologija postajala standardizirana in so se patenti iztekali.

Medsebojna tržna penetracija in sodelovanje sta tudi v drugih ekstraktivnih industrijah razkrojila predvojne mednarodne kartele, čeprav se v večini kovinskih industrij večnacionalne korporacije niso razvijale tako zelo kakor na naftnem področju. Tam, kjer tehnologija, velikost gospodarstva in tržni nadzor, ki ga opravljajo večnacionalne korporacije, niso prehude ovire, in so ležišča surovin geografsko omejena, kakor, denimo, pri bakru, je deželam-gostiteljicam kdaj pa kdaj uspelo, da so okrepile svoj delež ali da so si od tujih večnacionalnih družb celo izborile nadzorstvo. V drugih industrijah, kjer vsi ti pogoji niso zagotovljeni — kakor, denimo, v aluminijški industriji —, pa gre večnacionalnim korporacijam še zmerom prvenstvo.

⁷ Devet največjih ameriških naftnih večnacionalnih korporacij je leta 1938 imelo opraviti s surovo nafto v 40 deželah, leta 1967 pa v 96 deželah. V istem času se je število njihovih subsidiarnih družabnikov v vseh vrstah dejavnosti v zvezi z nafto s 351 povečalo na 1443.

Na drugi strani so se izdelovalne dejavnosti v tujini razvile pozneje kakor dejavnosti v zvezi z naravnimi bogastvi; te dejavnosti so nastale kot predelava surovin ali pa kot proizvodnja porabnih dobrin. Zdi se, da so se izdelovalne dejavnosti sprva hitreje krepile v razvitih deželah, pozneje pa v deželah v razvoju, v zadnjih desetih letih pa je bila njihova rast spet bolj dinamična v razvitih deželah, posebno v Zahodni Evropi. Rast je bila najhitrejša na tistih industrijskih sektorjih, ki zahtevajo veliko tehnično izvedenost.

Izdelovalna industrija je zdaj najpomembnejša dejavnost večnacionalnih korporacij. Ta sektor zajema nekaj več kakor 40 % vseh neposrednih naložb v tujino glavnih razvitih tržnih gospodarstev. Na nafto odpade 29 %, na rudarstvo in metalurgijo 7 %, na druge industrije pa 24 %. Podobno so po industrijskih sektorjih razvrščeni tudi družabniki ZDA.

Razvrstitev dejavnosti večnacionalnih korporacij po industrijskih vejah je asimetrična v razvitih deželah in v deželah v razvoju. V deželah v razvoju je polovica naložb vložena v ekstraktivne industrije, nekaj več kakor četrtina pa v izdelovalne dejavnosti; v razvitih deželah je, nasprotno, polovica naložb v izdelovalnih industrijah, okoli 30 % pa v ekstraktivnih industrijah.⁸

V posameznih industrijskih vejah je očitna izrazita koncentracija v majhnem številu matičnih dežel. Štiri četrtine naložb v naftni industriji in v izdelovalni dejavnosti izvira iz ZDA in Združenega kraljestva.

Najpomembnejše dežele — investitorke se močno razlikujejo po razvrstitvi naložb po industrijskih sektorjih. Največji deželi — investitorki — ZDA in Združeno kraljestvo — imata sicer svoje naložbe podobno razvrščene (tretjina v ekstraktivnih industrijah in 40 % v izdelovalnih); Japonska in ZRN pa imata svoje naložbe osredotočene na različnih sektorjih: Japonska v trgovini in v ekstraktivnih industrijah, ZRN v izdelovalnih industrijah. Videti je, da skuša Japonska s svojimi neposrednimi naložbami v tujini zagotoviti surovinske vire in izvozna tržišča za matične korporacije. Celo njene naložbe v izdelovalno industrijo (četrtina celotnega zneska) so razmeroma močno osredotočene v na pol predelane surovine, kakor les in lesovina, in v industrije z nizko tehnologijo, kakor tekstil, jeklo in barvaste kovine. V nasprotju z japonsko strukturo je skoraj 80 % neposrednih naložb v tujini ZRN vložena v izdelovalno industrijo in izdelke v razvito tehnologijo, kakor kemični izdelki, električni izdelki in transportna oprema. Naložbe ZRN v naftni industriji so skoraj neznatne, če jih primerjamo s prevladujočim položajem ZDA in Združenega kraljestva na tem področju (3 % v naftni industriji in 5 % v rudarstvu).⁹

Koncentracija v industrijah z razvito tehnologijo je značilna tudi za naložbe ZDA in nekoliko manj za naložbe Združenega kraljestva. Na kemične izdelke, stroje, električne proizvode in transportno opremo odpade polovica vseh naložb Združenega kraljestva v izdelovalno industrijo in malone 60 % naložb ZDA. Tehnološka moč ameriških večnacionalnih korporacij v glavnih kemičnih in avtomobilskih industrijah je ZDA zagotovila vodilno vlogo na teh področjih. Tuji družabniki ZDA v izdelovalnih industrijah so se močno širili na področju proizvodnje izdelkov, ki zahtevajo posebno znanje in strokovnost, na področjih, kjer sta raziskovanje in razvoj v izdatkih udeležena z razmeroma visokim odstotkom in kjer prevladuje oligopolska struktura.

⁸ V naftni industriji so naložbe na področju razvitih tržnih gospodarstev vložene predvsem v rafiniranje in distribucijo.

⁹ Temeljno različne strukture neposrednih naložb v tujini pri teh deželah so v neki meri posledica razlik v naravnih značilnostih in bogastvih, razlik v industrijski konkurenčnosti in v poslovnih tradicijah in usmeritvi. Pri Japonski sta imela določujočo vlogo ponovni nastanek velikih trgovskih družb in želja, da si zagotovijo surovine; pri ZRN sta bila glavna dejavnika konkurenčna moč korporacij, naslednic IG-Farben, in očitna nezavzetost, da bi razvili večjo domačo naftno industrijo (v ZRN je približno 90 % naftne industrije v tuji lasti).

V zadnjem času so začele večnacionalne korporacije delovati tudi na področju uslug, še posebno v bančništvu, turizmu in strokovnem svetovanju. Še posebno bančništvo se je v zadnjih letih prav neverjetno razvilo. Med leti 1965 in 1972 so ameriške banke več kakor potrojile število svojih tujih podružnic; njihovo število je s 303 naraslo na 1009. Samo leta 1972 so ZDA odprle 106 novih tujih bančnih predstavništev (tj. podružnic, predstavniških pisarn in agencij, družabnikov in subsidiarnih družabnikov); isto leto so japonske banke odprle 25 novih predstavništev, tako da se je njihovo celotno število dvignilo na 145. Banke Združenega kraljestva so leta 1972 imele 192 predstavništev v tujini, banke ZRN 103 in francoske banke 91.¹⁰ Delež tujih depozitov vse bolj narašča v depozitih večnacionalnih ameriških bank. Tako so, denimo, leta 1960 tuji depoziti v večjih newyorških bankah znašali 8,5 % domačih depozitov, leta 1968 33,6 %, leta 1972 pa že 65,5 %.¹¹

Z razvojem tržišča evropskega »dolarja« (Eurocurrency market), ki je konec leta 1972 dosegel 100 milijard dolarjev, in z neverjetno množitvijo prekomorskih podružnic, ki je značilna predvsem za ameriške banke, je nastal vselej razpoložljiv vir mednarodno gibljivih skladov, ki imajo na voljo tudi ustrezne mehanizme za take mednarodne premike. Hkrati so ti skladi pomemben vir kreditov na številnih svetovnih področjih, vir, ki je vsekakor močnejši od tistega, kar lahko priskrbijo tamkajšnje lokalne banke.

Vzorci lastništva

V splošnem večnacionalne korporacije uspešno nadzorujejo svoje tuje družabnike tako, da jih imajo popolnoma ali vsaj večinsko v lasti, četudi si lahko včasih tak nadzor zagotovijo tudi, če imajo v lasti le manjšinski delež. Vsaj 80 % družabnikov ZDA in 75 % družabnikov Združenega kraljestva imajo njihove matične korporacije popolnoma v lasti ali pa imajo v lasti vsaj večinski delež. Če gledamo s stališča velikine naložb, sta ti deželi vložili okoli 90 % v družabnike, ki jih nadzorujeta vsaj z večinskim lastninskim deležem. Videti je, da je ta želja, da bi svoje družabnike imele popolnoma v lasti in da bi jih popolnoma nadzorovale, splošna značilnost tudi pri večnacionalnih korporacijah iz drugih dežel; to pa ne velja za japonske večnacionalne korporacije, pri katerih je nekoliko večji del družabnikov in naložb skupnih podjetij, v katerih so matične družbe le manjšinsko udeležene. Ta razlika v vzorcu lastništva očitno izvira iz razlik v metodah nadzora, pa tudi iz geografske in sektorske razvrstitve dejavnosti na tujem. Ker pri japonskih korporacijah prevladujejo trgovske dejavnosti in lahka industrija, lahko sklepamo, da marsikdaj lahko zadoščajo že razmeroma majhni družabniki. Vrh tega je razmeroma velik delež japonskih naložb — ki so jih vložili predvsem zadnja leta — naložen v deželah v razvoju, zato je na vzorec lastništva prav lahko vplivala težnja nekaterih japonskih večnacionalnih korporacij, da v nekaterih izmed teh dežel ohranijo razmeroma nizek profil. Na to, da geografska razvrstitev res vpliva na vzorec lastništva, daje sklepati tudi to, da je delež družabnikov ameriških korporacij, ki jih imajo matične družbe v popolni lasti, v celotnem številu družabnikov nekoliko manjši v deželah v razvoju kakor v razvitih deželah. Po podatkih o ameriških korporacijah lahko sodimo, da v zadnjih treh desetletjih nekoliko raste delež manjšinske lastninske udeležbe, posebno v deželah v razvoju. Sklepamo lahko tudi, da so družabniki, čim starejši so, tem verjetneje v popolni lasti matičnih družb. To težnjo lahko seveda zavrejo pritiski dežel — gostiteljic, kakor so pokazala nedavna prizadevanja, da bi v deželah OPEC in v drugih deželah okrepili lokalno lastništvo.

¹⁰ Podatke je priskrbel Chase Manhattan Bank.

¹¹ Frank Mastrapasqua, *U. S. Expansion via Foreign Branching: Monetary Policy Implications*, New York, 1973, str. 23—25.

Neznanska velikost in hitro naraščajoči pomen večnacionalnih korporacij se nam nazorno pokažeta, če jih postavimo v kontekst svetovnih gospodarskih dejavnosti. Četudi daje običajna primerjava letnega bruto prometa večnacionalnih korporacij z bruto nacionalnim produktom dežel pretirano podobo o pomenu dejavnosti večnacionalnih korporacij, pa je vseeno res, da so številne večnacionalne korporacije večje kakor veliko število celotnih nacionalnih gospodarstev. Tako je nova vrednost, ki jo je ustvarila vsaka izmed desetih največjih večnacionalnih korporacij leta 1971, presegla 3 milijarde dolarjev — bila je torej večja kakor bruto nacionalni produkt več kakor osemdesetih dežel. Vrednost, ki so jo ustvarile vse večnacionalne korporacije in ki so jo leta 1971 grobo ocenili na 500 milijard dolarjev, je obsegala okoli petino svetovnega bruto nacionalnega produkta, če ne upoštevamo centraliziranih planskih gospodarstev.

Mednarodna produkcija — ki jo opredeljujemo kot produkcijo, odvisno od tujega nadzora ali odločanja, in jo merimo s prometom tujih družabnikov večnacionalnih korporacij — je postala pomembnejše sredstvo mednarodne gospodarske menjave kakor trgovina. Ocenjujejo, da je leta 1971 mednarodna produkcija dosegla 330 milijard dolarjev.¹² To je nekaj več kakor celotni izvoz vseh tržnih gospodarstev (310 milijard dolarjev).

Po splošnem mnenju je stopnja rasti mednarodne produkcije presegla rast svetovnega domačega bruto produkta in svetovnega izvoza, zato bo tuja produkcija večnacionalnih korporacij vse bolj krepila svoj delež v svetovnem »outputu«, če se bodo nedavne težnje še nadaljevale.¹³ Vendar pa bo prihodnji razvoj v veliki meri odvisen od tega, v kolikšni meri bodo probleme, ki jih ustvarjajo dejavnosti večnacionalnih korporacij, reševali z ustreznimi državnimi in mednarodnimi ukrepi, ki bodo dopuščali nadaljnjo rast na zelenih področjih in v zelenih smereh — ali pa jih bodo urejali z restriktivnimi ukrepi, ki bodo ovirali nadaljnjo rast. Poleg tega bodo na usmerjenost dejavnosti večnacionalnih družb vplivale tudi spremembe v odnosih med raznimi skupinami dežel, denimo povečanje sodelovanja in menjave med razvitimi tržnimi gospodarstvi in centraliziranimi planskimi gospodarstvi.

Razsežnosti v razvitih tržnih gospodarstvih

Če je integrativna vloga večnacionalnih korporacij v svetovnem merilu še problematična, pa o njenem pomenu v odnosih med razvitimi tržnimi gospodarstvi

¹² Ocene mednarodne produkcije se v literaturi razlikujejo glede na uporabljeno metodologijo. Na podlagi prometa, povezanega z neposrednimi naložbami in s »portfolio« naložbami, J. Polk ocenjuje, da je mednarodna produkcija leta 1968 znašala 420 milijard dolarjev; glej Judd Polk, »The Internationalisation of Production«, mimeografičan material (United States Council of the International Chamber of Commerce, 1969); na podlagi prometa, povezanega z neposrednimi naložbami in s »portfolio« naložbami, pa tudi s pravicami do licenc, J. Behrman ocenjuje, da je leta 1971 mednarodna produkcija znašala 450 milijard dolarjev; glej J. N. Behrman, »New Orientation in International Trade and Investment, v: Pierre Uri, ed., *Trade and Investment Policies for the Seventies: New Challenges for the Atlantic Area and Japan*, New York 1971.

Oba pisca menita, da je internacionalizirani bruto domači produkt tržnih gospodarstev (brez popravka za dodano vrednost) leta 1968 znašal 23 % (Polk), leta 1971 pa 22 % (Behrman). Če bi naredili še popravek, bi se ta delež bistveno zmanjšal. S. Robock in K. Simmonds računata tujo produkcijo, ne da bi upoštevala »portfolio« naložbe in pravice do licenc; njuna ocena tuje produkcije za leto 1970 je 230 milijard dolarjev in znaša približno 11 % bruto domačega produkta tržnih gospodarstev. Glej S. H. Robock in K. Simmonds, *International Business and Multinational Enterprises*, Homewood, Illinois 1973.

¹³ Medtem ko je med leti 1961 in 1971 domači bruto produkt tržnih gospodarstev naraščal (po tekočih cenah) letno povprečno za 9 %, pa je mednarodna produkcija, če sklepamo na podlagi prometa tujih družabnikov ZDA med letoma 1962 in 1978, naraščala (po tekočih cenah) povprečno za okoli 13 % na leto.

ne more biti dvoma. V večini so razvita tržna gospodarstva hkrati matične dežele in dežele gostiteljice. Vseeno pa ZDA delujejo prvenstveno kot matična dežela, medtem ko so nekatere druge države, denimo Ciper, Grčija, Španija, Turčija, Nova Zelandija in Južna Afrika, skoraj izključno gostiteljice tujih večnacionalnih korporacij.

Med letoma 1968 in 1970 je v ZDA priteklo poprečno le 20 % vrednosti naložb, ki jih je ta dežela vložila v tujino, pri Japonski je ta odstotek znašal 30 %, pri Združenem kraljestvu in ZRN 63 % in 90 % pri Nizozemski. Pri večini drugih dežel je razmerje ravno nasprotno. V Francijo je pritekla malone dvakratna vrednost naložb, ki jih je ta država vložila v tujino, v Italijo in Kanado nekaj več kakor dvakratna vrednost, v Novo Zelandijo trikratna vrednost, v Belgijo štirikratna, v Avstralijo, Portugalski, Španiji in Južni Afriki pa je bil pritek 7,5 naložb do 12-krat večji od odtoka naložb.

V gospodarstvu ZDA prevladujejo domače večnacionalne korporacije, navzočnost tujih večnacionalnih korporacij pa zaenkrat še ni pomembna. Več kakor tretjina proizvoda izdelovalne industrije v ZDA prihaja od vodilnih 187 ameriških večnacionalnih korporacij s področja izdelovalne industrije. Na nekaterih industrijskih sektorjih (kakor prevozna sredstva, farmacevtski produkti in izdelki iz predelanih kovin) skupni promet teh korporacij obsega več kakor tri četrtine prometa vseh ameriških družb, v predelavi nafte, kemični industriji, gumarskih izdelkih in električnih strojih pa več kakor polovico. Večja skupina 264 večnacionalnih korporacij pa zajema polovico vsega ameriškega izvoza industrijskih izdelkov. Leta 1971 je iz ameriških večnacionalnih korporacij priteklo 4,8 milijard dolarjev kapitala za neposredne naložbe na tujem, vanje pa se je steklo za približno 9 milijard dolarjev obresti, dividend, odstotkov od prodaje in dohodkov od upravljanja. Glede na to, da si sredstva na veliko sposojajo tudi pri lokalnih virih, v tujini nadzorujejo veliko več sredstev, kakor pa kaže nabavna vrednost dolgoročnega delničarskega kapitala in dolga ki ga imajo na tujem.¹⁴

Narobe pa imajo tuje večnacionalne korporacije v ZDA le omejen pomen. Tujih naložb v ZDA sicer še zdaleč ne velja zanemariti, vendar so večinoma »portfolio« naložbe. Tako so, denimo, evropske naložbe v ZDA približno enake kakor ameriške naložbe v Evropi; vendar pa je 80 % ameriških naložb neposrednih naložb, medtem ko je 70 % evropskih naložb v ZDA »portfolio« naložb, ki so skoraj enako razdeljene na delnice in obveznice. Tako je nabavna vrednost neposrednih ameriških naložb v drugih razvitih deželah — z izjemo Nizozemske — nekajkrat večja kakor nabavna vrednost neposrednih naložb teh dežel v ZDA.¹⁵ Večnacionalne družbe iz Združenega kraljestva, Nizozemske in iz Švice so glavni tuji investitorji v ZDA, nanje odpade okoli 60 % vseh neposrednih tujih naložb. Četudi so evropske korporacije, v zadnjem času pa tudi japonske, prodrle v naftno industrijo, v izdelovalno industrijo in v storitvene dejavnosti v ZDA, pa niso prevladovale prav na nobenem industrijskem področju.

Položaj pa je prav nasproten v drugih razvitih gospodarstvih (to ne velja edinole za Japonsko): tu na tuje družabnike odpade velik delež proizvoda, naložb, zaposlovanja in izvoza.

¹⁴ Čisti izvoz kapitala iz ZDA za neposredne naložbe na tujem kot delež investicijskih vlaganj ameriških družabnikov precej niha glede na leto, sektor in področje vlaganja. Leta 1968 je v Zahodni Evropi ta delež znašal manj kakor tretjino; v vzorcu 125 velikih večnacionalnih družb (ki so predstavljale šestino prometa ameriške industrije) so samo 6,7 % bruto tujih naložb financirali s čistim odtokom kapitala iz ameriških matičnih družb, glavni vir pa so bili skladi za amortizacijo, dohodki in posojila. Business International, *The Effects of United States Corporate Foreign Investment, 1960—1970*, New York 1970.

¹⁵ Vrednost neposrednih ameriških naložb v Evropski gospodarski skupnosti je 3,5-krat večja od naložb te skupnosti v ZDA; pri Kanadi so ameriške naložbe sedemkrat večje, pri Južni Ameriki pa malone sedemdesetkrat. Rainer Hellmann, *The Challenge to United States Dominance of the Multinational Corporation*, New York 1970.

Na Japonskem je uravnalna politika omejala priliv tujega kapitala, zato je na družbe s participacijo tujega kapitala leta 1968 odpadlo samo 2,3 % celotnih osnovnih sredstev in 1,65 % celotne prodaje v izdelovalni industriji. Ta delež je bil veliko večji v naftni industriji (60 %) in v gumarski industriji (19 %).¹⁶

Glede na nedavne japonske liberizacijske ukrepe pa se je delež tujih družabnikov (izmed katerih jih več kakor polovica sodeluje v skupnih naložbah) moral prav gotovo povečati.

Na drugem koncu lestvice je Kanada, kjer je navzočnost večnacionalnih korporacij vsesplošna in predstavlja tretjino vse poslovne dejavnosti. Na tuje družabnike odpade 60 % proizvoda izdelovalne industrije in 65 % proizvoda v rudarstvu in metalurgiji. Na ZDA odpade 80 % vseh neposrednih tujih naložb, na Združeno kraljestvo pa večina preostanka. V Združenem kraljestvu odpade na ameriške družabnike malone 70 % celotne vrednosti neposrednih tujih naložb. Na ameriške družabnike odpade 13 % celotnega proizvoda izdelovalne industrije, ti družabniki zaposlujejo 9,2 % delovne sile in oskrbujejo petino vsega izvoza proizvodov.¹⁷ V Belgiji na tuje družabnike odpade četrtnina bruto nacionalnega produkta, tretjina celotnega prometa, 18 % zaposlovanja in 30 % izvoza. Za več kakor polovico neposrednih tujih naložb skrbijo družabniki, ki so pod nadzorstvom ZDA.¹⁸ V ZRN, Italiji in Franciji je prodor tujega kapitala manj izrazit; v teh deželah odpade na ZDA vsaj polovica neposrednih tujih naložb, izjema je le Francija, kjer je ameriški delež manjši od tretjine.¹⁹

V razvitih tržnih gospodarstvih je pomen večnacionalnih korporacij v veliki meri odvisen od industrijskega sektorja. Koncentracija je zelo velika v precej majhnem številu industrijskih sektorjev, za katere so značilne hitra rast, usmerjenost v izvoz in visoko razvita tehnologija; ti sektorji tudi v deželah — gostiteljih — veljajo za ključna področja. Videti je, da je v večini razvitih tržnih gospodarstev v tistih industrijah, za katere je značilna razvita tehnologija, delež tujih družb zelo velik (70 do 100 %) ali velik (50 do 75 %). Tako je tuja navzočnost močna ali zelo močna v industriji za predelavo nafte v Kanadi, ZRN in na Japonskem. V kemični industriji se je tuji kapital zelo močno uveljavil v Kanadi, močno v Avstraliji, srednje (25 do 50 %) pa v ZRN in na Norveškem. Računalniška in elektronska industrija sta zelo močno v tujih rokah v ZRN in v Združenem kraljestvu. Transportna oprema je pod zelo močnim nadzorstvom tujega kapitala v Kanadi in Avstraliji, pod srednjim nadzorstvom pa v Združenem kraljestvu. Električno masinerijo imajo v nemajhni lasti tuje korporacije v Avstriji, ZRN in v Kanadi.

Tudi navzočnost ameriških večnacionalnih korporacij je na nekaterih industrijskih sektorjih izrazitejša kakor na drugih. Tako na primer nadzorujejo več kakor polovico naftne industrije v Belgiji, približno tri petine prehrabene industrije, tobakne industrije, predelave olja, kovinske proizvodnje, izdelave in tehnologije preciznih instrumentov, računalniške industrije in proizvodnje tehničnih produktov v Združenem kraljestvu, več kakor 15 % proizvodnje polprevodnikov in 80 % računalnikov in opreme za obdelavo podatkov v Evropski gospodarski skupnosti. Na sektorju uslug je navzočnost ZDA precej močna v hotelski industriji in v re-

¹⁶ *Japanese Trade and Industry Ministry, Special Report on Foreign Owned Firms in Japan*, Tokyo 1968.

¹⁷ John Dunning, »United States Industry in Britain«, *Economists' Advisory Group Research Study*, Financial Times, London 1972.

¹⁸ D. Van den Bulcke, *The Foreign Companies in Belgian Industry*, Ghent, Belgian Productivity Centre, 1973.

¹⁹ Tujl delež v celoti nominalnega kapitala družb je v ZRN ob koncu leta 1968 znašal 19 %, v Italiji pa leta 1965 15 %. V Franciji je od 707 milijonov dolarjev neposrednih tujih naložb leta 1967 na ZDA odpadlo 30 %, na dežele Evropske gospodarske skupnosti 29 % in na Švico 22 %. — G. Bertin, »Foreign Investment in France«, v: *Foreign Investment: The Experience of Host Countries*, I. Litvak and C. Maule, eds., New York 1970.

kreacijski industriji, v svetovanju, v »public relations« in v bančništvu. Ocenjujejo, da je leta 1970 v Evropi delovalo več kakor 30 ameriških bank, in številne med njimi so si svoje družabnike delile z evropskimi bankami.

Drugo znamenje za pomembnost ameriških družabnikov v razvitih deželah je njihov delež pri oblikovanju bruto naložb v osnovna sredstva teh dežel. V Kanadi je leta 1970 ta delež znašal eno tretjino, v Združenem kraljestvu eno petino, v Belgiji, Luksemburgu in ZRN se je gibal med 12 in 13 %, v Franciji pa je znašal 6 %. V nekaterih industrijah je bil ta delež veliko večji, tako je, denimo, v Kanadi znašal več kakor 50 % v kemični industriji, v predelavi kovin, v strojni opremi in v transportni opremi.

Razsežnosti v deželah v razvoju

Leta 1968 je na dežele v razvoju odpadla približno tretjina nabavne vrednosti neposrednih naložb v tujini, medtem ko je njihov delež v svetovnem bruto nacionalnem proizvodu znašal samo eno šestino, delež v svetovnem izvozu pa petino (pri teh podatkih ne upoštevamo centraliziranih planskih gospodarstev). V deželah v razvoju so polovico neposrednih tujih naložb vložili v razvoj naravnih virov, malo manj kakor tretjino v izdelovalno industrijo, drugo pa v trgovino, komunalne službe, transport, bančništvo, turizem in v druge usluge.

V splošnem relativni pomen večnacionalnih korporacij v deželah v razvoju narašča v izdelovalni industriji in na področju storitev, upada pa v primarnih industrijah, predvsem v tistih, ki so povezane s poljedelstvom (s plantažami). V celoti pa se pomen večnacionalnih korporacij krepi. Neposredni zasebni dotok naložb od korporacij te vrste je kot vir čistega pritoka virov v dežele v razvoju v šestdesetih letih obsegal približno petino vsega tega pritoka. V istem obdobju je ta dotok na leto narasel za poprečno 9 %. V šestih izmed dvanajstih dežel v razvoju, za katere smo lahko dobili podatke, je vrednost neposrednih tujih naložb naraščala hitreje kakor vrednost bruto nacionalnega proizvoda. Počasno rast naložb v nekaterih deželah v drugi polovici šestdesetih let si lahko razložimo z odpravo tujih naložb, ki je bila posledica nacionalizacije.

Relativni obseg akumulirane vrednosti naložb je odvisen od industrijskega sektorja in od dežel, ustrezno pa niha tudi delež dejavnosti tujih družabnikov v proizvodni, zaposlovanju in v izvozu. V gospodarstvu nekaterih dežel je tuji delež zelo velik in včasih ves osredotočen na enem sektorju, medtem ko je v drugih deželah ta delež manj pomemben ali bolj razdrobljen.

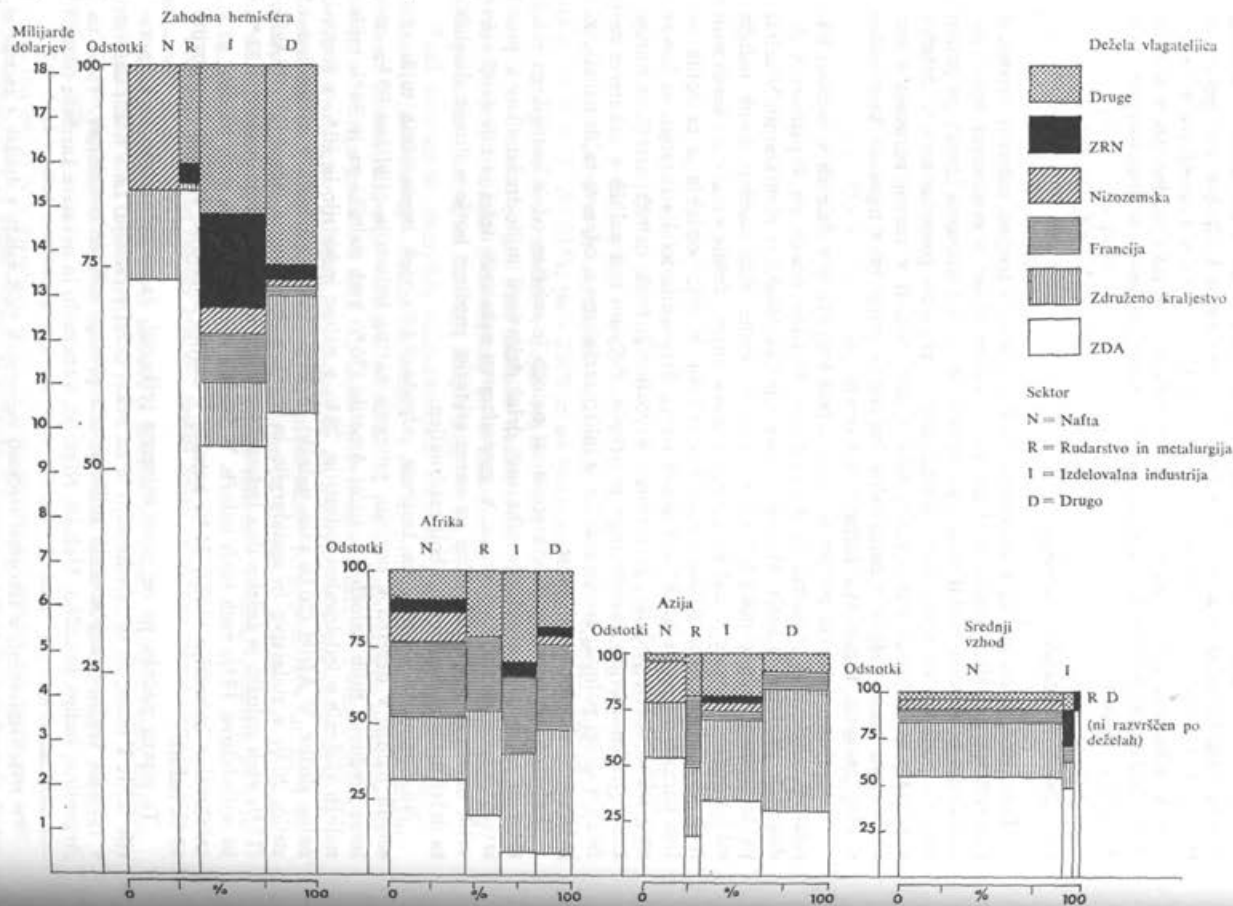
Na Srednjem Vzhodu, na katerega odpade 9,4 % vseh neposrednih tujih zasebnih naložb v deželah v razvoju, priteguje naftna industrija približno 90 % celotne vrednosti tujih naložb,²⁰ v Južni Ameriki (36 % vseh naložb) pa je 39 % tujih naložb vloženi v izdelovalno industrijo, 28 % v naftno industrijo in 10 % v komunalne službe. V Afriki (20 % vseh naložb) je 39 % naložb vloženi v naftno industrijo, 20 % v rudarstvo in metalurgijo in 19 % v izdelovalno industrijo. V Aziji (15 % vseh naložb) je izdelovalna industrija pritegnila 30 %, naftna industrija 22 % in poljedelstvo 18 % vseh tujih naložb. V Srednji Ameriki (19 % vseh naložb) so v izdelovalno industrijo vložili 31 % naložb, v naftno industrijo 16 % in v trgovino 13 % naložb.

Ta pisana podoba pa ne more ustrezno prikazati, da so večnacionalne korporacije težile k temu, da se osredotočijo le na nekaj dežel v razvoju. Le v nekaj deželah v razvoju vrednost neposrednih tujih naložb presega milijardo dolarjev. Tako na Argentino, Indijo, Brazilijo, Mehiko, Nigerijo, Venezuelo in nekatere karibske otoke²¹

²⁰ Naše razpravljanje o razvrstitvi vrednosti neposrednih tujih naložb v deželah v razvoju se opira na približne ocene Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj. Glej: OECD, *Stock of Private Direct Investments by DAC Countries in Developing Countries, end 1967*, Paris 1972.

²¹ Leeward Islands, Windward Islands, Bahami, Barbados in Bermuda.

Razpredelnica 5: Področja v razvoju — razvrstitev vrednosti neposrednih tujih naložb po sektorjih in matičnih deželah, konec leta 1967 (milijarde dolarjev in deleži v odstotkih)



odpade 43 % celotne vrednosti naložb v deželah v razvoju; ta odstotek je približno enak deležu njihovega skupnega nacionalnega bruto produkta v celotnem produktu vseh dežel v razvoju. Po ocenah OECD je konec leta 1967 v drugih trinajstih deželah²² na raznih področjih v razvoju vrednost naložb znašala petsto milijonov do milijarde dolarjev, kar znaša še novih 30 % od vseh naložb v dežele v razvoju. Ta koncentracija je v zvezi s sektorjem, na katerem prevladujejo tuje naložbe. V afriških deželah, v deželah Srednje in Južne Amerike in Bližnjega Vzhoda (Alžirija, Libija, Nigerija, Zambija, Jamaica, Nizozemski Antilji, Trinidad in Tobago, Peru in Venezuela, Iran, Kuvait in Saudska Arabija) prevladujejo ekstraktivne industrije. V vseh teh deželah vrednost naložb v naftno industrijo ali v rudarstvo presega 200 milijonov dolarjev. V več drugih deželah je izdelovalna industrija prevladujoči sektor; več kakor 2000 milijonov dolarjev je vloženih v izdelovalno industrijo v Argentini, Braziliji, Indiji, Mehiki in na Filipinih. V Indiji in Maleziji naložbe v poljedelstvu presegajo 200 milijonov dolarjev.

Dejavnosti ameriških večnacionalnih korporacij obsegajo polovico vseh neposrednih tujih naložb v deželah v razvoju. Na nekaterih področjih — denimo, v Srednji in v Južni Ameriki — pa na ZDA odpadeta malone dve tretjini vrednosti neposrednih tujih naložb. Preostanek je razdeljen med Združeno kraljestvo (9 %), Kanado (7 %), Nizozemsko (5 %) in ZRN (4 %). Na drugi strani pa v Afriki na ZDA odpade le ena petina celotne vrednosti; Združeno kraljestvo prevladuje s 30 %, sledi mu Francija s 26 %. Na Belgijo odpade 7 %, na Nizozemsko 5 % in na Italijo 4 %. Na Srednjem Vzhodu so ZDA udeležene s 57 %, Združeno kraljestvo s 27 %, Nizozemska in Francija pa s približno po 5,5 %. V Aziji prevladuje Združeno kraljestvo z 41 %, sledijo mu ZDA s 36 %, Francija s 7 % in Nizozemska s 5 %.

V nekaterih deželah v razvoju, v katerih vrednost naložb presega 500 milijonov dolarjev, tuji družabniki enega samega razvitega tržnega gospodarstva obvladujejo več kakor 80 % celotne vrednosti naložb.²³

Podatki o deležu večnacionalnih korporacij v lokalni produkciji so omejeni. Ocenjujejo, da so leta 1966 v Singapuru družabniki iz glavnih dežel — vlagateljci prispevali tretjino vse dodane vrednosti v izdelovalni industriji.²⁴ Ocenjujejo tudi, da so v sredini šestdesetih let ameriška podjetja pokrivala 17 % bruto vrednosti industrijske proizvodnje v Mehiki, 13 % na Filipinih in 11 % v Argentini in Braziliji.²⁵ V Srednji Ameriki ocenjujejo, da znaša proizvod tujih družabnikov 30 % proizvoda izdelovalne industrije. V 500 največjih proizvodnih družbah v Braziliji so tuji družabniki nadzorovali 37 % vseh sredstev.²⁶ Leta 1970 je v Mehiki v srednje velikih in velikih družbah tehtana poprečna tuja participacija dosegla 45 %. V proizvodni mehiških izdelovalnih industrij je tuja participacija leta 1970 dosegla 100 % v gumarskih izdelkih in v transportnih materialih, v proizvodnji industrijskih kemikalij in tobaka pa tehtani delež več kakor 75 %, medtem ko je v tekstilni proizvodnji znašala samo 8 %.²⁷

²² Alžirija, Libija, Jamaica, Panama, Trinidad in Tobago, Čile, Kolumbija, Peru, Iran, Kuvait, Saudska Arabija, Malezija in Filipini.

²³ Leta 1968 so v Čilu, Kolumbiji, Panami, Peruju, na Filipinih in v Saudski Arabiji ameriški družabniki imeli v lasti več kakor 80 % tujih naložb. V Zairu so 88 % vseh naložb vložili belgijski družabniki.

²⁴ H. Hughes and You Poh Seng, eds., *Foreign Investment and Industrialisation in Singapore*, Canberra, Australian National University Press, 1969, str. 192.

²⁵ Economic Commission for Latin America, *Economic Survey of Latin America* (United Nations publication, Sales No. E. 72. II. G. 1, str. 293).

²⁶ F. Fajnzylber, *Sistema industrial y exportación de manufacturas: análisis de la experiencia brasilera*, Economic Commission for Latin America, november 1970.

²⁷ Glej C. Vaitos, »The changing policies of Latin American Governments towards economic development and direct foreign investment«, ki bo objavljen v *Journal of World Trade Law*; Carlos Bazzeseh Parada, »La política actual hacia la inversión extranjera directa«, Comercio Exterior, Mexico City 1972, str. 1012.

Izdatki večnacionalnih korporacij za zgradbe in opremo ne predstavljajo v vseh deželah v razvoju enakega deleža v formaciji celotnih bruto naložb v osnovna sredstva. Leta 1970 so takšni izdatki ameriških družabnikov v izdelovalni industriji v Mehiki znašali 9%, v Braziliji pa 18%. V nekaterih primerih — kakor, denimo, pri električnih strojih (machinery) v Braziliji — pa so stroški ameriških družabnikov za zgradbe in opremo znašali več kakor polovico celotne formacije fiksnega kapitala v tej industriji.²⁸

Večnacionalne korporacije pa ne prevladujejo samo v izvozu proizvodov ekstraktivnih industrij; v splošnem postajajo vse pomembnejše tudi v izvozu končnih izdelkov iz dežel v razvoju.²⁹ Očitno je, da izvoz družabnikov vsesplošno narašča tako glede na delež, ki ga ima v celotnem prometu dežele gostiteljice, kakor glede na delež, ki ga ima v njenem celotnem izvozu.

Tako je v Srednji in Južni Ameriki na izvoz ameriških družabnikov v izdelovalni industriji leta 1957 odpadlo 4% njunega skupnega prometa, leta 1965 7,5%, leta 1968 pa 9,4%.³⁰ Njihov delež v celotnem izvozu končnih izdelkov s teh področij je leta 1957 znašal 12%, leta 1966 pa je dosegel že 41%. Veličina tega deleža je odvisna od dežele; tako je med letoma 1965 in 1968 v Argentini izvoz ameriških družabnikov znašal 14,5% celotnega izvoza. V Mehiki so leta 1966 ameriški družabniki v izdelovalni industriji izvozili 87% izvoza končnih izdelkov, v Braziliji pa 42%.

Sporadični podatki nas napeljujejo k sklepu, da je prispevek tujih družabnikov k celotnemu bruto nacionalnemu produktu dežel v razvoju kljub temu, da so večnacionalne korporacije precej vidno navzoče na ključnih sektorjih, vendarle v večini dežel gostiteljic še razmeroma majhen. To si lahko razložimo s tem, da največji del bruto nacionalnega produkta v večini dežel v razvoju izvira iz kmetijstva in uslužnostnih industrij, na teh področjih pa je navzočnost večnacionalnih korporacij v splošnem razmeroma omejena.

Razsežnosti v centraliziranih planskih gospodarstvih

Četudi so centralizirana planska gospodarstva pritegnila neposredne naložbe le v zelo majhnem obsegu in so navezala stike le z zelo malo družabniki večnacionalnih korporacij, pa so tesneje povezana z dejavnostmi teh korporacij, kakor bi si lahko mislili na podlagi površnega pregleda običajnih podatkov. Večnacionalne korporacije namreč širijo svojo dejavnost v ta gospodarstva drugače kakor v drugih gospodarstvih. V deželah, kjer zasebna lastnina proizvodjalnih sredstev ni v skladu s sistemom, bi bila udeležba pri delniškem kapitalu seveda neustrezna. Glavni izjemi sta omejeno število prodajnih služb večnacionalnih korporacij in nekaj manjšinske participacije, ki jo zakon dopušča v Romuniji in — zelo omejeno — na Madžarskem.³¹

Poleg neposredne trgovine so odnosi med večnacionalnimi korporacijami in centraliziranimi planskimi gospodarstvi pogosto obsegali sporazume o sodelovanju v proizvodnji, razvoj in prenos tehnologije in marketing. Večino teh dogovorov so

²⁸ United States Senate, Committee on Finance, *Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for United States Trade and Labor*, Washington, D. C., 1973.

²⁹ Na relativni prispevek tujih družabnikov lahko seveda vpliva to, da se usmerijo k proizvodnji, ki naj nadomesti uvoz; takšno usmeritev spodbuja restriktivna tarifna politika dežel — gostiteljic; na njihov prispevek lahko vpliva tudi vrsta proizvodov, ki jih izdelujejo v deželah v razvoju — vrsta, ki je v tesni zvezi s splošnimi zahtevami večnacionalnih korporacij

³⁰ United States Department of Commerce, *United States Business Investment in Foreign Countries, 1960*, Washington, D. C., 1960; in: *Survey of Current Business*, oktober 1970.

³¹ Jugoslavija je poseben primer. Bila je prva socialistična dežela, ki je dovolila manjšinsko participacijo tujih podjetij. Ustavni amandma iz leta 1971 je šel celo tako daleč, da je nudil jamstvo proti poznejši razlastitvi in nacionalizaciji, potem ko je pogodba o skupni naložbi začela veljati.

sklenili pred kratkim, kar odseva splošno težnjo v centraliziranih planskih gospodarstvih k bolj odprti politiki in k večjemu poudarjanju sodelovanja. Navadno gre za kompleksen sveženj dogovorov, s katerim se večnacionalne korporacije za vežejo, da bodo dajale tehnično pomoč pri konstrukciji tovarn (tako npr. Occidental Petroleum in predlagani kompleks za umetna gnojila v SZ), hkrati pa tak sveženj vsebuje določila o izvozu in uvozu (Occidental bo npr. kupoval izdelke teh tovarn, prodajal pa bo SZ svoje izdelke) in daje trgovinski kredit.

Ocenjujejo, da je v začetku leta 1973 veljalo okoli 600 sporazumov o industrijskem sodelovanju med razvitimi tržnimi gospodarstvi in vzhodnoevropskimi deželami, Približno tretjino teh sporazumov so sklenili v zadnjih dveh, treh letih; sklepamo lahko, da se bo hitro naraščanje števila teh dogovorov še nadaljevalo. V splošnem ti sporazumi zajemajo le razmeroma majhen delež celotne trgovine z razvitimi tržnimi gospodarstvi. V nekaterih vzhodnoevropskih deželah pa v nekaterih industrijskih vejah vendarle že zajemajo 10 do 15 % izvoza v razvita tržna gospodarstva. Na Madžarskem, denimo, nanje odpade šestina izvoza tehnologije v razvita tržna gospodarstva.³²

Četudi ti sporazumi nimajo večjega deleža v celotnem proizvodni vzhodnoevropskih držav, pa so pomembni za nekatere veje. To velja predvsem za tiste industrije, ki zahtevajo razvito tehnologijo ali velike naložbe. Tako, denimo, pričakujejo, da bo leta 1975 Fiat proizvedel nad polovico vseh v SZ izdelanih počitniških avtomobilov; to bo plod enega prvih sporazumov o industrijskem sodelovanju, ki jih je SZ sklenila s Italijo. Na Poljskem Fiat trenutno izdelava dve petini počitniških avtomobilov.

Pred kratkim so dobile večnacionalne korporacije še posebno pomembno vlogo pri izkoriščanju naravnih bogastev v ZSSR. Prav ta čas se z večnacionalnimi korporacijami pogajajo o projektu za izkoriščanje bakra v Vzhodni Sibiriji, pri katerem bodo naložbe znašale od enega do dveh milijard dolarjev, letna produkcija pa bo znašala več sto tisoč ton. Projekt za izkoriščanje naravnega plina v Sibiriji, pri katerem bodo tudi dejavno sodelovale večnacionalne korporacije, bo do leta 1980 oskrboval večji del celotne proizvodnje naravnega plina v SZ. Ker pa bodo ta naravna bogastva lahko izvažali še dolgo potem, ko bodo že odplačali začetne tuje naložbe, se bo vrh tega ustrezno povečala tudi uvozna sposobnost. Za te načrte pa je značilno tudi to, da bodo morale pri njih po vsej verjetnosti sodelovati zelo velike večnacionalne družbe ali konzorciji več takih družb, saj gre za zelo velikopotezne dejavnosti. Še več: številni izmed teh sporazumov določajo zelo dolge roke za odplačevanje velikih dolgov, ki jih večnacionalne korporacije zato ne bodo sposobne financirati; zato bodo morale pri financiranju sodelovati banke ali ustanove za kreditiranje izvoza.

Podobne sporazume o sodelovanju so sklenila nekatera podjetja iz centraliziranih planskih gospodarstev z deželami v razvoju. Pri teh sporazumih centralizirana planska gospodarstva navadno nudijo tehnično pomoč, stroje in opremo in posojila, kar naj bi družabnik vse odplačal z izdelki nove tovarne.

V zadnjih letih prav takšno sodelovanje postaja vse pomembnejši vir razvojne pomoči iz socialističnih dežel. Med glavnimi družabniki socialističnih dežel so Indija in dežele Severne Afrike. Od 1971 je opaziti težnjo, da bi si čim hitreje pridobili družabnike tudi na drugih področjih in celinah.³³

³² United Nations Economic Commission for Europe, *Analytical Report on Industrial Co-operation among ECE Countries* (mimeografičan dokument, E/ECE/844, 14. marca 1973).

³³ Za nadaljnje podatke glej »Centrally Planned Economies and the International Development Strategy«, v: *Implementation of the International Development Strategy: Papers for the First Overall Review and Appraisal of Progress during the Second United Nations Development Decade*, vol. II (United Nations publication, Sales No. E. 73. II. A. 3).

Mnogonacionalne družbe in razklanost sveta*

Ustno poročilo skupini uglednih osebnosti v Ženevi

V čast mi je, da lahko govorim tu zbranim, čeprav moram priznati, da nisem popolnoma prepričan, da vam lahko povem karkoli, kar bi bilo za vas sploh uporabno. Ko sem prvič prejel pismo gospoda de Seynesa, ki me je zaprosil, naj tukaj govorim o mnogonacionalnih družbah, njihovem vplivu na razvoj, njihovih implikacijah na mednarodne odnose, možne alternative in primerne mednarodne akcije, sem mislil, da bom lahko dodal nekaj, kar bi vas utegnilo zanimati. Toda ko sem prejel poročilo sekretariata, ki sem ga vzel kot preliminarno in pripravljeno poročilo za to konferenco, sem se znašel pred težavo, ker se mi je zdelo, da poročilo ne gre dovolj v globino teh vprašanj, in še posebej zato, ker ni zavzelo radikalnega stališča, s katerim me je profesor Uri pravilno istovetil, to je, da greš preprosto v korenine problema. Zdelo se mi je, da bi bilo preveč domišljavo, če bi sam poskušal in napisal manjkajoče strani, čeprav sem bil v skušnjavi, in če bi pomislil na današnjo priložnost, bi morda celo zbral pogum in poskusil. Namesto tega sem si izbral preprostejši način, ki je v tem, da poskušam prikazati bolj radikalen kot pa legitimen in absolutno potreben pristop. To sem naredil s tem, ko sem si izbral daljši citat Johna Meynarda Keynesa, ki je bil največji ekonomist dvajsetega stoletja in ki je bil spoštovan, čeprav je bil radikalen v tem smislu, da je šel h koreninam problema; vsaj tako velja za esej, v katerem je raziskoval vprašanje, zaželenosti ponovne vzpostavitve svetovnega trga po njegovem zlomu, kar je bilo rezultat prve svetovne vojne in velike gospodarske krize. Kot veste, je Keynes v tem eseju prišel do sklepa, da vzpostavitev svetovnega trga ne bi koristila miru, napredku in svobodi, zato je rajši zagovarjal sistem nacionalne samozadostnosti, kjer so, kot pravi, »ideje, znanje, znanost, gostoljubnost, potovanja — stvari, ki so zaradi svoje narave internacionalne, toda blago naj bo narejeno doma, kadar koli je to le mogoče, in predvsem naj bodo finance predvsem nacionalne«.

Kot veste, Keynesova stališča, zapisana v članku iz leta 1933, niso bila sprejeta v povojnih rekonstrukcijskih in razvojnih načrtih, ki so bili formulirani v poznih štiridesetih letih pod vodstvom Združenih držav. Različna stališča so se iztekala v enotno izhodišče o zaželenosti vzpostavitve multilateralne trgovine in svobodnega gibanja kapitala. Želel bi

* Prispevke pričevanj pred skupino uglednih osebnosti smo prevedli iz publikacije OZN: *Summary of the Hearings Before the Group of Eminent Persons to Study the Impact of Multinational Corporation on Development and on International Relations*, United Nations, New York, 1974.

označiti tri ravnine analize, ki so obstajale v tem obdobju, in pokazati, kateri tip analize sem zasledil v poročilu sekretariata.

Prva ravnina analize obravnava tujega investitorja, ki je prevladoval v štiridesetih letih, večino petdesetih in zgodnja šestdeseta leta in ki je gledal na mednarodni kapital — takrat še nismo imeli izraza mnogonacionalna družba — kot na mogočen motor, ki poganja materialni napredek in razvoj. Na mednarodni kapital so gledali kot na instrument, ki bo preostalemu svetu naredil tisto, kar je naredil Združenim državam Amerike, tedaj vera v nekaj, kar se je zdelo v tistih letih mnogo bolj zaželeno, kot pa se to kaže danes, v letu 1973. Večina tedanjih ekspertiz se je ukvarjala z ukrepi, ki bi spodbudili pretok kapitala med deželami, in le redkokdaj je bilo v njih izraženo kritično stališče do realiziranih tujih naložb.

Prehajamo na drugo ravnino, ki se je pojavila sredi šestdesetih let, mislim, da najprej v dveh dokumentih, v poročilu Watkinsa iz Kanade, nadalje, v nekem poročilu, pri katerem sem sam sodeloval, kjer je bil uveden določen tip kritike tujih naložb in še posebej mnogonacionalnih družb. V osnovi Watkinsovega poročila sta bili omenjeni dve kritični točki. Ena je opozorila na dejstvo, da so mnogonacionalne korporacije velike in oligopolistične in zato ne morejo nujno pripeljati do tiste učinkovitosti, ki jo lahko da le kompetitivna industrija. Drugo opozorilo se je nanašalo na to, da bi morale vlade matičnih dežel, dežel, ki sprejemajo tuji kapital, in mednarodne družbe regulirati kompetitivno naravo mednarodnih družb — neke vrste politiko, naperjeno proti trustom. Drugi trend v poročilu je poudarjal vprašanje nacionalne avtonomije in kako bi bil lahko le-ta ogrožen, če bi prišlo do velikih tujih naložb. Obe omenjeni kritiki sta pripeljali do stališča, da vlade potrebujejo določene ustanove, ki naj preverjajo in nadzorujejo mnogonacionalne družbe ter s tem preprečujejo zlorabo njihove moči ali neupravičeno poseganje v nacionalno kulturo in avtonomijo. Toda poročilo je v jedru sprejemalo tezo, da je nadaljnji pretok tujih naložb potreben in nujen.

Zdi se mi, da je poročilo sekretariata v bistvenih pogledih zelo zelo podobno Watkinsovemu poročilu, posebej kar zadeva poglavje o mnogonacionalnih družbah in predloge. Toda po Watkinsovem poročilu so ljudje, ki so proučevali mnogonacionalne družbe, šli daleč naprej in globlje. Celo profesor Watkins sam je začel gledati na mnogonacionalne družbe iz drugačne perspektive, iz bolj radikalne oziroma bolj socialistične perspektive. Študije o dejanski strukturi samih družb nakazujejo, da so te velike organizacije v bistvu organizirane po avtoritarno-hierarhični liniji, z vertikalno delitvijo dela med intelektualnim in fizičnim delom. Ljudje na vrhu dobivajo visoke dohodke in obsežno področje za intelektualno in ustvarjalno delo, medtem ko imajo ljudje na dnu naporne naloge in majhen obseg intelektualne dejavnosti. Glede na takšno strukturo korporacije se nova struktura korporacije povezuje z vprašanjem

prostorske razsežnosti v tej vertikalni hierarhiji. V svoji študiji sem vse to skušal pojasniti z nekaterimi drugimi razlogi, predvsem pa s teorijo lokacije, ki nakazuje, da je za korporativne sisteme značilna koncentracija dejavnosti na višjih ravninah v korporacijah, ki imajo svoj sedež v manjšem številu velemestnih centrov sveta, medtem ko so nižje ravnine razpršene v preostalem delu sveta. S tem se ustvarja dihotomija med razvitimi velemestnimi centri in širokim zaledjem »podružnične« ekonomije in ovirano sposobnostjo razvoja.

Stojim na stališču, da bo nadaljnja ekspanzija mnogonacionalnih družb pripeljala do takšne mednarodne delitve dela, ki bo razdelila svet na dva dela, na svet, ki se ukvarja s funkcijami na visoki ravni, in na mnogo večji del sveta, ki je »zadolžen« za funkcije na nižjih ravninah. Prepričan sem, da takšna struktura, če ji bo dano, da se še naprej razvija, ne koristi miru, zaradi velikih napetosti, obremenitev in protislovij, ki nastopajo med različnimi ravninami dejavnosti v različnih deželah. Dodati pa moramo še konflikte med glavnimi centri moči.

Drugič, takšna struktura ne koristi napredku, ker omejuje velik del sveta na opravljanje dejavnosti na nižjih ravninah in z nizkim nagrajevanjem.

Tretjič, takšna struktura ne koristi svobodi, ker dežele, ki imajo določeno vlogo cenenelega proizvajalca, niso sposobne načrtovati svoje prihodnosti skladno s svojimi lastnimi cilji in v tem smislu niso svobodne.

Ne morem se spuščati v podrobnosti, ker se, kot sem že omenil, tovrstno argumentiranje ni pojavljalo v poročilu. Tukaj lahko le skiciram — čeprav se z mojimi napovedmi ne bodo strinjali mnogi ljudje — kako bi se bilo mogoče izogniti takšni mednarodni delitvi dela in koncentracije moči v manjšem številu velemestnih centrov. Moj odgovor utegne biti napačen, toda zdi se mi potrebno, da si vsaj zastavim to vprašanje. Prav Združeni narodi so odgovorni, da do podrobnosti raziščejo in ugotovijo, kakšna bo prihodnost, ki jo prinaša nadaljnja ekspanzija mnogonacionalnega korporativnega sistema in kakšne dejavnosti so na voljo.

Želel bi predlagati dve vrsti raziskovalnih projektov, ki bi se jih morali lotiti in ki niso v nobenem pogledu vsebovani v sedanjem poročilu sekretariata. Prva raziskava bi morala projicirati mnogonacionalni korporativni sistem v bodočnosti na predpostavki, da se bo mednarodni kapital še naprej pretakal po stopnji, ki velja zadnjih 15 let, to je okoli 10-odstotna ekspanzija na leto. Ugotoviti bi morali, kaj to pomeni za strukturo zaposlovanja v svetu kot celoti, torej uporabiti bi bilo treba teorijo lokacije in ugotoviti, v kolikšnem obsegu se bo razvijala industrija v razvitih in v nerazvitih deželah in v kolikšnem obsegu se bodo dejavnosti na visokih ravninah koncentrirale v velemestnih centrih. Z drugimi besedami, morali bi se dokopati do projekcije, ki bi nam pokazala, kakšno bi bilo mednarodno gospodarstvo v mnogonacionalnem

korporativnem sistemu, za različna območja sveta in narode bi bilo treba prikazati razpoložljive vrste dela in dohodka.

Mislím, da bi takšna študija pokazala, da mnogonacionalni korporativni sistem ne ponuja obetavne alternative. Vzemimo za primer Portoriko, ki je imel najbolj ugodne pogoje za sprejem tujega kapitala in je bil tudi integriran v mnogonacionalni korporativni sistem. V obdobju 15 do 20 let je imel 10- ali 15-odstotni letni razvoj industrije, toda kljub tako veliki stopnji rasti industrije — le-to si je zagotovil pod ugodnimi pogoji integracije z ameriškim gospodarstvom — se zaposlovanje v absolutnem merilu sploh ni povečalo. Tako na koncu kot na začetku omenjenega obdobja je imel enako število zaposlenih. Enako ostaja tudi število nezaposlenih — od 15 do 20 odstotkov, in polovica prebivalstva Portorika je odšla v Združene države Amerike.

Če si ob takšnem primeru zamislimo še kakšno večjo deželo, kot je na primer Indija, in če bi imela ta prav tako ugoden pretok tujih naložb, kot jih je imel Portoriko, lahko brž vidimo, da se Indija ne bi rešila svojih problemov. Poleg tega pa Indija ne bi mogla poslati polovice svojega prebivalstva v ZDA in razvite dežele. Takšne »rešitve« tedaj ne pridejo v poštev.

Poročila Združenih narodov, ki so projicirala politiko razvoja do konca tega stoletja na predpostavki, da bo realizirana 6- do 7-odstotna stopnja rasti, prihajajo do sklepa, da bi celo ob najugodnejših pogojih imeli konec tega stoletja v absolutnem smislu več revščine, kot jo imamo danes. Projekcije razvoja mnogonacionalnih korporacij bi, čeprav je to le moje osebno stališče, pokazale isto. Seveda se lahko vsi strinjamo, da je potrebno takšne ocene podvreči empirični in znanstveni analizi, tako da bi problem mnogonacionalnih korporacij lahko obravnavali na podlagi dejstev.

Raziskave druge vrste bi morale obravnavati alternative. Želel bi, da bi raziskave spremenile zastavljene naloge dežel v razvoju, kajti zastavljena naloga še ni tudi razvoj, kar je pokazala pretekla napačna politika, ki si je v zadnjih 25 letih prizadevala za integracijo v svetovno gospodarstvo in ne za odpravo revščine. Ne govorimo o deželah v razvoju, nerazvitih ali slabše razvitih deželah v razvoju, temveč o revnih sektorjih svetovnega prebivalstva. In če bi lahko kar takoj začeli, potem mislim, da bi se lahko danes popoldne v tej dvorani brez težav dogovorili o 15 ali 16 nalogah, ki bi lahko odpravile omenjeno revščino, recimo, do konca tega stoletja. Vsi se strinjamo, na primer, da bi moral biti penicilin na razpolago v vsem svetu, pa tudi druga potrebna zdravila. Strinjali bi se tudi lahko o minimalnih standardih za prehrano, oblačenje, prebivanje in komuniciranje, ki bi vsakomur omogočili osnovni življenjski standard in ga izvlekli iz morja revščine.

Če bi tedaj imeli, kot pravim, 15 ali 16 nalog, ki naj odpravijo revščino, bi potem lahko prešli k študiji, ki bi nam pokazala, ali bi bil

takšen načrt izvedljiv do konca tega stoletja in kakšno vlogo bi lahko odigrale mnogonacionalne družbe v takšnem načrtu. Napovedujem, da je to izvedljivo in da v takšnem načrtu mnogonacionalne družbe ne bi imele kakšne večje vloge, ker tehnologija, ki je potrebna za odpravo revščine, pač sestoji iz proizvodnje osnovnih dobrin. Moč mnogonacionalnih družb pa ne temelji na dobrinah, ki zagotavljajo minimalni življenjski standard, temveč na proizvodnji visoko razvitih proizvodov, ki jih trošijo srednji in višji razredi, na primer: avtomobilov, ki vsako leto spreminjajo modele, in ne preprostejših vozil za prevoz. Tehnologija, ki je potrebna za proizvodnjo osnovnih dobrin, temelji na splošno znani tehnologiji, ki jo obvlada vsak študent tehniških ved ali pa je nekaj takega, kar bi znanstveniki lahko razvili, toda sedaj tega ne razvijajo, ker so mnogonacionalne družbe zainteresirane za zelo izpopolnjene proizvode: vzemimo na primer operacije srca in ne preprostejše preventivne zdravstvene dejavnosti.

Drugič, če nam gre za osnovne dobrine, vzemimo za primer čevlje, in če si zastavimo v deželi z večjim številom revnega prebivalstva nalogo, da bomo zagotovili za vsakogar par ali dva čevljev na leto, bi to pripe-ljalo do velike množične proizvodnje. Množična proizvodnja oziroma velik proizvodni pogon zahtevata posebno strojno in produkcijsko tehniko, ki jo je mogoče razviti iz že obstoječega znanja in s tem zapo-slititi tudi nekvalificirano delovno silo, ki je v teh deželah. Vidimo, da je mogoče ekonomsko rešiti takšen problem revščine, kajti če se osredo-točimo na nekaj temeljnih nalog, lahko popolnoma izkoristimo prednost velikih proizvodnih učinkov in virov, ki jih imajo na razpolago dežele v razvoju, namesto da bi uporabljali visoko intenzivni kapital razvitih dežel, ki proizvajajo bolj izpopolnjene potrošne dobrine.

Spet moram povedati, da nisem stoođtotočno prepričan, da bi določitev nekaj nalog oziroma osnovnih dobrin, uporaba input-output analize, po-moč znanstvenikov in tehnikov iz razvitih dežel odpravile revščino do konca tega stoletja. Toda ko ugibam, mislim, da bi jo lahko odpravili. Pomembneje je, da gre za problem, ki ga je mogoče razrešiti z znanstveno in empirično analizo. Za takšno raziskavo bi morali Združeni narodi uporabiti najboljše razpoložljive strokovnjake, na koncu bi tako prišli na dan s poročilom, ki bi ga ljudje zavrnil ali ga potrdili v skladu s kri-teriji uma in znanosti.

Zdi se mi pomembno, da se to naredi, kajti naslonitev na mnogo-nacionalne družbe in tuji kapital ne pelje do poročila ali znanja o per-spektivah pri odpravljanju revščine. Nasprotno nam mnogonacionalne korporacije in sistem, ki ga razvija poročilo, prinašajo relativno hitro rast industrije v deželah v razvoju na podlagi prednosti, ki jih prinaša cenena delovna sila, kot to poudarja profesor Adam v svojih številnih člankih in je to povedal tudi danes. Proces industrializacije, o katerem je govoril profesor Adam in ki temelji na ceneni delovni sili, je povezan

z naraščanjem revščine in ne njenim upadanjem. Majhno skupino, manjši del prebivalstva — morda od 5 do 10 odstotkov — ki bi bil zaposlen v modernem sektorju, bi si izboljšal življenjski standard. Toda ruralnim območjem bi se položaj poslabšal, v mestih bi se še povečalo veliko število nezaposlenih v neugodnih materialnih okoliščinah. Podatki o razdelitvi dohodka v vseh deželah, ki se ravna po takšnem vzorcu, povedo, da gornja prva tretjina prebivalstva dobi dve tretjini celotnega dohodka, toda to je še zmerna številka, v resnici je pogosteje tako, da gornjih 20 odstotkov prebivalstva dobi 70 ali 80 odstotkov. Toda če ostanemo pri razmerju ena tretjina : dvema tretjinama, pomeni to, da v takih deželah dve tretjini prebivalstva dobita le eno tretjino dohodka in zato živita v revščini. Domnevam, da je to posledica strategije razvoja, medtem ko strategija odprave revščine ne more temeljiti na mnogonacionalnih korporacijah, temveč je celo protislovna z mnogonacionalnim korporativnim sistemom, ki temelji na svetovnem trgu in varovanju mednarodne zasebne lastnine.

STEPHEN HYMER

Odgovori na vprašanja*

VPRAŠANJE: Bolj ali manj se strinjam s tem, da obstoji korelacija med prisotnostjo mnogonacionalnih družb in stopnjo rasti. Toda ali obstoji tudi korelacija med prisotnostjo mnogonacionalnih družb in povečanimi neenakostmi? Ali je rešitev v odpravi mnogonacionalnih korporacij, ali imamo preciznejše načine in motive, ki bi omogočali, da bi se ugodnosti povečane proizvodnje razširile na celotno prebivalstvo dežel v razvoju?

ODGOVOR: Bil bi med zadnjimi, ki bi zanikali sposobnost kapitalizma, da preko mnogonacionalnih družb proizvajajo rast. To delajo družbe zadnjih 25 let in mislim, da bo to veljalo še dlje kot naslednjih 25 let. Toda končno imamo pred seboj dvesto let izkušenj, ki dokazujejo, da družbe proizvajajo rast. Profesor Penrose je poudaril, da se vsi marksisti zavedajo, da je v naravi kapitalizma, da proizvajajo rast. To tedaj ni vprašanje. Vprašanje se zastavlja o smeri rasti, kam gremo.

Keynes se je oprl na dolgo tradicijo politične ekonomije. Klasični politični ekonomisti so bili že prav od začetka zaskrbljeni spričo dejstva, da imamo kljub rasti še veliko revščine, in kot veste, so ekonomijo dolgo imenovali znanost o revščini, predvsem zaradi tega, ker je v 18. in 19. sto-

* Vprašanja so zastavili: predsednik in gospodje Dunning, Mansholt, Miller, Ivanov, Komitya in Somavia.

letju ob rasti obstajala huda revščina. Razviti svet je zmanjšal velik del revščine. Toda če se ozremo na svet kot celoto, vidimo, da živi enaki del prebivalstva ali celo večji v revščini. Poskušal sem pokazati, da je revščina nujno spremljevalka te vrste rasti, ki jo povzroča kapitalizem.

Keynesa je v tem eseju in številnih drugih zanimalo, kakšno vrsto bogastva povzroča rast. Bil je zelo nezadovoljen nad tistim, kar je imenoval: »kapitalizem ni inteligenčen, kreposten, pravičen in lep«. To je prav tako ponavljal še v mnogih drugih razpravah. V zadnjih petih ali desetih letih so vse razvite dežele izrazile zaskrbljenost nad tem, kakšne so meje rasti, in to v povezavi z neke vrste dostojnim življenjem.

Pred vami, zbranimi v tej dvorani, imam to prednost, da sem živel v New Yorku, v mestu, kjer lahko vidiš najvišjo stopnjo kapitalizma, najvišjo stopnjo velemestne koncentracije in central, in kdorkoli je bil pred nedavnim v New Yorku, ti pove čudovite stvari o tej visoko razviti rasti, ki ti ne omogoča, da bi se sprehajal po ulicah podnevi, kaj šele ponoči. Isti ekološki in podobni problemi se pojavljajo vsepovsod po svetu.

Problem je zdaj tehnologija. To pa zato, ker je kapitalizem namerno ali nenamerno proizvedel fantastično tehnologijo, ki prinaša s seboj možnost drugačne vrste rasti. Kapitalističnemu uspehu gre zasluga, da si danes sploh lahko zastavljamo vprašanje: »Ali so še druge možne poti?« Zato me predvsem zanima, za kaj lahko uporabimo današnjo znanost in tehnologijo. Danes zjutraj so bili v razpravi izraženi pomisleki, češ da bo prišlo v prihodnosti do obrata od neposrednih kapitalskih pretokov k licenčnim sporazumevanjem, sodelovanju itd., kar naj bi zmanjšalo vlogo mnogonacionalnih družb in nekako omajalo mojo pesimistično podobo. Takšni pomisleki ne temeljijo na resničnih dejstvih. Prav kontrola tehnologije je ne glede na dejansko gibanje kapitala tisto dejstvo, ki poraja naš problem, to je koncentracijo visoke tehnologije ali dejavnosti na visokih ravninah v nekaj centrih, ki s tem jemljejo takšne sposobnosti ostalemu delu sveta in odvrtačajo uporabo visoko razvite tehnologije za potrebe skupnosti.

Škoda, da nimam pred seboj referata gospoda Daniela Parkerja, predsednika Parker Pen Company, v katerem je razpravljal, kako si zamišlja načrt sveta prihodnosti. V referatu trdi, da se mora svet zaradi množične proizvodnje organizirati po enem od dveh možnih načinov: neke oblike socialističnega načrtovanja ali mnogonacionalne korporacije. Omenil je, da veliko ljudi na svetu ne zna ceniti vrednosti mnogonacionalnih korporacij in da je zato potrebno politično delo, da bi ljudje spremenili svoje mnenje. Politično delo naj bi se odvijalo preko dveh dejavnosti: širjenje izobraževanja, ker da so, po njegovem mnenju, izobraženi ljudje bolj naklonjeni mnogonacionalnim družbam kako neizobraženi.

Druga dejavnost vključuje graditev kapitalске infrastrukture v deželah v razvoju, kjer računa predvsem na močno oporo sporazumov o tehničnih

vidikih. Za ponazorilo tega je vzel nalivno pero svoje firme. Parkerjevo nalivno pero sestoji iz dveh delov. Z enim delom pišeš. Ta del lahko proizvede kdorkoli, Parker ni zainteresiran za to, da bi ga proizvajali v ZDA. Parker sklepa sporazume za proizvodnjo tega dela z drugimi deželami. Zelo vesel bi bil, če bi se dežele v razvoju odločile razvijati zasebni business, ki bi proizvajal omenjeni del. Zdaj smo pri drugem, gornjem delu nalivnega peresa. »Tu pa so stvari,« pravi Parker, »popolnoma drugačne. Ta del je tako važen, da ga mnogi ljudje iz Jugovzhodne Azije kupijo zgolj zaradi videza. V prvem primeru nikdar ne privolimo v partnerstvo, v drugem pa. Ljudje, ki proizvajajo ta del, so naši najbolj pomembni podporniki v deželah v razvoju. So neke vrste naš 'odbijač', ki spominja njihove dežele na velike privilegije in prednosti«.

Gospod Weinberg nam bo lahko potrdil, da je to pomemben in širši problem v industriji, kajti ko velika mnogonacionalna družba proizvaja, pride do sindikalnega organiziranja. Sindikalno organiziranje sproži zahteve po višjih mezdah. Zato se rajši dogovarjajo z manjšimi podjetji — lokalnimi podjetji — ki plačujejo nižje mezde in ki si lahko privoščijo slabše delovne pogoje kot pa velika korporacija. Na koncu pridemo tedaj do mednarodne delitve dela, ki jo vodi mnogonacionalna družba, medtem ko je lastnina podružnic razpršena. O tem je veliko govora v poslovni literaturi. Zato se tudi pri mojem razmišljanju ne opiram toliko na goli pretok kapitala, temveč na koncentracijo pretoka informacij, kar je bolj bistveno.

Pri tem me muči še vprašanje politične moči; tukaj bi se rad približal tistemu, o čemer je govorila gospa Penrose. Pri deželah v razvoju me skrbi to, da le-te osredotočajo svojo strategijo na problem razvoja in ne na odpravo revščine. Davčne olajšave je mogoče regulirati z določenimi ukrepi, kot ste si zamislili, čeprav davčne olajšave niso edini način, s katerim lahko privabite industrijo. Industrijo lahko privabiš le, če zagotoviš infrastrukturo — električno, ceste, druge ugodnosti itd. — in ceneno delovno silo. Zagotavljati ceneno delovno silo — najpogosteje ceneno žensko delovno silo — mnogonacionalnim družbam je postalo sestavni del politike nekaterih nerazvitih dežel. Ozrite se po svetu in videli boste, kje so izvajali takšno politiko, na primer, ko so gradili pristanišča za družbe. Problem obdavčenja je mogoče rešiti na ta ali oni način — lahko poberejo davek ali pa ga ne morejo. Toda to je prav gotovo zelo pomembna spodbuda.

Nerazvita dežela, ki postavlja na prvo mesto predvsem povečevanje zaposlovanja, s tem še ne dohaja svojih potreb. Seveda ne more mnogo narediti zaradi majhnih tehnoloških virov in ker se osredotočanje na povečevanje zaposlovanja odvija na svetovni ravnini, ki zasleduje svoje lastne interese.

Prehajamo k vprašanju moči dežel, iz katerih izhajajo korporacije. V preteklosti so se mnogonacionalne družbe pri svoji dejavnosti največ

sklicevale na pomoč svoje dežele. Seveda so bile Združene države Amerike med glavnimi objekti kritike zaradi podpore svojih družb. Menim, da se mnogonacionalni korporativni sistem počasi odmika od tega, da bi zgolj matične dežele podpirale njegove interese, teži bolj k temu, da bi to zagotovile mednarodne institucije. In to je dejansko resen problem, ki neposredno zadeva Združene narode.

Če bi kdo proučil nedavne izkušnje Čila ali kake druge države, ki je poskušala določiti strategijo, ki se ne zanaša na tuje naložbe, bi prišel do ugotovitve, da vloga, ki jo opravljajo institucije, kot so Mednarodni monetarni fond in Svetovna banka, ni v dajanju posojil, temveč predvsem v oteževanju položaja dežel v razvoju. Celo sekretariat Združenih narodov ne prispeva k razvoju predvsem zato, ker ne daje tehnične pomoči in načrtov deželam, ki hočejo slediti poti omenjenih dežel, temveč se osredotoča predvsem na strategijo, ki se opira na tuje naložbe oziroma na tehnologijo od zunaj. Tako na primer Organizacija za prehrano in poljedelstvo (FAO) zdaj dopušča le načrte iz zunanjih virov — poslovni konsultanti v poljedelstvu izdelujejo načrte in predloge za FAO, ki jih le-ta plasira v nerazvite dežele. Na ta način so te institucije — mednarodne institucije — postale mogočne organizacije, ki pristransko pospešujejo razvojno strategijo nerazvitih dežel v smislu naslonitve na tuje naložbe, prav tako enostranske so, kadar gre za neodvisne načrte omenjenih dežel v smeri socialistične alternative.

Mislim, da je nezakonito in skrajno nezaželeno, da bi te stvari načrtovali Združeni narodi. Razumljivo je, zakaj ameriška vlada in pomoč predpostavljata, da so tuje naložbe potrebne. Toda da to delajo Združeni narodi, je skrajno nezaželeno in strah me navdaja, ko berem poročilo, ker gre za poročilo organizacije, ki predpostavlja tuje naložbe, nikjer pa nič ne piše o nacionalizaciji ali da bi Združeni narodi kaj svetovali za primer, če bi kdaj spet prišlo do vlade, podobne Allendejevi, ki je prišla na površje po poti svobodnih volitev in se je zavzela za določeno politiko. Kakšen nasvet bi ji lahko dali poleg tega edinega, da mora sprejeti tuje naložbe?

VPRAŠANJE: Kako daleč se lahko vaša analiza teorije lokacije in hierarhije organizacij nanaša na razvojne procese mnogonacionalnih družb? Ali ne utegnejo biti večje hierarhične razlike znotraj posameznih dežel kot pa med deželami? Do katere točke naj bi šel razvoj mnogonacionalnih družb, da bi le-te prispevale k takemu svetovnemu ekonomskemu sistemu, ki ga imate v mislih?

ODGOVOR: Zelo me veseli, da je profesor Dunning zastavil problem hierarhije med deželami in znotraj njih, ker gre za prav tako pomemben problem, in želel bi, da se dotaknemo tudi hierarhije. Ne vem, ali bodo mnogonacionalne družbe v naslednjih desetih letih zmanjšale ali povečale hierarhične tendence. Zato sem tudi menil, da je treba to vprašanje

raziskati; čeprav sem kdaj pa kdaj ugibal, za kaj gre, bi vendarle želel, da se problem prouči empirično. Šele potem bi prišli do predstave, kaj se dejansko dogaja ali pa se bo dogodilo, in bi na tej podlagi lahko prišli do političnih odločitev. Sem razumen človek in če nisem mogel spregovoriti o teh stvareh v svojem referatu, nisem tega storil zaradi tega, ker sodim, da stvari, ki se dogajajo v svetu, niso najbolj razumne oziroma racionalne — nisem tedaj jaz tisti, ki je nerazumen.

Sprašujete, ali si lahko pomagamo z mnogonacionalnimi družbami, da bi svet napredoval? Ne bom živel več kot 30 ali 40 let, IBM bo tedaj, kot pričakujem, še vedno prevladujoča družba na področju mednarodnih komunikacij. Kupil sem celo njene delnice za svoje otroke, ki delajo v IBM in na Japonskem. Svet se ne bo spremenil tako hitro in med mnogimi mnogonacionalnimi družbami so organizacije, ki jih je treba uporabiti. V lasti imajo tehnologijo. Toda nimajo v lasti celotne svetovne tehnologije in to je tisto, o čemer sem govoril. Gre za vprašanje poudarka. To je tudi razlog, da sem šel nazaj h Keynesu in k odločitvam iz zgodnjih štiridesetih let, ker sem želel poudariti, gledano iz zgodovinskega kota, da obstojijo mnoga vprašanja smeri razvoja, o katerih odločajo vlade. Odločitev o uvedbi mednarodnega trga na temelju multilateralne svobodne izmenjave blaga in svobodnega pretoka kapitala, do katere je prišlo po drugi svetovni vojni, so sprejele in tudi uveljavile vlade. Ta del zgodovine ni najbolje dokumentiran in za proučevanje bi lahko porabili precej časa. Toda pot, ki jo je ubral svetovni razvoj, ni bila neizbežna.

Živimo v času, v zgodnjih sedemdesetih letih, ko je ta sistem v krizi. Ne vemo, kako globoka je ta kriza. Morda gre za lažjo krizo. Toda za to obdobje je značilno ponovno strukturiranje, v katerem večina institucij ustvarja potrebe, in o tem obdobju ponovno razmišljamo in ga oblikujemo v imenu naslednjega obdobja. Nekateri mislijo, da se bliža zelo huda kriza. Ne govorim zdaj o marksistih, ki vedno napovedujejo krize, temveč o tisku samega poslovnega sveta. V zadnjih nekaj dnevih je bila tukaj izražena zaskrbljenost nad inflacijo v svetovnem obsegu, ki se izraža predvsem kot pomanjkanje blaga in poraja možnosti velike depresije v nekaj naslednjih letih. To zadnje je posledica čezmernega raztegovanja svetovnega trga in manjše učinkovitosti raznih političnih ukrepov in tistega, za kar pa menim, da je največji problem, kar prinaša problem delovne sile, ki se pojavlja v vseh deželah sveta. Gre za krizo oziroma znova za obdobje, v katerem je potrebno vse znova premisliti.

Moj primer korporacije Parker Pen je morda smešen, ker ni toliko pomemben za razvojne načrte. Na nesrečo so tudi Kitajci izdelali Parkerjevo nalivno pero in ga prodajajo za 40 centov v Teheranu in za 30 centov v Singapuru, kar je odlično posnemanje Parkerjeve korporacije. Torej je Parkerjev problem rešljiv. Gospod Parker, kasneje je postal vladni uslužbenec, je govoril o strategiji, ker pač v velikih poslovnih kor-

poracijah razmišljajo o strategiji in širših strukturno-političnih odločitvah za svetovno gospodarstvo. In tukaj smo skupaj z Združenimi narodi.

Vprašanje, ki ga zastavljam jaz, je tole: kakšen jezik uporabljajo Mednarodni monetarni fond, Svetovna banka, sekretariat Združenih narodov, Organizacija za prehrano in poljedelstvo? »Imamo velike korporacije s tehnologijo, svobodnimi trgi in podobnim, dajmo, delajmo znotraj sistema in poskušajmo malo po malem zmanjšati bolečine s takšnimi in takšnimi ukrepi, ki nam bodo vsem omogočili živeti.« Ali pa govori jezik o alternativnih strategijah, alternativnih smereh, smereh, ki prirejajo tehnologijo in jo dajejo na razpolago nacionalnemu in komunalnemu načrtovanju, pri čemer mnogonacionalnih korporacij ne izkoristijo v tem smislu, da bi se nanje popolnoma naslonili. Morda pa jezik kratko malo predstavlja mednarodni zakon zasebne lastnine in prevlado velikih korporacij kot vzorec.

Prepričan sem, da obstajajo tudi pritiski in da v poslovnem svetu veliko razmišljajo. Treba je samo brati revijo »Fortune«, da vidiš, kako osveščeni poslovni ljudje poskušajo oblikovati sedanjo strukturo sveta, ki da, po njihovih besedah, pospešuje rast poslovnosti v svetu. Mislim, da bi morali slišati oziroma javno razpravljati — tudi o drugi strani, kot sam imenujem socialistično perspektivo. V tem smislu sem tudi predlagal raziskovalne teme.

Kar se mene tiče, ne verjamem, da bo kdorkoli raziskoval predlagani raziskovalni temi, prav gotovo ne Združeni narodi, ker sta preveč »razumljivi«. Do teh raziskav bi moralo priti že pred leti. Sam sem jih predlagal že na več mestih. Še nikoli nisem slišal, da bi kdo rekel, da nista preprosta in primerna projekta za raziskavo, toda kljub temu dvomim, da bi se ju kdo lotil. Vendar pa poznam mnoge raziskave, ki so bolj blizu strategiji mnogonacionalnih korporacij, a so se jih lotili.

Imam še kar velike izkušnje. Na univerzi Yale sem delal v centru za gospodarsko rast v okviru večjega projekta. Poznam njihove pristranosti. Mednarodna organizacija za delo (ILO) dela večje raziskave o zaposlovanju v svetu, ki pa ne vključuje nobene od teh, ki sem jih tukaj predlagal. Nekaj so sicer začeli delati v zvezi z vprašanjem osnovnih dobrin in potreb. Toda dvomim, da se bo kaj izcimilo iz tega. To je tedaj tista pristranost, na katero sem mislil.

Če bi prišlo do drugačne strategije, bi mnogonacionalne korporacije še vedno lahko igrale zelo pomembno vlogo. Nemogoče si je nekaj zamisliti in ne uporabljati obstoječe strukture. Sposobni smo izdelati »obleko« za našo zgodovino, toda pri tem ni potrebno uporabiti vsega razpoložljivega blaga. Preteklost uporabljamo zato, da si z njo pomagamo na poti v prihodnost. Edina stvar, ki sem jo želel poudariti, je to, da moramo razmišljati o tem, kam hočemo priti.

VPRASHANJE: Ali lahko glede na sedanjo razpršenost ameriških korporacij razložite svojo teorijo svetovne hierarhije mest?

ODGOVOR: Ko sem razpravljajal o teoriji lokacije in hierarhije mest, sem seveda govoril o bolj splošnih trendih, za katere je mnogo empiričnih dokazov in o katerih bi lahko študije ugotovile, ali so pravilni ali ne. Morda sem bil preveč pod vplivom nekega prebivalca mesta New Yorka, ko je rekel, da se v New Yorku dogaja prav vse. Nisem prepričan, da velja ocena gospoda Millerja o tem, da korporacije zapuščajo New York. O tem problemu veliko beremo v literaturi. Nekatere korporacije gredo v velemesta, druge gredo spet ven. Komajda verjamem, da bodo upravljali Standard Oil iz Houstona in ne iz New Yorka. Njihovo poslopje v New Yorku je kar velikansko. In če ste mislili na Bank of America, potem naj povem, da jo je že prevzel New York. Sedanji predsednik družb je član sveta za zunanje odnose in od tam upravlja Bank of America.

Ena pomembnih postavk teorije centralizacije pravi, da vsakič, ko se horizontalno razširi velikost družbe, dobimo plast hierarhije več na vrhu. In ko imaš to novo hierarhično plast na vrhu, centraliziraš tisto, ki je bila prej glavna. Tisto, kar gre iz New Yorka, so tedaj decentralizirane funkcije, ki ne igrajo več ključne vloge, medtem ko se sočasno centralizirajo višje funkcije. Prepričan sem, da je predsednik družbe — ne vem natančno za predsednika upravnega odbora — v New York Cityju in da tam dela, kajti finančnih operacij ni mogoče izvajati, če nisi v New Yorku. Druga stvar je seveda, da gredo ljudje na ameriški zahod, da bi bili bliže Pacifiškemu trgu.

Obsežnejša študija, ki bi zajela ves svet, bi pokazala, da so tovrstne težnje h koncentraciji v glavnem povsod. Načrt New Yorka za naslednjih 10 let predvideva odpravo sedanjih problemov mesta in preusmeritev mesta v mesto, ki bo v glavnem središče central korporacij. Mnogo razpravljajo o tem, kako uresničiti tak cilj. Povedali so mi — tukajšnja skupina lahko to razišče, če želi — da obstaja obsežnejša študija, po kateri bi naj bil Pariz mednarodno glavno mesto, ki bi lahko dajalo mednarodno državljanstvo kot pripravo za mnogonacionalni korporativni svet prihodnosti. To mi je povedal nekdo, ki dela pri tem načrtu, in rekel mi je: »Tvoja razmišljanja v referatu drže, ti poznaš stvar, dejansko te stvari že načrtujejo.«

Večkrat sem govoril s funkcionarji korporacij in načrtovalci, ki so prepričani, da se hierarhija mest že dejansko vzpostavlja, o tem, katera mesta bodo imela katero vlogo. Ljudje, ki gledajo naprej, že priznavajo hierarhijo mest kot zelo pomembno dejstvo. To so stvari, ki jih je treba analizirati, in to je tudi vse, kar zahtevam v tem trenutku.

VPRAŠANJE: Vse do zdaj je bila politika razvoja v svetu popoln neuspeh. Razvoj je seveda vprašanje ekonomskih zvez med bogatim in revnim delom sveta. Mnogonacionalne korporacije so odgovorne za glavni pretok kapitala iz bogatega dela sveta v revnega: ali jih je mogoče uporabiti za zmanjšanje razlike?

ODGOVOR: Zelo se zanimam za vprašanje, ki ga je sprožil gospod Mansholt, in v svojem referatu sem želel izraziti kot osrednje vprašanje, ki pa je bilo prezrto, to, da moramo proučevati meje mnogonacionalnih družb. Specifična zveza v tem pogledu je zveza s problemom razvoja; tukaj moramo narediti analizo, da bi prišli do perspektive meja naslovnitve na omenjeno institucijo. Sočasno bi bilo treba delati še študijo o možnostih, ki jih dajejo druge institucije. Med obema pa je še mnogo prostora za razprave o najrazličnejših tipih načrtov, ki ste jih omenili: zunanja kontrola, notranja kontrola in nacionalno načrtovanje.

To vprašanje je nedvomno bistveno, čeprav ga je zelo lahko prezreti, morda iz razlogov, ki jih je omenil gospod de Seynes, da ne omenjaš problemov, ki so bili načeti v vprašanju ali ki sem jih sam predlagal, ker so preveč tesno povezani s političnimi problemi, ki pa jih je zelo težko postaviti v dokument Združenih narodov. Ko sem bral dokumente, mi je prišlo na misel, da jih ne moreš omeniti še iz razlogov, ker ti gre predvsem za takšno stališče, ki naj bo sprejemljivo skorajda za vsakogar. Zato: kolikor bližji si tistemu, kar je status quo, ali tistemu, kar imenujemo kratkoročne probleme ali zgolj mnenje, toliko manj koga prizadeneš. Toda v tem poročilu bi lahko imeli — ne nazadnje so v Združenih narodih socialistične dežele, pravzaprav gre za več različnih socializmov: nekateri so razviti, drugi nerazviti, toda vsi so socialisti — del, kjer bi pisalo v poglavju: takšna je radikalna, socialistična perspektiva. Lahko je zmeta, toda prikazati bi jo bilo treba že zaradi reprezentativnosti.

Povedal sem že, da mi gre za razumnost, to je tudi vse, kar zahtevam. Ko piše v poročilu o tem, da »nekateri ljudje menijo, da so (korporacije, prip. prev.) agent imperializma«, daje to videz konfrontacije s stališčem, toda poročilo nikjer ne razčlenja argumenta »nekaterih ljudi«, tako da prevlada v poročilu vtis, da takšnih ljudi ni vredno poslušati oziroma da niso najbolj resni. V poročilu ne srečamo poglavja z naslovom »Mnogonacionalne korporacije kot agenti imperializma: argumenti za in proti,« ali česa podobnega, kar bi poročilo bolj uravnotežilo.

Vedel sem, da bi bilo treba bolj uporabljati socialne indikatorje. Kajti če gledaš na socialne indikatorje, boš moral priznati, da se strategija razvoja ne uresničuje, da velja isto za načrt razvoja, da narašča revščina.

Nekateri iščejo vzrok temu v prevelikem številu prebivalstva, ali z drugimi besedami: ljudje so problem — stališče je torej takšno. Kapital je v redu. Gre za to, da so problem ljudje. Zato se je treba pač nekako znebiti ljudi, da bi lahko funkcioniral kapital. Argument o »prevelikem prebivalstvu« pove z drugimi besedami, da kapital ne rešuje človeških potreb, ker so pač ljudje ljudje. In od te točke je treba začeti.

VPRAŠANJE: Odločitve, ki so se delale mimo dežel v razvoju, niso zgolj trgovske, temveč tudi socialne, kar samo bolj otežuje selekcijo alternativ. Ali lahko komentirate ta vidik dejavnosti mnogonacionalnih korporacij v deželah v razvoju?

ODGOVOR: Gospod Ivanov me je vprašal, ali je mogoče povedati karkoli o strategiji razvoja nerazvitih dežel zunaj tržno-ekonomske poti. To je preveč široko vprašanje, da bi se lahko spuščali vanj na tem mestu. Predlagal sem seznam ljudi, ki bi delali posebej pri vprašanju mnogonacionalnih korporacij in razvoja, dal pa bi vam lahko še obsežnejši seznam ljudi, ki so delali v deželah v razvoju in ki so mnogo razmišljali o tem problemu, še posebej o problemih njihovega razvoja, regionalnega razvoja, o komunalnem razvoju, netržnih organizacijah. O vsem tem so naredili študije, obstaja jih kar veliko število. Teh študij običajno ne podpirajo etabrirane institucije, še posebej ne v Združenih državah Amerike, ne vem pa, kako je v Evropi; tudi mednarodne organizacije v New Yorku jih ne podpirajo. Toda so ljudje, ki obdelujejo te teme. Mogoče bi bilo takoj organizirati simpozije in o njih razpravljati ter jih analizirati. Potegoval sem se za to, da bi slišali tudi te glasove.

VPRAŠANJE: Hitrih sprememb na Japonskem ni spremljala naraščajoča koncentracija industrije. Združene države Amerike so imele v zadnjih petdesetih letih bolj ali manj stabilno stopnjo koncentracije. Kako si to vi razlagate in na kakšnem temelju sloni vaša projekcija nenehnega naraščanja koncentracije odločanja v manjšem številu korporacij?

ODGOVOR: Profesor Komiya trdi, da koncentracija v ZDA v zadnjih petdesetih letih ni naraščala. Nisem prepričan, da je to pravilen podatek. Mislim, da je predvsem po vojni prišlo do velikega povečanja koncentracije. Toda če pustimo ob strani podatke, ostane vprašanje, kakšna merila uporabljate za koncentracijo. Običajno tradicionalno merilo je delež, ki ga imajo družbe v določeni industriji. Ta delež je dokaj stabilen, gledano za daljši čas. Toda problemi, ki jih narekujejo struktura korporacije in lokacija centralizacije moči, zahtevajo, da gledamo na delež velikih korporacij v celotnem gospodarstvu. Dva razloga prispevata k povečanju koncentracije, čeprav ostane tržni delež isti. Prvi razlog je v izredno veliki diverzifikaciji v ZDA, tako da družbe — čeprav v posamezni industriji ne povečujejo svojega deleža, povečujejo svoj delež, če si ogleđamo več industrijskih panog in delež teh družb v celotnem gospodarstvu. Ekonomisti zaostajajo vedno za eno generacijo v merjenju tistega, kar je pomembno.

Drugi razlog je v tem, da se skladno z industrijsko rastjo v svetovnem obsegu, ki nadomešča poljedelstvo, in z rastjo modernega terciarnega sektorja, ki nadomešča zastarele storitvene dejavnosti, povečuje tudi delež velikih družb v celotnem gospodarstvu, čeprav lahko le-te znotraj industrije še vedno ohranjajo isto strukturo.

Govorim tedaj o tovrstnih koncentracijah. Tisto, kar imenujemo napredek v zadnjih 25 letih, je bil v bistvu uspeh v tem smislu, da so se nerazvite dežele spremenile v ekonomije s presežno delovno silo. Napredek je prinesel presežek delovne sile v vseh teh ekonomijah, ki so zdaj priprav-

ljene na mezdno delo in zaposlovanje in s tem na inkorporacijo v velike družbe in hierarhijo odločanja, ki sem jo napovedal. To vse so empirična vprašanja, ki jih je mogoče analizirati, toda to ni bilo narejeno.

VPRAŠANJE: Če bi šlo le za proizvodnjo osnovnih potrebščin, ali se ne bi potem znašli pred nemožnostjo izvoza, preko katerega je mogoče vključiti domači trg v mednarodnega?

ODGOVOR: Kaj se dogodi, če se spopadeš z revščino, z rastjo mednarodnega trga? To je zelo težko vprašanje. Predvsem mislim, da bi bil mnogo manjši poudarek na mednarodnem trgu, toda to ne bi upoštevalo dejstva, da se morajo nekatere stvari uvažati. Uvoz bi bil mnogo manjši, kot je danes, ker predstavlja večji del uvoza stvari, ki so namenjene potrošnji višjega srednjega razreda in ne osnovni potrošnji. Toda mednarodna trgovina bi vseeno obstajala. Če bi vzeli omenjenih 16 osnovnih nalog in če bi naredili študijo, bi lahko prišli do ugotovitve, v kolikšnem obsegu potrebujemo mednarodne trgovinske partnerje.

Vredno si je zapomniti, da so najpogosteje najbolj uspešni izvozni artikli prav artikli, ki so bili namenjeni za mednarodni trg. Če si oglemo strategijo izvozne ekspanzije, kar počenjajo sedaj mnoge dežele v razvoju, daje ta izvoznim podjetjem razne subvencije za proizvodnjo artiklov za trg tuje dežele. Takšno izvozno podjetje se obdrži, dokler dobiva subvencije, v nasprotnem primeru se izseli, ker nima prave osnove v deželi. Toda med najbolj uspešnimi izvoznimi artikli so tisti, ki so bili predvsem namenjeni domačemu trgu, in če jih namenjaš predvsem domačemu trgu, vložiš vanje nekaj posebnega. Pri tem razvijaš znanje, posebno tehniko ali zadovoljstvo potrošnikov, ki ga drugi nimajo, in si s tem odpreš izvoz. Zelo znana je knjiga, ki jo je napisal Staffen Burston Linder in v kateri je prikazano, da se večina trgovinske izmenjave vsaj med razvitimi deželami odvija preko proizvodov, ki so bili namenjeni domačemu trgu. Avtor je napisal tudi knjigo o nerazvitih deželah, v kateri je povedal isto misel: da so interno usmerjeni trgi veliko bolj obetajoči za proizvodnjo izvoznih artiklov kot pa izvozno usmerjeni trgi.

VPRAŠANJE: Obstajajo podatki, da je v letih 1944 do 1966 dvesto »najvišjih«, ki sprejemajo zunanjepolitične odločitve, bilo tako ali drugače povezanih s korporacijami. Ali ima ta zveza vpliv na odločanje?

ODGOVOR: To zadnje vprašanje se mi zdi najbolj zapleteno. Vprašanje je, kakšna je narava političnega vpliva, ki ga izvajajo multinacionalne korporacije?

Razlikovati moramo dve strani. Pri prvi gre za primer, ko uslužbenec mnogonacionalne korporacije podkupi predsednika — ponavadi smo imeli v mislih dežele Južne Amerike — toda zdi se, da to velja prav tako za Severno Ameriko — pa tudi našo družbo. Za časopise je to najboljša

novica. Pride do velikega škandala, gre za 100.000 dolarjev in ljudje to dobro razumejo. Pride do velike publicitete.

Ne mislim pa, da je ravno to najbolj resna in pomembna stvar, na katero se je vredno osredotočiti. Sploh ne. To zgolj vrže na dan populistično teorijo in pripelje do tega, da se sedem dni vse čudi. Vsi to opazujejo, vsakdo govori o tem in nato stvar odmre, ker ni resnična. Resnična stvar je stvar, ki se odvija dan za dnem, v vsakdanjem življenju. Mnogo bolj pomembno je drugo, kar opažamo, da je večina ameriških vladnih uslužbencev, ki so povezani z zunanjo ali drugo politiko, prišla preko funkcije izvršilnih direktorjev korporacij, njihovih prijateljev in njihove vzgoje. Funkcija jim daje določen pogled na svet in določeno idejo o tem, kaj je prav in kako je treba delati. To povzroči v njih tudi enodimenzionalno mišljenje. Niso zelo ustvarjalni v tem, da bi doumeli socialistične alternative, socialistično zunanjo politiko in podobno. Nikdar se jim ne zastavljajo vprašanja. Mislijo po enem kalupu in prav to enodimenzionalno mišljenje me je zaskrbelo v zvezi s poročilom in Združenimi narodi. Če gledate tako na stvari in če se zadovoljite s stanjem stvari in dobivate številne nasvete od mnogonacionalnih korporacij, od ljudi, ki so bili aktivni na etablirani način, potem spet pristanete pri enodimenzionalnem mišljenju. Na svet gledate le z enim očesom. Ne le, da sprejemate način življenja v svetu, temveč si kakšnega drugega načina sploh ne morete zamisliti.

Sam ne verjamem v to. Ljudje so od začetka zgodovine in naprej živeli na mnoge različne načine, ljudje žive različno tudi danes. Verjamem v pravico do izbire, ki jo omogoča moderna materialna osnova in moderna tehnologija; po vsem svetu, še posebej pa med mladimi ljudmi, vlada nepotešljiva želja, da bi razmišljali o možnih izbirah.

Na koncu bi se hotel zavzeti za to, da razmislite tudi o alternativah.

JOSE DE LA PUENTE

podsekretar za ekonomske zadeve v ministrstvu za zunanje zadeve Peruja

Nadzorstvo nad tujimi korporacijami

Tako za Peru kot za Andsko skupino dežel označuje pojem »multinacionalna korporacija« družbo, v kateri sodeluje več držav. Korporacije, ki delujejo zunaj svojih meja, imenujemo »transnacionalne« korporacije.

Nekateri člani skupine uglednih osebnosti so se, kot se zdi, tehnično lotili problemov, ki jih je povzročil vzpon transnacionalnih korporacij. Peru gleda na vprašanje vpliva takšnih korporacij na razvoj in med-

narodne odnose kot na moralno zadevo, ki se dotika najbolj temeljnih vrednosti dežel v razvoju.

V svetu obstojita danes dva pojma, ki radikalno spreminjata strukturo svetovnega gospodarstva — prvi, kjer gre za pojav novih ekonomskih moči, ki prispevajo k še bolj kompleksnemu vzorcu globalnih odnosov, in drugi, kjer gre za postopno utrditev transnacionalnih družb kot institucij, ki delujejo v svetovnem obsegu in imajo močnejšo ekonomsko moč kakor mnoge države. Prvi pojav utegne imeti, gledano dlje v prihodnost, ugodne posledice za dežele v razvoju, ker jim odpira širši spekter možnosti. Drugi pojav po vodi k monopolu ali oligopolu korporacij in h krepitvi hegemonije velikih sil. Če se bodo hotele dežele v razvoju razvijati v skladu s svojimi potrebami in cilji, morajo uveljaviti natančna pravila, ki bi uravnavala njihove odnose s transnacionalnimi korporacijami.

Poglavitni namen razvoja je izboljšati gmotni položaj navadnih ljudi. Dolgoročno gledano so prav navadni ljudje tisti, ki občutijo škodo, ki jo transnacionalne korporacije povzročajo mednarodnim odnosom s konfrontacijami, ki jih same sprožijo. Seveda niso vse transnacionalne korporacije zlo. Pa vendar je potreben kodeks, ki bo uravnaval njihovo dejavnost. Družbe, ki ne bi spoštovale tega kodeksa, na primer, če bi se vmešavale v javne zadeve, bi bilo treba izključiti, ne glede na to, ali dajejo določene ekonomske prednosti.

Kar zadeva Peru, so določena strateška področja nacionalnega gospodarstva pridržana za perujske državljane. Pozdravljamo tuje naložbe na drugih področjih, če so seveda v skladu z nacionalnim razvojnim načrtom. Peru je za sprejemanje vmesne tehnologije, ki je bolj v skladu z nacionalnimi človeškimi in kapitalnimi viri, ter vzpostavljanje zvez z manjšimi družbami.

Andska skupina, Peru je njena članica in ustanoviteljica, si je zastavila za cilj do leta 1980 popolno ekonomsko zvezo. V veljavi je že nekaj klasičnih instrumentov povezovanja, kot sta na primer odprava carinskih pregraj in skupna zunanja carinska politika. Skupina je naredila tudi nekaj korakov v zvezi z zunanjimi naložbami in prenosom tehnologije. Sporazum v Cartageni je določil standarde za tuji kapital ter pravila, ki se nanašajo na avtorske pravice in licenčna plačila.

Skupina si prizadeva ustanoviti subregionalna podjetja, v pravem pomenu multinacionalno, za skladen in uravnotežen razvoj subregije, ki bo omogočal pravično porazdelitev sadov integracije in zmanjšanje razlik med življenjskimi standardi različnih članic. Prihranki subregije bodo usmerjeni v proizvodni sektor, ki bo lahko vsestransko izkoristil trg subregije in se usposobil za konkurenco v svetovni trgovini. Povečala se bo sposobnost subregije na pogajanjih za nabavo tuje tehnologije, kar bo precej povečalo naše možnosti za poslovanje. Dovolili bomo tuje naložbe v te subregionalne korporacije — do največ 40 odstotkov njihovega kapitala — tuji investitorji bodo enako obravnavani kot domači.

Andska korporacija za razvoj, ki je finančna roka skupine, prodaja delnice, ki jih lahko kupijo tako posamezniki kot skupine zunaj regije.

Peru se strinja s stališčem, izraženim v strategiji mednarodnega razvoja za zmagovito desetletje razvoja Združenih narodov, da ima tuji zasebni sektor določeno volgo v razvoju dežel v razvoju. Težave, ki izhajajo iz preteklega delovanja transnacionalnih korporacij, je mogoče preprečiti z uvedbo ustreznega nadzorstva. Peru ni naklonjen poroštvo za naložbe, ki ponavadi pripeljejo do konfliktov med vladami. Transnacionalne korporacije je treba ohrabiti preko mednarodnega kodeksa pod pokroviteljstvom Združenih narodov, da se otresejo tradicionalnih pogledov in se prilagodijo novim standardom, ki jim bodo dovoljevali bolj socialno odgovorno uporabo njihove ekonomske moči. Peru je tudi za ustanovitev centra za raziskave in informacije o transnacionalnih korporacijah in podobnega centra, ki bi dajal informacije in delal raziskave o prenosu tehnologije. Neuvrščene dežele, njihova članica je tudi Peru, so na svojem srečanju v Alžiru sprejele deklaracijo, ki podpira raziskave, ki jih je izvedla skupina uglednih osebnosti, in obljublja, da bo sodelovala v izmenjavi informacij in izkušenj. Pomembno je, da se bodoče raziskovalno delo opravlja z največjo možno objektivnostjo in nepristranskimi strokovnjaki.

G. A. WAGNER

predsednik Royal Dutch Petroleum Company

Multinacionalne družbe in suverenost

K obstoju in rasti mnogonacionalnih podjetij so prispevali številni pozitivni dejavniki, tako po številu kot po obsegu, ki jih ne smemo izgubiti izpred oči, ko gre za manjše napetosti in za izboljšave v mednarodnih ekonomskih odnosih.

Prvič, mnogonacionalno podjetje je največ prispevalo k razvojnim procesom. Do tujih naložb, ki so glavni zunanji vir kapitala in tehnologije v razvitih deželah, je prišlo vzporedno z razširitvijo svetovne trgovine. Tuje naložbe so okrepile ekonomske odnose med deželami in prispevale k bolj učinkoviti razdelitvi virov tako v industrijskih deželah kot tudi v deželah v razvoju. To je nujno povzročilo večjo ekonomsko medsebojno odvisnost med deželami v svetovnem gospodarstvu.

V istem času se je povečalo tudi število neodvisnih dežel. Obstaja strah, da bo ogrožena ekonomska neodvisnost, obenem s potrebo po sodelovanju v medsebojno odvisnem ekonomskem sistemu, ki je povzročil mnoge napetosti, ki so najpogosteje uperjene proti tujemu investitorju — le-ta je tipični primer takšne ekonomske soodvisnosti. Dejavnost

mnogonacionalnih podjetij je pomenila tako do sedaj, kot bo tudi v bodoče, koristen in sprejemljiv instrument ekonomske rasti za mnoge vlade.

Drugič, mnogonacionalna podjetja v političnem smislu niso v privilegiranim položaju. Tuji investitor ne more narediti ničesar brez odobritve suverene države. Odvisen je od prevladujočih pravil družb, davčnih zakonov, zakonov o delu, zakonov v zvezi s tujimi naložbami in izmenjavo in nešteti drugih.

Skuša se spraviti z danim okoljem in se podreja tudi nenapisanim zakonom, ker je uspešnost delovanja podjetja odvisna od tega, ali je podjetje zaželeno. Država drži trdno v svojih rokah pravico, da ga zavrne. Mnogonacionalna podjetja so pokazala, da so prilagodljiva in voljo do sprememb, niso statičen pojav, posamezne vlade imajo vse pristojnosti, da omejijo ali oblikujejo njihovo dejavnost tako, da bo to v skupno korist tako samih vlad kot tudi prizadetih podjetij.

Nekatere opazovalce zanima vprašanje »moči« mnogonacionalnih podjetij. Vrojeno pomanjkljiva fleksibilnost naftne industrije povzroča razdrobljenost in togost, tako da je njena velikost v političnem smislu brez pomena. V ekonomskem smislu bi morali pojem »moči« enačiti s pojmom »ekonomske moči« — predvsem volje do tveganja, izkoriščanja prednosti danega gospodarskega sistema, koristne uporabe fizičnih in človeških virov, ki se odvija predvsem na učinkovit in koordiniran način. Toda tega ni mogoče primerjati z močjo katerekoli vlade, kot tudi ni mogoče primerjati aktiv naftne industrije z narodnim bruto proizvodom. Ta podjetja niso mobilna. Imajo popolnoma določene obveznosti in obstajajo znotraj določenega okolja, kateremu so bile namenjene — v primeru sitnosti se niso sposobne mobilizirati ali preusmeriti. Vsaka družba v skupini družb Royal Dutch/Shell, na primer, nalaga kapital, čas, napore in delovno silo glede na poslovne možnosti, ki jih predvideva. Do takšnih naložb prihaja v duhu optimizma; naložbe predpostavljajo pozitivno prepričanje in zaupanje v življenjskost določenega projekta in ekonomsko okolje, ki mu služijo.

Mnogi ljudje v deželah v razvoju so zaskrbljeni, da dejavnost mnogonacionalnih podjetij ogroža njihovo suverenost, glede na to, da so odločitve, ki vplivajo na gospodarstvo, narejene zunaj. Odločitve o naložbah so pač odgovor na dano poslovno priložnost, ki jo lahko izkoristi tako nacionalno ali internacionalno kot tudi državno podjetje. Prvo odločitev o naložbi lahko sicer sprejme domača družba, ki je v boljšem položaju, ker lahko prva vidi poslovno priložnost in temu primerno naredi svoj načrt naložb. V skupini družb Royal Dutch/Shell je bila izvedena decentralizacija do te mere, da je domačim družbam dana vsa možnost, da dosežejo (in dosejajo) vse ravnine odločanja. Delegacije domačega podjetja imajo svoje mesto v sistemu sprejemanja pomembnih investicijskih odločitev pred končno odobritvijo centrale. Takšne odločitve se spre-

jemajo v resničnem dialogu med podružnico in virom naloženih fondov. Takšen sistem onemogoča odtujeno sprejemanje odločitev, ki ne jemljejo v poštev lokalnega okolja. Glede na realnost suverene moči je mogoče zgoraj povedano uresničiti z delegiranjem avtoritete v vsako posamezno družbo.

Nedvomno je tako v interesu industrije vlad in prizadetih mednarodnih teles, da se obstoječi problemi in napetosti razrešujejo v odprti razpravi ter v skupnem zadovoljevanju. Odprti dialog koristi in družba Shell je pripravljena v njem sodelovati. Glede na različne predloge v poročilu Združenih narodov menimo, da bi bila koristna mednarodna institucija za reševanje sporov v zvezi z naložbami. Že zdaj obstoji veliko sporazumov med deželami gostiteljicami in zasebnimi tujimi investitorji, ki predvidevajo razreševanje spornih zadev pred »sporazumom Svetovne banke o reševanju sporov v zvezi z naložbami«. Priporočljiva je širša uporaba te institucije. Sporazum predvideva diplomatski poseg v primerih, ko se prizadete strani, ki sprejemajo arbitražo »sporazuma Svetovne banke«, s tem strinjajo. Poravnava je tudi metoda razreševanja sporov, ki jo je vredno raziskati.

V zvezi s predlogom za mednarodni forum, čeprav imam nekaj zadržkov, kar zadeva potrebo po novem, mednarodnem telesu, se zavzemam za načelo stalnega »dialoga«. Takšen dialog pa ne bi smel zaobsegati le mnogonacionalna podjetja, vladne in mednarodne organizacije, temveč tudi večja nacionalna podjetja, še posebej tista, ki so vmešana v mednarodno trgovino. Panel Združenih narodov o tujih naložbah bi lahko morda bil takšen forum, če bi deloval nepretrgano.

Očitna je potreba po objektivni analizi dejavnosti mnogonacionalnih podjetij in večjih nacionalnih podjetij — njihovo javno obravnavanje bi imelo pomembno vlogo. Iz kompetitivnih razlogov pa bi to moralo temeljiti na nediskriminaciji tako do velikih in nacionalnih kot tudi mnogonacionalnih podjetij. Večina velikih mnogonacionalnih podjetij gre zdaj preko zahtev pravil, toda kljub temu obstaja potreba po standardizaciji pravil javnega obravnavanja. Če bi lahko informacijski center zagotovil vse to, potem se zavzemam za centralizacijo zbiranja, analiziranja in raziskovanja informacij, ki bi omogočilo objektivno proučevanje tujih naložb — prednost bi dali proučevanju tega, kar je že na razpolago.

Uskladiti bi bilo treba tudi pravila držav; kako je to mogoče najbolje doseči, je odvisno od narave zadeve. Na področju obdavčenja se zdi najustreznejša metoda pogodba o dvojnem obdavčenju. Cilj bi bil enotno obravnavanje, na primer, dividend, obresti, avtorskih pravic in kapitalnih dobičkov. Na področju investicijskih spodbud bi bil najverjetneje primeren regionalni pristop, obstajati bi morala določena prožnost, ki bi omogočala deželam, da se ukvarjajo s specifičnimi situacijami. Podobno bi bilo treba pri usklajevanju ekoloških regulacij vzeti v poštev razlike v razvoju med sodelujočimi deželami.

Nekoliko dvomim o možnosti, da bi se vlade zavezale, da bodo splošno splošni sporazum o mnogonacionalnih korporacijah. Še veliko analitičnih raziskav bo potrebnih, da bi ugotovili, ali je primeren takšen predlog. Za zdaj bi priporočil norme ICC; bile bi koristen okvir za prve obravnave in razprave, ki naj določijo tiste točke, na katerih bi bilo mogoče v prihodnosti sprejemati pravne obveznosti, s katerimi bi se lahko vsi strinjali.

Mnogonacionalna podjetja so koristen dejavnik rasti in če hočejo uspeti, se morajo v praksi prilagoditi najvišjim standardom — pa naj gre za njihove odnose z vladami, trgovino, zaposlenimi, konkurenti investitorji ali javnostjo. Podjetja morajo delati znotraj danega svetovnega gospodarskega sistema — sistema, ki nujno predpostavlja določeno stopnjo medsebojne odvisnosti med državami — in zatorej različnih ekonomskih in političnih sistemov dežele, v katerih delujejo. Mnogonacionalno podjetje se mora prav zaradi svoje »tujosti« ujeti z ekonomskimi in političnimi razmerami, ki jih prinašajo raznovrstna okolja, v katerih podjetje deluje. Prispevek, ki ga dajejo mnogonacionalna podjetja svetovnemu razvoju, je pomemben in sem zato prepričan, da je mogoče probleme, pa naj gre za resnične ali komaj občutene, razrešiti in odpraviti z objektivno analizo ali racionalno in odprto razpravo med prizadetimi stranmi.

THOMAS A. MURPHY

podpredsednik vodilnega odbora korporacije General Motors

General Motors — »dober državljan«

Povzetek pismenega in ustnega poročila

Odločitev ekonomskega in socialnega sveta Združenih narodov, da začne proučevati vpliv mnogonacionalnih družb na razvojni proces in mednarodne odnose, prinaša odlično priložnost za izmenjavo pogledov.

Moje pripombe se nanašajo predvsem na cilje študije, kot jih opredeljuje poročilo: vprašanje, ki si ga zastavljamo, je v tem, ali lahko pridemo do institucionalnih in drugih mehanizmov, ki bodo usmerjali delovanje mnogonacionalnih korporacij in jih napravili odgovorne v odnosu do mednarodne skupnosti.

Delovanje mnogonacionalnih družb

Zdi se mi primerno, da si ogledamo gornje vprašanje z dveh vidikov. Prvič, kar zadeva »delovanje mnogonacionalnih družb«, mora biti jasno,

da obstajajo te družbe po volji države in da regulirajo njihovo dejavnost zakoni, politika in običaji dežele, v kateri deluje, ter potrošniki, ki jim družbe služijo. Njihova velikost ne temelji na moči, temveč na zadovoljevanju (service) potrošnikov in trga. Korporacije imajo zelo široko »volilno bazo«, ki voli vsak dan na trgu in določa njihovo uspešno delovanje, padec ali celo neuspeh. Iz povedanega sledi, da so grobe primerjave med obsegom prodaje in nacionalnim proizvodom (GNP) posameznih dežel, ki skušajo primerjati moč z velikostjo, tako vabljive kot nesmiselne.

General Motors si kot podjetje, ki je razširjeno po vsem svetu, prizadeva, da se vede kot »dober državljan« in da deluje v okviru zakonov in politike vsake posamezne dežele. Kjer takšen »okvir« po naši presoji ni dovoljeval primernega komercialnega delovanja, General Motors pač ni šel v naložbe. V nekaterih primerih, ko se je politika posameznih dežel spremenila do te mere, da ni omogočala uspešnega delovanja, smo tudi prenehali delovati. Tam pa, kjer so bile dane ugodne prodajne možnosti, se je General Motors popolnoma prilagodil zakonom, politiki, običajem in vrednotam vsake posamezne dežele. To je temeljno načelo delovanja General Motorsa v svetu.

Poleg dejstva, da morajo družbe in njihove podružnice spoštovati suverenost vsake posamezne dežele, omenimo še to, da obstaja komercialna disciplina, ki se ji mora prilagoditi delovanje družb in podružnic.

Mnogonacionalna družba mora pri vsakem dejanju vzeti nase poslovno tveganje; ni mogoče zanikati dejstva, da so tveganja večja v deželah v razvoju kot pa v deželah, kjer so povpraševanje, ponudba in kanali distribucije že trdno vzpostavljeni. Novih akcij se lotevamo v upanju, da se bodo pokazale za dobičkonosne. Od dežele, v kateri delujemo, ne pričakujemo, da nam bo zagotovila poslovni uspeh. Kot nam kažejo izkušnje, je treba čakati na poslovni uspeh več let — v nekaterih primerih se sploh ne dokopljemo do uspeha.

Pojem »korporativne moči« tedaj po naši sodbi ni niti smiseln niti uporaben — korporativna moč obstoji le zaradi pripravljenosti korporacije na tveganje v smislu izkušenosti in sposobnosti vsake posamezne podružnice, da si pridobi potrošnika. Priznati je treba, da imajo korporacije, ki delujejo širom po svetu, vire — imajo tehnično sposobnost, kapital in managerske sposobnosti. Družbe kombinirajo te vire, kadar koli se pokaže, da bo to dobičkonosno. Le s tem in edinim dejstvom si je mogoče razložiti rast podjetij s svetovnimi razsežnostmi.

Odgovornost mnogonacionalnih družb mednarodni skupnosti

Drugi del vprašanja — nanaša se na problem odgovornosti do mednarodne skupnosti — se razteza na področje usklajevanja nacionalnih zakonov. Problem ni toliko v tem, ali bodo suverene dežele pripravljene na spremembe v domači zakonodaji in nacionalnih ciljih, ki bi jih takšno usklajevanje zahtevalo. Dežele bi morale razumeti različne težnje in faze

v industrijskem razvoju dežel v svetovni skupnosti, obenem pa bi morale priti do takšnega okvira, ki bi omogočal nadaljnji razvoj svetovne trgovine in naložb. Utegne biti koristno, če si te probleme ogledamo v luči sodelovanja General Motorsa na svetovnih trgih in s posebnim poudarkom na deželah v razvoju.

General Motors in dežele v razvoju

Kar se tiče motornih vozil, je za dežele v razvoju značilno, da uvajajo iz razlogov nacionalne politike tako imenovani »domači delež«, ki zahteva, da se montaža in proizvodnja odvijata po urniku, ki na koncu zahteva, da se določeno vozilo proizvede izključno iz domačih virov. S postopnim omejevanjem dovoljenega uvoza pridemo tako do domače motorne industrije. Na primer »domači delež« v proizvodnji potniških avtomobilov v Mehiki je zdaj 60 odstotkov, v Južni Afriki 57 odstotkov, v Argentini 96 odstotkov in v Braziliji 100 odstotkov.

Poudariti pa moramo naslednje. Do svetovne ekspanzije industrije motornih vozil ni prišlo zaradi cenene delovne sile ali davčnih prednosti, kot to pogosto navajajo kritiki mnogonacionalnih družb. Prav nasprotno, prihaja — in tako je še danes — zaradi tega, ker ni nacionalne politike razvoja do tega, da bi deželo v razvoju stalo uvoženo motorno vozilo celo manj kot domača montaža ali proizvodnja.

Sodelovanje General Motorsa v deželah v razvoju se zelo hitro širi, v zadnjih sedmih letih se je podvojilo, s čimer prekaša tempo sodelovanja v našem celotnem čezmorskem svetu.

V vsaki deželi, kjer delujemo, dajemo družbi prispevek, ki gre daleč preko tega, da proizvajamo motorno vozilo, zaposlujemo in dajemo dohodek. Naše podružnice so aktivno angažirane, bodisi neposredno ali s finančnimi prispevki, na področju izobraževanja, zdravstva, socialne pomoči, kulture in športa.

Vloga dopolnjevanja

Nekatere med deželami v razvoju še niso ekonomsko pripravljene na popolno osamosvojeno industrijo motornih vozil. Obetavna oblika, ki presega takšno stanje, je razširitev koncepcije množične proizvodnje, ki temelji na kooperaciji. Dopolnjevanje pomeni organizacijo in distribucijo pod pokroviteljstvom vlade nad določeno komponento vozila, ki se proizvaja in montira v skupini dežel, od katerih je vsaki dodeljena specializirana proizvodna odgovornost sorazmerno s tržnim potencialom celotnega področja. Tiste dežele, ki proizvajajo dele vozila, izvažajo v deželo ali dežele v skupini, ki montirajo končno vozilo. Te dežele v zameno uvažajo končna vozila. Ker je tržni potencial za celotno področje večji od potenciala vsake posamezne dežele, so stroški nižji tako za posamezne dele kot za končno vozilo.

Program General Motorsa v Jugovzhodni Aziji je edinstven in ključni dejavnik pri svetovnem razraščanju avtomobilskih družb. General Motors je razvil to, kar imenujemo osnovno transportno vozilo (BTV). Gre za proizvod, ki je narejen z majhnimi stroški in ki zahteva le minimum zaščitne kovine; konstrukcija omogoča enostavno montažo in popravila, nizki so tudi stroški obratovanja. Vsi deli, razen strojnih delov, kot so motor in transmisija, so bili izdelani v Maleziji, Portugalski, Ekvadorju in na Filipinih. BTV prodajajo v Maleziji po ceni, ki je za več kot 30 odstotkov nižja od cene uvoženih majhnih tovornjakov, ki so naši najbližji konkurenti v tej deželi.

Implikacije v mednarodnih odnosih

Glede na razlike v nacionalnih politikah in pravilih se zdi, da bi uveljavitev predlogov, ki bi terjali mednarodno odgovornost, samo še bolj zamotala že tako kompleksni problem mednarodnega businessa. Postopki, ki jih je uveljavil splošni sporazum o tarifah in trgovini, nakazujejo pravne mehanizme za vzpostavitev postopkov in sporazumi nacionalnih politik v vprašanih mednarodnih naložbah. GATT je napravil velik korak naprej v omejevanju trgovinskih ovir na temelju mednarodnega sporazumevanja. Morda je zdaj čas za skrbno dodelavo podobnega dokumenta splošnega sporazuma o naložbah. Usklajevanje nacionalnih politik na takih področjih, kot so davčna politika in industrijsko zastrupljanje okolja, bi pomenilo, čeprav ne brez težav, samo po sebi pomemben korak naprej. Enako važna bi bila mednarodna študija o ovirah, ki otežujejo svobodni pretok naloženih skladov in sporazumov o sredstvih, ki bi lahko odstranila te ovire. Taka študija bi veliko prispevala k stalnemu izboljševanju kvalitete življenja, h kateremu težijo narodi na vseh stopnjah razvoja.

CONSTANTINE V. VAITSOS:

direktor skupine za politiko v tehnologiji Junta del Acuerdo de Cartagena

Negativni učinki multinacionalnih korporacij

Zaprošen sem bil, da spregovorim o dveh problemih, ki sta povezana z delovanjem mnogonacionalnih korporacij: a) tehnologija, b) politika cen. O omenjenih problemih bom govoril predvsem v povezavi z razvojnimi procesi v deželah v razvoju.

a) Tehnologija

Mnogonacionalne korporacije so pokazale posebne sposobnosti pri prevzemanju različnih elementov tehnološkega in managerskega znanja. To so potem prevedli v komercialno uspešno dejavnost. Korporacije so tako postale eno najpomembnejših sredstev mednarodne uporabe znanja. Vendar ima dejavnost mnogonacionalnih korporacij glede na njihove specifične interese daljnosežne zaviralne učinke na dežele v razvoju tako na področju tehnologije kot tudi na tistih drugih področjih, kjer se postavljajo omejitve njihovim razvojnim prizadevanjem.

1. *Neprimernost proizvodov.* Mnogonacionalne korporacije so se večini specializirale za oskrbovanje potreb potrošnikov, ki imajo visoke dohodke, in za proizvodnjo razvitih proizvodov, ki ne ustrezajo potrebam in finančnim možnostim večine prebivalstva tretjega sveta. Vse doslej so te korporacije zatrjevale, da niso zainteresirane ali da niso dovolj usposobljene, da bi posegle na področja elementarnega zdravstvenega varstva, prehrane, cenениh stanovanj itd. To pomanjkanje interesa izhaja iz dejstva, da delo na teh področjih ne prinaša ustreznih dobičkov. Pomanjkljivost soočanja s temi osnovnimi človeškimi potrebami je povezana z razvejanostjo družbenih organizacij, kulturnimi vrednotami in drugimi problemi, ki izhajajo iz ekonomske zaostalosti. Ti dejavniki ustvarjajo položaje, ki jih ni mogoče standardizirati ali vkalupiti v potrošniške vzorce, kar je eksplicitno ali implicitno razvidno iz dejavnosti mnogonacionalnih korporacij.

Prizadevanja, da bi zadovoljili potrebe večine prebivalstva dežel v razvoju, so v najširšem obsegu zunaj dejavnosti mnogonacionalnih korporacij. To je predvsem v rokah vladnih ukrepov in naporov in drugih ekonomskih dejavnikov v samih deželah v razvoju. Potrebna je mednarodna pomoč in akcija, ki pa je doslej prišla po drugih kanalih in mimo korporacij.

2. *Neprimernost tehnologije.* Tehnologije, ki jih uporabljajo in razvijajo mnogonacionalne družbe v svojem mednarodnem delovanju, izhajajo iz raziskav in razvojnih procesov v industrijskem svetu. Tehnologija teh korporacij je namenjena predvsem uporabi doma. Kot posledica (a) velikega varčevanja v deželah z visokimi dohodki, (b) akumuliranih zalog kapitala, (c) relativno visokih stroškov delovne sile in (d) široke proizvodnje najrazličnejšega blaga in dobrin je bil tehnološki razvoj usmerjen vse bolj v smeri naraščanja kapitalsko opredeljenih produkcijskih procesov.

Na tem področju bi moralo priti do treh oblik mednarodne akcije: a) dodeliti bi bilo treba dodatne vire od mednarodne skupnosti, toda prek drugih kanalov, ne po korporacijah, s pomočjo katerih bi se lotili raziskav in razvojnih dejavnosti znotraj dežel v razvoju ob problemih, ki so povezani z razpoložljivimi dejavniki in potrebami tretjega sveta po določenih proizvodih; b) izdelati bi bilo treba pravno-politične mehanizme ali pra-

vila, ki bi od korporacij zahtevali, da bi se bolj posvečale raziskavam in razvojnim operacijam v deželah v razvoju, in c) razvijati mehanizme, ki omogočajo in zahtevajo dostop do alternativnih virov za nabavljanje tehnologije, tedaj mimo korporacijskih virov.

3. *Nakupovanje in trg tehnologije.* Kritična značilnost znanja je, da njegova uporaba ne zmanjša sama po sebi njegove koristnosti. Tako so cene na trgu znanja določene na podlagi relativne kupne moči zainteresiranih — med kupci in prodajalci so velike razlike v oceni tehnoloških stroškov.

Stopnja kupne moči je med drugim odvisna od razpoložljivih informacij, od poznavanja tistega, kar se izmenjuje, in poznavanja nakupovalnih tehnik, finančne moči, naklonjenosti do podkupnin itd. Odvisna pa je tudi od razpoložljivih alternativnih možnosti, kar je povezano s strukturo trga in z njegovim vedenjem, od zakonskih (na primer patenti) ali trgovinskih (različne oblike prepovedi vstopa na trg) omejitev itd. V obeh pogledih (informacije in moč ter struktura trga) so dežele v razvoju v glavnem v sorazmerno slabšem položaju.

Na tem področju so potrebne različne oblike nacionalnih in internacionalnih akcij. Naj naštejemo: a) izobraževanje osebja za pogajanja, b) več informacij o tržnih politikah, c) javnost dela korporacij, d) uvedba registracije, vrednotenja, pogajanj in kontrolnih mehanizmov, e) zakonodaja in politika, eksplicitna in implicitna, omejevanje poslovne prakse, etc. Realnost, izvirnost, pravi trenutek in oblika izvajanja takšnih akcij so izredno pomembni.

4. *Prodaja »paketne« tehnologije.* Večina licenčnih sporazumov za pridobivanje tehnologije v deželah v razvoju je povezana s tako imenovano »paketno« prodajo raznih tehnoloških elementov kot tudi drugih »inputov« vmesnih proizvodov, opreme itd., kar vse je sestavni del dejavnosti mnogonacionalnih korporacij. To povzroča dva pomembna negativna učinka, ki sta celo bolj usodna kot pa monopolno določanje stroškov, o čemer smo prej govorili.

Prvič, mnogih pridobljenih tehnoloških elementov v deželi v razvoju ne razumejo ali sprejmejo, ker so elementi nediferencirani v paketu neznanih komponent znanja in drugih »inputov«. Drugič, »osvajanje« vezanih komponent« know-howa implicira, da se morajo dežele v razvoju odreči mnogim veččinam, ki ne ustrezajo mnogonacionalnim korporacijam, pa bi jih lahko tretji svet uporabljal in še naprej razvijal.

Reševanje takšnih problemov zahteva poleg politike, s katero je treba omejevati takšno prakso korporacij, več informacij o posebnih komponentah tehnološkega »paketa«. Na nacionalni ravni je treba prednostno obravnavati določene nacionalne produkcijske faktorje, ki jih je moč večkratno uporabiti in to ob pritegnitvi zunanjih ekonomij, ki imajo mnogo obsežnejše področje specializacije kot pa mnogonacionalne korporacije.

5. *Sistem patentov.* Sedanji sistem patentov vpliva odločilno negativno na interese dežel v razvoju. Patenti, prijavljeni v teh deželah, so praktično skoraj vsi tuji, dodajmo še to, da so koncentrirani v rokah relativno majhnega števila mnogonacionalnih korporacij. Še pomembnejše je dejstvo, da večine patentnih procesov ali proizvodov (čez 90 ali 95 odstotkov) ne uporabljajo ali »dodelajo« v deželah v razvoju. Namesto tega služijo patenti kot licenčni instrumenti za uvoz proizvodov, ki jih kontrolirajo »lastniki« patentov — vse to ovira pretok tehnologije in kapitala iz območij brez patentov.

Pravilni bi bili ukrepi, ki bi popolnoma spremenili obstoječe patentne zakone in sisteme, ki so bili narejeni še v prejšnjem stoletju. Prav ironično je, ko določene mnogonacionalne korporacije, ki so se vse do danes zavemale za varstvo in uporabo obstoječih patentnih sistemov, prav zdaj dobivajo večjo formalno vlogo v mednarodni skupnosti.

b) Politika cen

V zadnjem desetletju je prišlo v mednarodnih ekonomskih odnosih, kot rezultat delovanja mnogonacionalnih korporacij, do zelo zanimivega pojava. Gre za rastoči delež izmenjave blaga in storitev med podružnicami ene korporacije v celotnem trgovinskem obsegu.

Ker v takšni intra-korporacijski izmenjavi ni »discipliniranih« odnosov, se zmanjšuje praktični pomen eksplicitnih poslovnih omejitev in v določenih primerih tudi eksplicitnih kartelnih sporazumov. Dalje, cene za blago in storitve, ki se izmenjujejo v mednarodnem okviru in znotraj posameznih podjetij, niso neposredno odvisne od tržnih faktorjev. Te cene nasprotno temeljijo na interni politiki in interesih korporacij, ki jih v določenih primerih omejujejo vladna pravila.

Strukturne razmere v deželah v razvoju so takšne, da omogočajo tujim družbam pretirano dvigovanje cen uvoznim storitvam in blagu, medtem ko so izvozni artikli pod ceno; so pa določene izjeme, na primer industrija nafte.

Raziskave so v različnih deželah v razvoju v Latinski Ameriki in Afriki poudarile pomen politike cen in medpodružnične trgovine kot mehanizmov učinkovitega zmanjševanja dohodkov.

Sprejeti bi bilo treba nacionalne in mednarodne ukrepe, ki bi vključevali: a) javnost delovanja družb, b) uzakonitev in uveljavitev določenih pravil in procedur kot jih poznajo v razvitih deželah (na primer v ZDA), c) obveščanje o cenah standardnih proizvodov, d) ponovno ocenitev davčnega sistema glede na veliko finančno koncentracijo in zasičenost v matičnih deželah korporacij.

Vpliv korporacije na razmerje moči med razvitimi in nerazvitimi

Povzetek pismenega in ustnega poročila

Zdi se mi, da je poročilo, ki ga je izdal oddelek za ekonomske in družbene zadeve, prvi korak na poti do nepretrganega analiziranja mnogonacionalnih korporacij. V takem primeru pa igra celo definicija mnogonacionalnih korporacij pomembno vlogo. Definicija, ki jo predlaga poročilo, je preveč široka.

Če hočemo, da bi definicija mnogonacionalnih korporacij vplivala na bodoče raziskave, potem moramo prevzeti tveganje in sprejeti arbitrarno merilo, ki naj loči korporacije, ki imajo večji vpliv na mednarodno ekonomijo, alokacijo virov ter trgovinske in medvladne zadeve, od tistih, ki imajo mednarodni ekonomski značaj.

Ustrezen kriterij bi lahko bila aktiva ali obseg prodaje, kajti ko podjetje preseže določene meje razvoja, se bolj ali manj začne lotevati neposrednih naložb na tujem.

Začasna rešitev bi lahko bila, če bi izločili nekaj več kot 200 korporacij, ki so s prodajo presegale 1 milijardo dolarjev (glej razpredelnico 3 v poročilu). Te vodilne mnogonacionalne korporacije bi morali nato natančno proučiti. To je moj prvi predlog. Drugi predlog je povezan z asimetrično distribucijo ekonomske moči mnogonacionalnih korporacij.

Ameriške korporacije igrajo, po pravici povedano, pomembno vlogo pri vodečih mnogonacionalnih korporacijah. Razpoložljivi statistični podatki v poročilu in drugi viri nesporno potrjujejo omenjeno dejstvo. Med 211 največjimi mnogonacionalnimi korporacijami so številna imena velikih podjetij, ki so bila dolgo aktivna na ameriškem trgu. Ameriške družbe so udeležene z več kot polovico tujih neposrednih naložb.

Edinstveno ekonomsko moč ameriških mnogonacionalnih korporacij in specifičnosti njihovega delovanja je treba natančno proučiti iz dveh razlogov. Prvič, te korporacije imajo izredno velik vpliv na razvoj ekonomskih struktur drugih dežel. In drugič, mnogo je primerov, da so ameriške mnogonacionalne korporacije neke vrste merilo za merjenje dejavnosti drugih mnogonacionalnih korporacij.

Najbolj pomembna vprašanja so zajeta v tretjem poglavju poročila; tu je naveden dolg seznam implikacij, ki se nanašajo na napetosti in posledice, ki jih povzročata delovanje in razvoj mnogonacionalnih podjetij. Razumljivo je, da nam skušajo avtorji kar se da kompleksno prikazati vplive, ki jih imajo družbe na odnose med državami, na suverenost procesa odločanja nacionalnih ekonomij, na razvojne programe posameznih

dežel, na plačilno bilanco in procese absorpcije moderne tehnologije itd. Toda zaradi preveč širokega obravnavanja teh problemov je bil prezrt eden najbolj bistvenih. Naj ga postavim v obliki vprašanja: kako vpliva razvoj mnogonacionalnih korporacij na razmerje moči med razvitimi in razvijajočimi se področji sveta?

Znanstvena in tehnična revolucija je v bistvu zajela iste države in dežele kot svoj čas revolucija v 19. stoletju. Združene države Amerike so odigrale pomembno vlogo v pospeševanju znanstvenih produkcijskih procesov. V istem času, od srede 19. stoletja naprej, so se začele razraščati korporativne družbe, ki so zelo uspešno mobilizirale velike vsote kapitala in množično proizvodnjo. V strukturi tržne ekonomije so velike korporacije postale edina institucija, ki je aplicirala zadnje znanstvene in tehnične dosežke v produkciji. Velike korporacije so od vlade prejemale tudi veliko finančno pomoč.

Modernih tehnik in tehnologij ni mogoče zadržati znotraj nacionalnih meja. Optimalna aplikacija zahteva mednarodni trg in mednarodno kooperacijo. Takšno rešitev narekuje logika tržne ekonomije. Nacionalne korporacije so se preobražale v mnogonacionalne ekonomije, nenavadno velika sposobnost širjenja izvira iz tehnične in kapitalske premoči. Znotraj tržne ekonomije so postale glavni kanal za uvajanje moderne tehnologije.

Če zdaj sprejmemo predpostavko, da prihaja do prenosa sodobnih tehnik in tehnologije v glavnem preko neposrednih tujih naložb, pridemo do zelo resnega problema pri mnogonacionalnih korporacijah.

Znano nam je, kakšne odločitve sprejemajo mnogonacionalne korporacije v zvezi z mestom neposrednih tujih naložb. Neposredno investiranje gre predvsem v ekonomsko razvite dežele. To zadeva predvsem industrijske naložbe. Zato moramo sprejeti dve dejstvi, ki sta nesporni. Prvo, mnogonacionalne korporacije so nastale v ekonomsko najbolj razvitih področjih. Drugo, v istih področjih imajo pomembno vlogo v neposrednih naložbah.

Obe omenjeni dejstvi krepija pozicije razvitih dežel in področij in ogrožata razvojne programe drugih delov sveta, ki se ravna po pravilih tržne ekonomije. To slabi možnosti, da bi slabo razvita industrijska področja presegla kritično točko v ekonomskem razvoju.

Če je takšno stališče pravilno, potem se lahko strinjamo v tem, da bo v bližnji prihodnosti prišlo do napetosti tako v deželah v razvoju kot tudi v odnosih med temi področji in predstavniki visoko industrializiranih dežel — to je mnogonacionalnimi korporacijami.

Popolnoma se strinjam z mnenjem in svarilom, ki sta vsebovani v tem smislu v poročilu.

Dejavnost mnogonacionalnih korporacij v deželah, ki nimajo ustrezne moči za pogajanje, pelje v omejevanje modernih industrijskih »enklav«, ki so slabo povezane z drugim gospodarstvom, in v vsiljevanje tujih potro-

šniških in socialnih vzorcev. To povzroča resnične in potencialne napetosti in posledice.

V visoko razvitih deželah ima dejavnost mnogonacionalnih korporacij drugačne posledice. Ne strinjam se z večkrat izraženimi stališči, da bi lahko delovanje mnogonacionalnih korporacij ogrozilo ali izkrivilo razvojne programe zahodnoevropskih dežel. Le-te imajo dovolj razvite proizvodne zmogljivosti in ukrepe državne politike, da lahko usklajajo dejavnost mnogonacionalnih korporacij z nacionalnimi interesi. Lahko bi šli celo dlje in trdili, da je tem deželam uspelo hitro prevzeti najnovejšo tehnologijo ter da so upešno nevtralizirale negativne učinke ekonomskih odločitev, ki so jih sprejele mnogonacionalne korporacije v ključnih proizvodnih panogah. Če se bodo ti mehanizmi še okrepili, in mnogi kazalci to potrjujejo, bi to utegnilo ugodno vplivati na dežele v razvoju. Monocentrični sistem širjenja najnovejšega razvoja in tehnik, tehnologije in organizacije, ki temelji na vodilni vlogi ameriških mnogonacionalnih korporacij, se bi tedaj spremenil v policentrični sistem, v katerem bi se okrepila vloga neameriških mnogonacionalnih korporacij. Če bi se ta trend še okrepil, bi se deželam v razvoju odprle širše možnosti za izbiro.

Želel bi dati tele predloge:

1. Najnujnejša naloga je ustanoviti informacijski center za mnogonacionalne korporacije pod pokroviteljstvom Združenih narodov. Center bi zbiral, analiziral in razširjal informacije o dejavnosti vodilnih mnogonacionalnih korporacij, še posebej na nerazvitih področjih. Informacijski center bi v študiji (»case-study«) raziskal sporazume in pogodbe, ki določajo pogoje, pod katerimi poslujejo mnogonacionalne korporacije.

2. Na podlagi sistematičnih poročil informacijskega centra bi bilo pametno organizirati občasna srečanja skupine uglednih osebnosti, da bi ocenili tekočo dejavnost in vpliv mnogonacionalnih korporacij.

Pomembno je, da se delo, ki se je začelo v objavi poročila »Mnogonacionalne korporacije v svetovnem razvoju«, ne ustavi.

Razlog je v tem, da je objava poročila in razprava na mednarodnem forumu že odigrala pomembno vlogo.

3. Kot izredno pomembno nalogo predlagam, da se osnuje skupina strokovnjakov, ki bo svetovala vsem deželam, ki se zanimajo za tehnično pomoč, v primerih ko se dogovarjajo za sodelovanje mnogonacionalnih korporacij pri svojih razvojnih programih.

4. Zanimiv je tudi predlog, da se ustavi center za mnogonacionalne korporacije, ki bi zajel vse tiste korporacije, ki so se voljne podrediti mednarodnemu nadzorstvu.

Naj končam z besedami, da daje poročilo »Mnogonacionalne korporacije v svetovnem razvoju« dobro osnovo za razpravo in primerno izhodišče za začetek mednarodne akcije v zvezi s čedalje bolj perečim problemom mnogonacionalnih korporacij.

Socialna pravičnost in družbeni razvoj

Povzetek pismenega in ustnega poročila

Pospešena rast transnacionalnih družb in povečanje njihovega vpliva sta pomembna pojava v sodobnem svetovnem gospodarstvu. V tej zvezi sta resolucija ECOSOC, ki je tudi ustanovila skupino, in poročilo sekretariata mejnika v mednarodnem sodelovanju. Ta pojav se kaže deželam v razvoju kot nova oblika dominacije in novi načini, prek katerih jim vsiljujejo zakonodajo in politiko matičnih dežel. Čeprav je večina transnacionalnih družb locirana v razvitih deželah, pa njihova ekspanzija močno vpliva na politično, ekonomsko in družbeno življenje tretjega sveta. Transnacionalne družbe delujejo globalno in zasledujejo cilje, ki se ne skladajo nujno s cilji dežele, v kateri delujejo, kar velja prav tako za dežele, od koder kapital izvira. Zatorej postanejo organizacije, ki jim je cilj le finančni uspeh, na koncu skupine pritiska v mednarodnem političnem življenju in ustvarjajo težave za sožitje med narodi. Hkrati pa ne smemo zanikati njihovega velikega pomena za svetovno gospodarstvo. Transnacionalne družbe so pojav, ki ga ne smemo prezreti in moramo njihovo moč uskladiti z načeli solidarnosti in pravičnosti.

Za Mehiko imajo problemi, ki jih ustvarjajo transnacionalne korporacije — to pa velja prav tako za vse dežele tretjega sveta — velik praktičen pomen. Mehika je dosegla takšno stopnjo razvoja in rasti, ko je potrebno formulirati novo strategijo in zastaviti nove cilje. Zastavili smo si že nekaj kvalitativnih kakor tudi kvantitativnih ciljev. Zavedamo se, da razvoj brez socialne pravičnosti ni resnični razvoj. Pospešiti moramo ekonomski razvoj, da bi lahko prišli do potrebnih virov blaginje, katerih rezultate pa je treba pravično porazdeliti med vse Mehičane.

Na razvoj gledamo kot na uveljavitev volje dežel in ljudstev, da dosežejo neodvisnost. Nerazvita skupnost je podrejena skupnost. Toda naše želje po avtonomiji ne enačimo z avtarkijo. Predvsem želimo intenzivirati in utrditi naše zveze z ostalim svetom. Tuji kapital in tehnike lahko pomagajo pri razvoju in povečevanju naših prihrankov in naporov nasploh, toda tuje naložbe bomo sprejeli le, če bodo prispevale k uresničitvi ciljev, ki smo si jih zastavili.

Takšno je tedaj naše razumevanje avtonomije v smislu kontrole nad odločitvami, ki vplivajo na naše ekonomsko življenje. Iz teh razumevanj si je mogoče razložiti nedavno sprejete zakone v Mehiki, ki zadevajo tuje naložbe in prenos tehnologije. Po svoji vsebini zakoni niso omejevalni, temveč raje selektivni. Delovanje transnacionalnih družb seveda ni omejeno zgolj na pretok kapitala in tehnologije, čeprav pa je njihovo sode-

lovanje v določeni deželi nadzorovano, kolikor je reguliran in omejen pretok kapitala in tehnologije.

Temeljno načelo mehiške zakonodaje v zvezi s tujimi naložbami je v tem, da se morajo le-te podrediti zakonom naše dežele, prav tako se morajo tujci, ki so si v Mehiki pridobili čisto premoženje, strinjati, da jih v tem pogledu obravnavamo tako kot mehiške državljane. Zatorej morajo biti tudi spori, ki nastanejo v zvezi z dejavnostjo tujcev v Mehiki, v pristojnosti mehiških sodišč. Kar zadeva spoštovanje naše suverenosti, ni tu mogoče dajati nikakršnih koncesij ali sklepati kompromisov. Dalje, noben tuj naložnik ne more klicati svoje dežele na pomoč (Calvo Doctrine) ali se vmešavati v naše notranje zadeve. To načelo, ki ga je Mehika znova in znova zastopala, je nedvoumno podprla skupščina Organizacije ameriških držav. Mehika lahko tudi svobodno razpolaga s svojimi naravnimi viri, če je potrebno, tudi z razlastitvijo, utemeljeno po mehiških zakonih in pravnih postopkih, prav tako lahko zapoveduje privatni lastniki v imenu javnega interesa. Vse to je tudi del našega razumevanja suverenosti, ki ga ni mogoče okrniti.

Dne 9. marca leta 1973 je bil sprejet zakon, ki pospešuje mehiško investiranje in regulira tuje naložbe. Zakon določa tudi tista področja oziroma dejavnosti, ki so zaradi svojega ekonomskega in družbenega pomena rezervirana izključno za državo ali za mehiške državljane in mehiška podjetja. Zakon vsebuje še klavzulo, ki navaja dejavnosti, pri katerih lahko tuji investitorji sodelujejo z deležem, ki ne presega 49 odstotkov, in splošno pravilo, da lahko tujci v dejavnostih, ki niso posebej regulirane, zasedajo zgolj manjše vloge. Uveljavljeno je načelo, da sodelovanje tujcev v upravljaljskih telesih korporacij ne more presegati kapitalskega deleža. Zavedamo se, da ni mogoče uporabljati teh pravil nefleksibilno, in smo zato ustanovili nacionalno komisijo za tuje naložbe, ki je pooblaščenca, da povečuje ali zmanjšuje odstotek dovoljenih tujih naložb v primerih, ko je to v interesu države.

Novi zakon določa, da morajo tuje naložbe dopolnjevati domače naložbe. Vlada zatorej nasprotuje temu, da bi tuji investitorji prevzemali mehiška podjetja. Zakon nima retroaktivne moči, toda da bi prišli do tesnejše zveze med tujim kapitalom in našo deželo, priporočamo transnacionalnim družbam, ki že delujejo v Mehiki, da bi prodale del, najrajši večji del svojih delnic mehiški javnosti. Tako bi se korporacije bolje zasidrale v mehiški ekonomiji in preprečile možne napetosti.

Z zakonom, ki regulira prenos tehnologije, skušamo zagotoviti sprejemanje tehnologije pod pogoji, ki bodo zadovoljili naše potrebe in ki nam bodo pomagali doseči naše razvojne cilje. Nasprotovali bomo vsem pogodbam, ki zahtevajo od nas čezmerne cene za patente ali izvozne omejitve in ki dodajajo klavzule v omejitvi kupčevih pravic do upravljanja.

To, kar je naredila Mehika, samo dokazuje, da je na deželah samih, da formulirajo pogoje, pod katerimi bodo sprejemale delovanje trans-

nacionalnih družb na njihovem temelju. Velikost in uspeh teh družb v svetovnem gospodarstvu opravičuje sprejetje mednarodnih norm vedenja, ki bodo določile njihov akcijski radij.

Očitno je, da izvirajo težave, ki jih imajo dežele tretjega sveta s transnacionalnimi družbami, iz mednarodnega sistema, v katerem prevladuje nepravilna porazdelitev bogastva in ki vedno ne upošteva možnosti manj razvitih dežel. Dežele v razvoju vedo, da je solidarnost med njimi bistvenega pomena, če hočejo obstati in napredovati. Vemo tudi, da dežele tretjega sveta v primerih, ko nimajo enotnega stališča, slabijo in ožijo svoje pogajalske moči in lahko zlahka postanejo žrtev povračilnih in diskriminacijskih ukrepov, ki nazadnje izničijo možnosti, da bi jih enakopravno in pravično obravnavali. Mednarodna skupnost stoji danes pred neodložljivo nalogo, da ustvari mirovno ekonomijo, mir pa seveda ne more nikakor temeljiti na nepravilnosti. To so razlogi, ki so vodili predsednika Mehike, da je na tretji konferenci Organizacije združenih narodov o trgovini in razvoju predlagal, da bi prišlo do izdelave listine o ekonomskih pravicah in dolžnostih držav, ki bi zavarovala gmotno slabše dežele. To listino snuje zdaj neka delovna skupina.

Nekatera temeljna načela listine, ki so tesno povezana s problemi, ki so jih sprožile transnacionalne družbe, so: svoboda razpolaganja z naravnimi viri, spoštovanje pravice vseh narodov, da si sami izberejo svojo ekonomsko strukturo in da uravnavajo privatno lastnino v skladu s politiko, ki jo narekuje javni interes; odpoved uporabi ekonomskega pritiska z namenom, da se okrni politična suverenost držav; podrejanje tujega kapitala zakonom dežele, v kateri je naložen; prepoved vmešavanja transnacionalnih družb v notranje zadeve držav; odprava diskriminacijske prakse v trgovini; trgovinske olajšave za dežele v razvoju; pravične in stabilne cene blaga; širjenje informacij o nizkstroškovni tehnologiji in dolgoročna, nevezana, nizko obrestna finančna pomoč ekonomsko zaostalim deželam. Sprejetje takšne listine se zdi danes bolj nujno kot sploh kdaj.

Kar zadeva predloge v poročilu sekretariata, se zavzemam za mednarodni forum in ustanovitev mednarodnega informacijskega centra. Podpiram tudi tehnično pomoč Združenih narodov, ki naj okrepi pogajalske pozicije dežel v razvoju pri njihovem poslovanju s transnacionalnimi družbami. V zvezi z reševanjem sporov zavzema Mehika stališče, da bi reševanje sporov preko sodišča, ki ni mehiško, pomenilo nesprejemljivo omejevanje njene suverenosti. Mehika se zavzema tudi za kodeks o delovanju transnacionalnih družb, ki pa ne bi smel v nobenem primeru okrniti suverenosti dežel, v katerih le-te delujejo. Takšen kodeks bi dopolnjeval listino o ekonomskih pravicah in dolžnostih držav.

Kodeks bi lahko vseboval še tele dodatne določbe: tuje naložbe morajo dopolnjevati nacionalne; transnacionalne družbe ne morejo nado-

mestiti domačih družb ali delovati na področjih, ki jih ustrezno pokrivajo domače; njihova dejavnost naj bi imela pozitiven učinek na plačilno bilanco, predvsem preko povečanega izvoza; pospeševati bi morale zaposlovanje in ustrezno nagrajevanje; najemale in vzgajale bi tehnično in administrativno osebje iz dežele gostiteljice, do največje možne mere izkoriščale nacionalne proizvode in jih pripeljale do finalnega proizvoda; svoje operacije naj bi rajši financirale iz zunanjih virov; zagotovile naj bi raznovrstne vire investicij; prispevale naj bi k razvoju manj razvitih ekonomskih področij v deželi gostiteljici; ne bi smele monopolizirati nacionalnega trga; dobavljale naj bi najboljšo in najbolj primerno tehnologijo ter prispevale k raziskovanju in razvoju na področju, kjer deluje, imele naj bi tudi ugoden učinek na kvaliteto in raven cen proizvodov; spoštovati bi morale socialne in kulturne vrednote dežele gostiteljice; istovetile naj bi se z interesi dežele — gostiteljice; deformirale naj ne bi potrošniškega vzorca; na splošno naj bi pomagale pri uresničitvi ciljev ter se podredile razvojni politiki dežele-gostiteljice.

BHARAT RAM

predsednik tovarne oblačil v New Delhiju

Javnost delovanja multinacionalnih družb

Namen razvoja je izboljševati življenje. Vendar ni pravilno, če povežemo življenjski standard s standardom zadovoljevanja. V industrijski družbi se odvija tekma med človekovimi željami in njegovo sposobnostjo, da ugoti tem željam. V tej tekmi ne bo nikoli zmagovalca. Z istim problemom se srečujemo tudi v deželah v razvoju.

Razvoj ne sme prezreti človeškega faktorja. Razvoj izgubi svoj pomen, če so posamezniki in narodi zavrti v njegovem toku.

Gledano iz tega konteksta nas morajo zanimati dejavnosti mnogonacionalnih korporacij. Te družbe niso le dejavniki sprememb v tehnologiji ali organizaciji. Žal so mnogonacionalne korporacije naslikale o sebi napačno podobo. Medtem ko so razvite dežele bolje pripravljene na sodelovanje z mnogonacionalnimi korporacijami, so dežele v razvoju v takem sodelovanju neenakopravne ter so zato potrebna določena pravila.

Pregnati bi morali vse morebitne nesporazume s tem, da bi korporacije dale pogoje sporazumov na vpogled javnosti. Tudi vlade dežel v razvoju bi morale objaviti sporazume, ki jih sklepajo s korporacijami. Večje poznavanje bo pregnalo dvome.

Če upoštevamo želje in potrebe dežel v razvoju, potem je najbolj primerna in sprejemljiva oblika organizacije za mnogonacionalne korpo-

racije skupno tveganje z nacionalnimi podjetji. Indijska vlada je določila gornjo mejo tujih naložb v višini 40 odstotkov celotnega deleža.

Mnogonacionalne korporacije ne bi smele dajati vtisa, da jim gre v deželah v razvoju predvsem za velike davčne olajšave. Pokoravati se morajo politiki mezd v vsaki dani deželi. Tehnologijo, ki jo prinesejo korporacije s seboj, je treba tako prilagoditi, da bo to omogočilo odpreti čimveč delovnih mest. Dalje, dejavnost korporacij bi se morala skladati z nacionalno gospodarsko politiko, ne pa da si zgolj priborijo predkupno pravico do prodaje izdelkov domačih proizvajalcev in na izdelke le še nalepijo svoj znak. Gre za pomembno stvar, ker je bilo več primerov, ko so domači proizvajalci uspešno izvažali svoje proizvode, čeprav so jih mnogonacionalne korporacije celo poskušale usmeriti le na domači trg.

Vlade dežel v razvoju so odgovorne za to, da bodo mnogonacionalne korporacije igrale primerno vlogo v njihovem razvoju. Načrtovani napor se mnogokrat niso uresničili, ker vlade, med drugimi razlogi, niso bile dovolj pozorne do novih idej in tehnologije, procesov, upravljanja in organizacije, prav tako si niso dovolj prizadevale, da bi pritegnile tuje naložbe na tistih strateških področjih, kjer bi to dalo impulz ekonomskemu razvoju. Politika je temeljila bolj na *ad hoc* ocenah in ne na stabilnem in jasnem kriteriju. Dežele v razvoju lahko izvajajo kontrolo nad mnogonacionalnimi korporacijami, medtem ko je treba nedopustno delovanje korporacij razglasiti za nezaželeno.

ABDERRAHMAN KHENE

generalni sekretar Organizacije dežel za izvoz nafte (OPEC)

Naftne korporacije in interesi držav-gostiteljic

Povzetek pismenega in ustnega poročila

Vse večje in večje število ljudi si je enotno, da tisto, kar mnogonacionalne korporacije dajejo, ne odtehta potencialnih nevarnosti, ki so povezane z njihovo dejavnostjo v mednarodnih operacijah. V tej zvezi opažamo, da nastopajo mnogonacionalne korporacije v deželah v razvoju (in le-te nas zanimajo) le tam, kjer se jim obetajo donosni učinki naložb.

Na drugi strani se strinjamo, da so mnogonacionalne korporacije koristne zaradi uvajanja novih tehnologij v dežele v razvoju, toda povezane so tudi z najrazličnejšimi nezakonitimi dejavnostmi in političnim vmešavanjem v dežele v razvoju, kar prinaša več škode kot pa ugodnosti za svetovno skupnost.

Kar zadeva naftno industrijo in dežele, ki izvažajo nafto, je bila organizacija OPEC ustanovljena septembra leta 1960 kot sredstvo samoob-

rambe proti neodgovornim akcijam, ki so jih sprožile mnogonacionalne naftne družbe s tem, ko so enostransko zmanjšale določene cene nafte. Zmanjšanje dohodka držav, ki imajo nafto, je prizadelo njihovo blaginjo. Samoobramba sama po sebi pojasnjuje in upodablja položaj, v katerem so mnogonacionalne korporacije zlorabljale fundamentalne interese državgostiteljic. Te države so izrazile svoje splošno nezadovoljstvo spričo tega, kako mnogonacionalne korporacije ravnaajo s tistim njihovim bogastvom, ki je glavno sredstvo njihovega razvoja, če ne celo edino. Zadnji čas so naftne dežele izrazile svoje posebno nezadovoljstvo zaradi odporov mnogonacionalnih korporacij proti izražanju nacionalnih aspiracij ljudstev, da si zagotovijo nadzorstvo nad svojimi naravnimi viri.

V tej zvezi je prišlo do izraza stališče, da pogoji, pod katerimi so si mnogonacionalne naftne korporacije zagotovile koncesije v sporazumih, zahtevajo razveljavitev takšnih sporazumov. Pri tem se takšno stališče opira na univerzalno načelo »pravičnosti« kakor tudi na načelo »pristojnosti« — pogoji »sporazumov« so bili nujno enostranski. Primeri, ki to potrjujejo, so iraške koncesije IPC, iranske koncesije in koncesije, ki so bile dane v času kolonialne odvisnosti. Sklep, ki ga moramo povzeti iz takšnega položaja je ta, da je treba pretrgati takšne »sporazume« in da je v največjem številu primerov odškodnina že bila izplačana v obliki velikih profitov, ki so jih te korporacije dobivale vrsto let. Omenimo, da so bili profiti od nafte nekajkrat večji v deželah v razvoju kot pa v industrializiranih deželah.

Druga značilnost mnogonacionalnih korporacij, ki zasluži pozornost, je njihov pristop do množičnih občil, ki so ga imeli in ga še imajo; preko občil lahko slepijo javno mnenje in tako igrajo veliko vlogo v političnem življenju. V tej zvezi moramo poudariti, da so korporacije kljub svojemu internacionalnemu delovanju v bistvu vendarle nacionalne korporacije — njihove dežele narekujejo globalno dejavnost korporacij in tudi uživajo njihove sadove. Vlade držav, iz katerih izhajajo te korporacije, jih seveda podpirajo in se vmešavajo v politične zadeve dežel-gostiteljic.

Čeprav mnogonacionalne korporacije v svetu zelo koristno uporabljajo finančne, fizične in človeške vire in so sposobne razvijati novo tehnologijo, kar je pozitiven vidik njihove dejavnosti, pa vendarle velja, da predstavljajo prevelik strošek za deželo v razvoju, naj si bo v ekonomskem, socialnem ali političnem pogledu.

Glede na to, da so mnogonacionalne korporacije tukaj z vsemi negativnimi in pozitivnimi vidiki, bi bilo dobro, če bi Združeni narodi uveljavili določeno merilo in ukrepe v zvezi z delovanjem korporacij. S tem bi bile korporacije odgovorne mednarodni skupnosti, obenem pa bi bili zavarovani zakoniti interesi dežel v razvoju. V tem smislu predlagam, da se za začetek ustanovijo podružnice korporacij, nad katerimi bo dežela-gostiteljica imela popoln nadzor — v doglednem času bi podružnica prišla v njene roke.

Multinacionalne korporacije in vloga Združenih narodov

Zelel bi izkoristiti priložnost in komentirati poročilo, kot ga sam vidim.

Ne da bi se spuščal v podrobnosti, se mi zdi, da je potrebno poudariti, da so mnogonacionalne družbe sestavni del današnjega sistema mednarodnih ekonomskih odnosov, ki, kot je to danes splošno sprejeto, temeljijo na podedovanih privilegijih in izkoriščevalskih odnosih, na neokolonializmu. Specialna seja generalne skupščine Združenih narodov, ki je bila pred nedavnim, je poudarila, da se »prepad med razvitimi in razvijajočimi se deželami nenehno širi«, in da takšen mednarodni sistem perpetuira neenakost. Tedaj so tudi sprejeli odločitev, naj se začne takoj vzpostavljati nov ekonomski sistem v razmerah pravičnega in suverena sodelovanja, ki bo temeljilo na rastoči integraciji in medsebojni odvisnosti sveta.

Kar zadeva usmerjanje dejavnosti multinacionalnih kooperacij, se mi zdi pomembno poudariti, da bi se le-to moralo odvijati v okviru vzpostavljanja novega sistema, ki bo temeljil na enakosti. V teh okvirih bi lahko mnogo ustrežnejše obravnavali dileme, ki so povezane z načelom suverena razpolaganja z nacionalnimi viri, vključno s pravico do nacionalizacije, kot tudi s takimi kategorijami, kot so pridobljene pravice, pogajalska moč in podobno.

Menim, da mnogonacionalne korporacije za dežele v razvoju niso samo eden izmed številnih partnerjev v ekonomskem sodelovanju, temveč predvsem specifičen instrument, ki zmanjšuje njihovo vlogo v svetovnem gospodarstvu, zmanjšuje njihov delež v svetovni trgovini, povečuje nesorazmerno odtekanje njihovih finančnih virov, so nenehna in realna grožnja njihovi ekonomski neodvisnosti in pogosto celo instrument za grobo vmešavanje v njihove notranje zadeve — kot to ugotavlja tudi poročilo. Iz tega sledi sklep, da bi morale akcije Združenih narodov na področju reguliranja mnogonacionalnih korporacij predvsem prispevati k preseganju te situacije, v kateri so se znašle dežele v razvoju, in zagotoviti spoštovanje in polno uveljavitev njihove suverenosti, kar je bilo tudi glavni razlog iniciative za oblikovanje Skupine uglednih osebnosti. Menim, da bi morala pravila vedenja, predlagana je bila izdelava le-teh, odpraviti vsako vmešavanje mnogonacionalnih družb v notranje zadeve, kjer te družbe delujejo; in če bodo pravila onemogočala zaviralno podjetniško prakso, potem bi morda zagotovila, da bo delovanje družb skladno z načrti in cilji gostitelja — dežele v razvoju — in da se uveljavi možnost ponovnega pregleda in revizij pogodb in aranžmajev, ki so bili skle-

njeni v preteklosti. Stopnja, do katere priporočila Skupine prispevajo k uresničevanju teh ciljev, bo tudi mera vitalnosti in resnične vrednosti omenjenih priporočil.

Naj zaključim s prepričanjem, da so Združeni narodi lahko in bi morali biti forum, v katerem bi se našle najbolj ustrezne in učinkovite rešitve za tekoče probleme, s katerimi se ukvarja poročilo.

Iz dokumentov NEUVRŠČENIH DRŽAV

skega reda, sprejete na posebnem zasedanju generalne skupščine OZN maja 1974)

»Šefi držav pred svetovno javnostjo obsojajo nesprejemljivo prakso multinacionalnih družb, ki ogrožajo suverenost dežel v razvoju, kršijo načela nemešavanja v pravice narodov do samoodločbe, ki so temeljni pogoj za politični, gospodarski in družbeni napredek teh dežel.

Razen tega konferenca priporoča sprejem ukrepov, da bi potekala skupna akcija neuvrščenih dežel glede multinacionalnih družb v okviru globalne strategije, predvidene za kvalitativno in kvantitativno spreminjanje sistema gospodarskih in finančnih odnosov, ki omogočajo industrializiranim državam zaslužnjevati naše dežele.

(Iz ekonomske deklaracije Četrte konference šefov držav in vlad neuvrščenih držav v Alžiru septembra 1973).

»Novi mednarodni gospodarski red mora temeljiti na popolnem spoštovanju naslednjih načel...

...g) Na uravnavanju in nadzoru dejavnosti multinacionalnih korporacij, in sicer z ukrepi, ki so v interesu nacionalnih gospodarstev dežel, v katerih te multinacionalne korporacije delujejo — na temelju popolne suverenosti teh dežel.«

(Iz deklaracije o vzpostavljanju novega mednarodnega gospodar-

... »Biro je obravnaval poročilo, ki ga je predložila Kuba o ustanovitvi centra za informacije o transnacionalnih korporacijah; sodi, da bi morale države članice to vprašanje podrobno proučiti ter morebitne pripombe na predloženi statut Centra poslati biroju še pred sklicanjem prihodnje konference v Limi — da bi s tem olajšali sprejetje dokumenta na tem sestanku. Biro je sprejel v vednost velikodušno ponudbo kubanske vlade, da bi se ta center ustanovil v Havani«...

(Iz deklaracije tretjega ministrskega sestanka Koordinacijskega biroja neuvrščenih dežel v Havani marca 1975)

... »Nadnarodne družbe — kot nova pojavna oblika imperialistične in neokolonialistične narave sodobnega kapitalizma, krepijo nadvlado gospodarsko najmočnejših dežel, se vmešavajo v družbeni in gospodarski razvoj drugih dežel ter se pojavljajo kot dejavniki, ki spodbujajo poglobljanje prepada med razvitim in nerazvitim svetom. Nadnarodne družbe poglobljajo in ustvarjajo tudi nova nasprotja v deželah, kjer delujejo, pa tudi med samimi kapitalističnimi državami«...

(Iz resolucije X. kongresa ZKJ, avgusta 1974)

IGOR RAVNIKAR

Kako reševati stanje naših ekonomskih odnosov s tujino

Ker se ponavadi razčlenjevanje kakšne problematike vselej začne z očitom stanja, bomo to zelo na kratko storili tudi ob tej temi, čeprav za večino ni več nikakršna presenetljiva novost, da letošnji rezultati naše zunanjetrgovinske menjave »močno odstopajo« od začrtanih v resoluciji o družbenoekonomskem razvoju v letu 1975. Podatek oziroma primerjava, ki nam za zdaj popolnoma zadostuje, da si osvežimo spomin, je, da se je v letošnjih prvih 5 mesecih blagovni izvoz iz Slovenije povečal po vrednosti samo za 3 % — medtem ko bi se moral po resoluciji vrednostno povečati za kakšnih 21 odstotkov. Informacija, da so temeljile prognoze za letošnje leto na nekaterih ne preveč dobro izračunanih predpostavkah (preoptimistične so sicer bile videti že na prvi pogled), prav nič ne omili nerazveseljivega spoznanja, da z izvozom blaga čedalje manj krijemo odvisnost naše reprodukcijske potrošnje od uvoza. Proces povečevanja uvozne odvisnosti, ki se je začel leta 1972, se je že lani pospešeno nadaljeval. Medtem ko smo še leta 1972 pokrivali več kot dve tretjini našega uvoza z izvozom, smo lani pokrivali še polovico, podatki za letošnjih prvih 5 mesecev pa že kažejo podpolovično pokrivanje uvoza z izvozom.

Če nam ta kratek očrt zadostuje, lahko preidemo na vzroke. Tudi tu smo lahko kratki, ker tudi ni mogoče kaj novega odkriti, saj so vsi vzroki za nazadovanje izvoza in za prevelik uvoz še vedno popolnoma enaki, kot so bili v preteklem obdobju. Kvečjemu so se nekateri zaostriili. Očitno so bile ocene recesije v svetovnem gospodarstvu ob koncu lanskega leta malo preoptimistične. Ta je globlja in dolgotrajnejša. Podobno velja za domačo inflacijo, saj sistem cen še vedno dopušča tako vedenje subjektov, da vse svoje težave rešujejo skorajda izključno z dokazovanjem upravičenosti do višje cene (najbolj absurdno je to, da se na zavodih za cene kopičijo zahteve po zvišanju cen celo tistih proizvajalcev, ki se jim hkrati v skladiščih kopičijo zaloge istega blaga!) Nekontrolirano zviševanje produkcijskih stroškov — zlasti zaradi visokih cen domačih surovin, ki marsikdaj temeljijo na monopolno doseženih sporazumih in

dogovorih — povzročča tako zmanjšanje konkurenčnih izdelkov predelovalne industrije na zunanjih trgih, da bi jo v nekaterih primerih težko reševali celo z bistveno ugodnejšimi izvoznimi spodbudami. Stranska posledica tega je, da ta industrija (npr. pohištvena ali pa bela tehnika) s svojo prej izvozu namenjeno proizvodnjo pritiska na domači trg in na bančna sredstva za potrošniško kreditiranje.

Zdaj smo sicer prešli že v sfero posledic — da namreč mnoge naše nekdanj sorazmerno močne izvozne dejavnosti izgubljuje tuje trge, ki poleg tega, da so se v zadnjem obdobju še dodatno zavarovali s carinskimi in podobnimi barierami, pač ne priznavajo vseh mogočih povečanih stroškov, ki bremenijo lastno ceno našega proizvoda (k njim je treba prišteti še vse druge naraščajoče pogodbene in fiskalne obveznosti). Toda povrnimo se še malo k vzroku. Vemo, da dosega izvozno uspešna gospodarstva v svetu rentabilnost pri izvoznih kupčijah ne le z ustrezno produktivnostjo, ampak tudi s tem, da jim država iz lastne cene izdelka »očisti« nekatere stroške, ki sicer normalno bremenijo proizvod v plasmaju na domačem trgu. Eden izmed vzrokov, da smo se letos znašli v tako nezavidljivem bilančnem položaju s tujino, tiči gotovo tudi v tem, da so za ekonomske odnose naše države s tujino pristojni organi vse preveč lahkomišelnost jemali opozorila, ki so prihajala iz gospodarstva že lani jeseni — da se bo namreč izvoz bistveno zmanjšal, če ne bo pravočasno sprejet celovit sistem ustreznih izvoznih spodbud za proizvajalce. V začetku letošnjega leta je Gospodarska zbornica Slovenije tudi izdelala predlog takega celovitega »svežnja« izvoznih stimulacij, ki ga je v glavnem podprl tudi republiški izvršni svet in ki je bil tempiran ravno na to, da bi bil sprejet skupno, ker bi le tako res učinkoval. Vendar so te predloge zvezni organi le delno in tudi dokaj pozno sprejeli. Poleg tega je treba reči — na to slovenska zbornica tudi že dolgo opozarja — da so carinske obremenitve materiala, ki ga pri nas proizvedemo premalo ali pa sploh nič, mnogo previsoke in da potemtakem tudi taka carinska politika, ki nikogar ne ščiti, ampak je le vir proračunskih dohodkov, v končnem učinku povečuje gospodarstvu proizvodnje stroške.

Vsi potrebni ukrepi oziroma spremembe in izboljšave zunanjetrgovinskega in carinskega instrumentarija, ki bi bili usmerjeni k ublažitvi opisanega stanja in razbremenili izvozno proizvodnjo, pa seveda še vedno ne bi pomenili trajne rešitve. Ne bi jim sploh pripisovali tolikšne teže kot nekaterim drugim globljim posegom v družbenoekonomske odnose — o katerih bomo sicer spregovorili pozneje. Za zdaj imamo predvsem opraviti z nekim precej nerodnim in malce zastarelim prijemom, ki je bil v danem položaju kot zasilen ukrep nemara tudi nujen, čeprav bo imel precej škodljivih postranskih učinkov. To je znana uvedba tako imenovane vezave uvoza z izvozom, ki skupaj s še nekaterimi drugimi restriktivnimi ukrepi močno zmanjšuje pravice delovnih organizacij do uvoza in s tem njihovo preskrbljenost z reprodukcijskimi materiali.

Morda se v kratkem času res ni dalo izmisliti česa boljšega, reči pa je treba, da to ni ravno tisto, kar hočemo doseči v sistemu naših ekonomskih odnosov s tujino. Ker bi na koncu tega očrta poskusili preiti k tistemu, kar želimo doseči, pogledjmo samo nekaj tipičnih slabih strani sistema vezave.

Prvič, smiselna je v glavnem tista izvozna ekspanzija, ki temelji na izkoriščanju posameznih vsaj relativnih komparativnih prednosti; smiselno je zlasti pospeševati dolgoročno (in po možnosti velikoserijsko, saj imamo na nekaterih trgih, kot je ameriški, ravno zaradi majhnih serij težave pri sklepanju ugodnih poslov!) v izvoz usmerjeno proizvodnjo, ki ima za kolikor toliko konkurenčen plama na tujih trgih najboljše možnosti. Togi sistem vezave je seveda daleč od tega, da bi dajal take učinke. Drugič, ta sistem skriva v sebi nevarnosti, da gre po nepotrebnem v izvoz vrsta domačih deficitnih materialov (čemur, mimogrede, botruje to, da ni trdnejših in dolgoročnejših povezav med surovinsko, bazično in predelovalno proizvodnjo!) Zato med drugim predlagajo, da se proizvajalcem surovin in reprodukcijskega materiala priznava tako imenovani posredni izvoz. In tretjič, nevarno je, da se z vezavo izvoz sploh ne bo povečal, ampak celo zmanjšal — medtem ko bo imel po drugi strani to posledico, da bo izredno zaščiteno vse, kar proizvedemo doma in kar naj bi šlo v reprodukcijo.

Toliko o tem. Kot rečeno, je bilo v nastalem položaju take obrambne ukrepe v sili tudi pričakovati. Edino, kar se kratkoročno da narediti, je to, da te instrumente toliko popravimo, da bodo prožnejši, kar velja zlasti za postopek pri njihovem izvajanju — da bi povzročili čimmanj škode. Zdaj pa bi spregovorili o nekaterih možnostih, ki se ponujajo, da bi se gospodarstvo organiziralo za stabilnejše in trajnejše doseganje ugodnejših razmerij in učinkov pri vključevanju v mednarodno delitev dela. Ne bomo ponavljali starih in znanih gesel o »nujnosti povečanja produktivnosti« itd. To že vemo. Gre še za marsikaj drugega.

Na prvo mesto bo najbrž sodilo spreminjanje produkcijske strukture. To je sicer daljši proces, toda če bi pri načrtovanju in odobravanju novih investicij dosledneje upoštevali nekatere kriterije, kot so uporaba domačih surovin in materialov (in po možnosti opreme) in domačih inovacij, možnosti za rentabilno prodajo na tuje trge ali pa to, koliko bo nova proizvodnja nadomestila uvoz, potem bi se začela izrazito neugodna struktura, ki jo imamo in v kateri vsaka visoka raven in visoka rast proizvodnje avtomatično takoj zahteva tudi visoko raven uvoza, postopoma izboljševati. Trenutna struktura novih investicij (če izvamemo energetiko in infrastrukturo, kar je stvar zase) žal še ne kaže kakšnega vidnejšega premika v tej smeri.

Na drugo mesto snovanj in prizadevanj za preusmeritev negativnih trendov v naših ekonomskih odnosih s tujino bi postavili vse tisto, kar lahko stabilizira cenovne tokove v naši ekonomiji, saj ima pri letošnjih

slabih izvoznih rezultatih veliko težo nenormalno močno povečanje stroškovne inflacije. Da bi v tem dosegli otipljive in trajnejše rezultate, bomo morali čimprej izkoristiti nekatere nove rešitve, ki se nam ponujajo v okviru ustavnega preoblikovanja in organiziranja združenega dela. Seveda se tudi tu ne da nič napraviti čez noč, verjetno pa bodo potrebne zlasti radikalnejše akcije, da bi se gospodarski subjekti pri politiki cen počasi prenehali tako »avtonomno« vesti, kot so se lahko doslej. Precej razlogov za to tiči verjetno v dosedanji skorajda izključni organiziranosti po panogah in medsebojni povezanosti, ki bo sicer vedno potrebna in zaželena zaradi skupnega reševanja strokovnih, tehničnih, tehnoloških, kadrovskih in podobnih problemov — nikakor pa ne za skupno reševanje takih vprašanj, ki zadevajo oblikovanje dohodka delovne organizacije, to pa je zlasti še oblikovanje cen. Sporazumevanje o cenah po horizontalnih grupacijah delovnih organizacij iz iste panoge ali veje ni moglo prinesiti kakšnih koristnih rezultatov, saj se je skoraj vedno sprevrglo v sredstvo za »samoupravno«, torej »legalno« doseganje posamične težnje in volje. Zašli smo v začaran krog, v katerem je vedno vsak lahko dokazoval upravičenost svojega zahtevka po višji ceni, v katerega je poljubno vkalculiral kakršnekoli stroške (objektivno nastale, pa tudi tiste, ki izvirajo iz slabega gospodarjenja!) in kakršnokoli produktivnost, pri čemer ima vsako tako zviševanje cen na eni točki reprodukcijskega ciklusa za posledico verižno reakcijo v njegovih nadaljnjih fazah, dokler cene kmalu ne dosežejo take ravni, da se lahko začne spet v začetni fazi dokazovati depresivnost in neenakopravni položaj delavcev. In tako gre naprej brez konca. Tudi še nimamo uveljavljenih nobenih učinkovitih kriterijev, da bi se ta cenovni spektakel racionalno uravnaval. Praktično se ponavadi pokažejo kot merilo produktivnost in stroški manj pomembnega proizvajalca v panogi, ki se sporazumeva o cenah. Kot kaže, pri nas tudi svetovna cena ni uporabno merilo, saj imamo v zadnjem času vrsto primerov, ko se cene nekaterih surovin na svetovnem trgu znižujejo — naši proizvajalci teh surovin pa ne samo da ne znižujejo cene, ampak nekateri celo še kar naprej tiščijo z novimi zahtevami po višjih cenah!

Z vsem tem smo hoteli povedati to, da tiči možnost, da se izkopljemo iz tega začaranega kroga stopnjevanje inflacije, ki onemogoča konkurenčnost naših izdelkov na tujih trgih — ravno v povezovanju, dogovarjanju in sporazumevanju med tistimi delovnimi organizacijami, ki so v celotnem reprodukcijskem ciklusu od surovin do prodaje izgotovljenega izdelka bodisi na domačem ali tujem trgu medsebojno (vertikalno) dejansko dohodkovno odvisne. Jasno je, da tudi vzpostavljanje teh odnosov ne more potekati hitro. Nismo še opravili do kraja niti identifikacije teh proizvodno-prometnih kompleksov (ali reprodukcijskih kompleksov), kot jih imenujejo in ki se bodo v njihovem okviru dohodkovno soodvisne delovne organizacije sporazumevale o razvoju in oblikovanju dohodka. Vendar pa ne gre pri tem za noben prehod »šlager sezone«, kot menijo

nekateri, ampak za trajno usmeritev, ki bo nujno zahtevala ne samo še veliko vztrajnega in potrpežljivega proučevanja, ampak zlasti temeljito spremembo dosedanjih navad in miselnosti.

Če bo nekoč vzpostavljeno in utečeno dogovarjanje in sporazumevanje oziroma sploh organiziranje združenega dela na taki vertikalni liniji, tako da se bodo posamezne faze reprodukcijskega ciklusa dogovorile med drugim tudi o svoji participaciji pri doseženem dohodku ob prodaji finalnega produkta — potem bo tudi preseženo tisto »avtonomno« vedenje, o katerem smo govorili in pri katerem vsak subjekt, misleč le nase in na reševanje svojih trenutnih parcialnih problemov, postavlja v ospredje svoj interes — kot da ne bi mogle posledice vsake posamične, morda zanj trenutno koristne odločitve prej ali slej vzvratno vplivati tudi na poslabšanje njegovih pogojev gospodarjenja.

Ljubljana, julija 1975

JANKO RUPNIK

Mesto in vloga ustavnega sodišča Zvezne republike Nemčije

Uvod

Konec februarja meseca je razburkala notranjepolitično življenje v Zvezni republiki Nemčiji odločitev (sklep) Ustavnega sodišča Zvezne republike Nemčije, ki je razglasil za protiustaven 218. člen zakona, ki govori o prekinitvi nosečnosti. Ustavno sodišče je namreč menilo, da je vsaka prekinitve nosečnosti (tudi v prvih treh mesecih, kot je predvideval ta člen) kazniva in protiustavna. Ta odločitev sodišča je sprožila val protestov in pikrih pripomb na račun delovanja te institucije. Po nekaj letih zatišja je tako ustavno sodišče spet postalo predmet žolčnih razprav tako v javnih razpravah kot na strokovnih sestankih. Zato bomo v tem članku opisali nekatere glavne značilnosti političnega sistema Zvezne republike Nemčije in delovanja ustavnega sodišča.

Ustavni položaj ustavnega sodišča Zvezne republike Nemčije

Prvi zametki ustavnega sodstva so se pojavili že v weimarski republiki. Tako si je državno sodišče¹ na podlagi sodne prakse prilastilo pravico akcesornega nadzora ustavnosti zveznih zakonov. Temu so se uprli nekateri teoretiki, ki so menili, da je sodišče prekoračilo svoje pristojnosti.² Poskus državnega sodišča, da bi spore med zvezno državo in federalnimi enotami mirno urejali na podlagi reševanja pred državnim sodiščem, ni uspel. Priznati moramo, da je sodišče res rešilo nekaj sporov in da so prizadete stranke sprejele njegove odločitve. Toda teh začetkov sodnega nadzora ustavnosti je bilo konec, ko je prišel na oblast Hitler s svojo nacionalsocialistično stranko.

Popolni sistem sodnega nadzora ustavnosti se je v Zvezni republiki Nemčiji razvil šele po drugi svetovni vojni na podlagi temeljnega zakona (Grundgesetz) nove ustave Zvezne republike Nemčije. Temeljni zakon

¹ Gorazd Kušej: Primerjalno ustavno pravo, Ljubljana 1960, str. 189.

² C. Schmitt: Der Hüter der Verfassung, Tübingen 1931, str. 15.

(v nadaljevanju teksta mu pravimo kar ustava) iz leta 1949 je ustanovil posebno ustavno sodišče za Zvezno republiko Nemčijo. Še preden so sprejeli ustavo Zvezne republike Nemčije, so posamezne dežele v deželnih ustavah določile posebna deželna ustavna sodišča. Na podlagi ustave so leta 1951 sprejeli poseben zakon o zveznem ustavnem sodišču, ki je doživel do leta 1972 nekaj sprememb.³ Po tem zakonu je zvezno ustavno sodišče ustavni organ (Verfassungsorgan), ki je samostojen in neodvisen. Ustava Zvezne republike Nemčije daje temu sodišču široke pristojnosti, ki pa so jih potem z zakonom še razširili z institucijo posebne ustavne pritožbe (Verfassungsbeschwerde).

Zvezno ustavno sodišče ima v političnem sistemu Zvezne republike Nemčije posebno pomemben položaj. Tako ustava v 92. členu določa, da je nosilec nadzora ustavnosti v Zvezni republici Nemčiji ustavno sodišče, za katero pravi, da je »glede na vse druge ustavne organe samostojno in neodvisno sodišče zveze«. Nemški ustavno-pravni teoretik T. Maunz⁴ meni, da ima tako ustavno sodišče dvojno vlogo: na eni strani je najvišji sodni organ (Rechtssprechungsorgan), na drugi strani pa ima enak ustavni položaj kakor drugi državni organi in je zato ustavni organ (Verfassungsorgan). Po mnenju znanega nemškega ustavnega teoretika in nekdanjega sodnika ustavnega sodišča G. Leibholza⁵ so s tem, da so ustanovili ustavno sodišče, poudarili primat prava nad politiko. Po njegovem mnenju je bolje, če se politični spori rešujejo s pravnimi sredstvi kot pa če jih rešujejo s političnimi sredstvi.

Osnovna načela politične ureditve Zvezne republike Nemčije

Vsekakor je osrednje vprašanje vsakega demokratičnega političnega sistema položaj človeka v njem. Položaj človeka določa to, ali imajo ljudje v tem sistemu možnosti, da vplivajo na formiranje politične oblasti ter na njene odločitve, ali te možnosti nimajo. Iz tega izhaja vprašanje, ali je človek v političnem sistemu subjekt ali objekt. Ustava Zvezne republike Nemčije izhaja iz človeka kot subjekta politične ureditve. To je razvidno predvsem iz temeljnih ustavnih načel. Temeljna ustavna načela⁶ so vse tiste določbe v ustavah, ki poudarjajo fiziognomijo konkretne družbene ureditve. V skladu z naravno-pravnimi načeli tudi ustava Zvezne republike Nemčije močno poudarja položaj človeka in njegovih pravic

³ Grundgesetz . . . Bundeswahlgesetz . . . Bundesverfassungsgerichtsgesetz . . . und einer Einführung von dr. Günter Düring, 14. izd., München 1972.

⁴ Theodor Maunz, Deutsches Staatsrecht, 14. izd., München und Berlin, str. 241.

⁵ G. Leibholz, Načela moderne ustavne države, Arhiv za pravne i družbene nauke, Beograd 1969, št. 1—2, str. 20—21.

⁶ G. Kušej, Temeljna načela družbenopolitične ureditve, izražene v povojnih ustavah Francije, Italije in Zvezne republike Nemčije. Zbornik znanstvenih razprav XXVI, leto 1956, str. 98.

v političnem sistemu. Ustavo Zvezne republike Nemčije so sprejeli leta 1949, ko je bila Nemčija še okupirana, predvsem pod vplivom dogodkov med drugo svetovno vojno. Čeprav temeljni zakon formalno izraža voljo nemškega naroda o družbeni in državni ureditvi, so ga vendarle sprejeli ob navzočnosti okupacijskih sil. Ustava Zvezne republike Nemčije vsebuje veliko naravnopravnih izhodišč. Tako se npr. v preambuli sklicuje na »zavest odgovornosti nemškega naroda pred bogom in ljudmi«. Nadalje ustava določa v 1. členu, da je »človekovo dostojanstvo nedotakljivo. Dolžnost vseh državnih organov je, da to dostojanstvo spoštujejo in varujejo«. Nemški narod, nadalje pravi ustava, zato priznava za nedotakljive in neodtujljive človeške pravice, ki so podlaga vsake človeške skupnosti, miru in pravičnosti na svetu. Te pravice obvezujejo zakonodajo, upravno in sodno oblast kot neposredno veljavni zakon. Poleg tega ustava določa, da je Nemčija demokratična, federativna in socialno urejena država. Po 79. členu ustave Zvezne republike Nemčije imajo te določbe večjo težo kot druge določbe v ustavi. Iz teh naravnopravnih filozofskih stališč izhaja, da so te pravice, ki govorijo o položaju človeka v političnem sistemu, starejše od ustave. Ustava jih samo deklarira, to se pravi, daje jim pravno naravo. Lahko bi rekli, da imajo te pravice naravo »naravnega prava« (Überpositives Recht). Pomen teh pravic še zlasti poudarja ustanova ustavnega sodstva, ki naj te pravice varuje. To pomeni, da ima ustavno sodišče v Zvezni republiki Nemčiji poseben položaj, ker je varuh ustavnosti in načel, na katerih temelji nemška ustavna ureditev. Ta načela pa so: nedotakljivost osebnega dostojanstva in neodtujljivost človekovih pravic, demokratična ureditev, federativna ureditev in pa nacionalna suverenost. Te določbe dajejo ustavnemu sodišču prav zato poseben pomen, ker so podlaga za razlaganje ustave. Na enaki podlagi temeljijo tudi ustavna sodišča posameznih federalnih enot.

Organizacija in sestav ustavnega sodišča Zvezne republike Nemčije

Sestavljalci ustave Zvezne republike Nemčije so prav z ustavnim sodiščem hoteli zavarovati politično ureditev pred možnostjo, da kdo prekrši prej navedena temeljna načela in ustavno ureditev Zvezne republike Nemčije. Zato ima ustavno sodišče Zvezne republike Nemčije velike pristojnosti. Zvezno ustavno sodišče je varuh zvezne ustave in skrbi, da se zvezni in deželni zakoni ujemajo z zvezno ustavo. Deželna ustavna sodišča pa presojuje skladnost deželne zakonodaje z deželno ustavo. Poleg tega, da zvezno ustavno sodišče nadzoruje ustavnost zakonov, skrbi tudi za zaščito nemške ustavne ureditve: to je posebna značilnost nemškega ustavnega sodstva. Tako nemško ustavno sodišče ustavnega sistema ne varuje samo pred kršitvami državnih organov, ampak tudi pred kršitvami, ki bi jih zagrešili posamezniki in skupine. Tako lahko ustavno sodišče prepove

delovanje posameznih strank ali odvzame nekatere temeljne pravice in svoboščine, če meni, da so naperjene proti ustavni ureditvi Zvezne republike Nemčije. Ustava namreč od vseh državljanov zahteva ustavno lojalnost (Verfassungstreue). Čeprav je zvezno ustavno sodišče najvišje sodišče, ni hierarhično nadrejeno drugim sodiščem.

Sestava ustavnega sodišča je zelo važen dejavnik pri delovanju ustavnega sodstva. Tako je v Nemčiji zvezno ustavno sodišče sestavljeno iz dveh senatov. Vsak senat ima po 8 sodnikov. Mandat sodnikov traja 12 let, sodniki ne morejo biti ponovno izvoljeni. Čeprav formalno volita sodnike zvezni zbor in zvezni svet, je sestava ustavnega sodišča predvsem politično vprašanje. Zvezni zbor (njegov dvanajstčlanski odbor) in zvezni svet volita vsak po polovico sodnikov. Zaradi velikih pristojnosti, ki jih ima ustavno sodišče, skušajo stranke vplivati na sestavo sodišča. Pri volitvah sodnikov skrbijo za to, da si stranke razdelijo sodniška mesta v sorazmerju z močjo, ki jo imajo v parlamentu. Pravico da predlaga kandidata za sodnika, ima vsaka politična stranka, skupina poslancev, zvezna ali deželna vlada. V sedanji sestavi prevladujejo v prvem senatu krščanski demokrati, zato temu senatu pravijo tudi »črni senat«. V drugem senatu je razmerje sil precej izenačeno in se rahlo nagiba v korist socialnih demokratov. Zato ta senat imenujejo nekateri tudi »rdeči senat«. Novele k zakonu o ustavnem sodišču približno enakomerno razdeljujejo naloge med oba senata. V sporu o prekinitvi nosečnosti je odločal prvi senat, kjer prevladujejo konservativni sodniki. Zato je sodišče tudi tako odločilo. Odločitve sodišča so dokončne. Ustavno sodišče naj bi namreč bilo organ, ki ima »zadnjo besedo«.

Člani zveznega ustavnega sodišča ne smejo biti poslanci. Vsi morajo biti poklicni pravniki, stari najmanj 40 let (in največ 68 let) in biti morajo usposobljeni za sodnijsko ali višjo upravno službo. Ustavno sodišče ima predsednika in podpredsednika, ki ju izmenoma volita zvezni zbor in zvezni svet. Sodišče sprejema odločitve z navadno večino, medtem ko je tudi določeno, v katerih primerih je potrebna dvotretjinska večina. Pri sprejemanju odločitev je potrebna navzočnost najmanj 6 sodnikov, ki pa spet lahko z navadno večino sprejmejo odločitve. Izbrane sodnike imenuje predsednik republike, sodniki pa uživajo imuniteto. Ne smejo jih razrešiti, preden se izteče mandatna doba, razen v primeru bolezni ali opravilne nesposobnosti. To daje sodnikom veliko neodvisnost. Ta neodvisnost se je uveljavila pri konkretnem odločanju o skladnosti omenjenega zakona z ustavo. V Nemčiji je prišlo do velikih protestnih zborovanj, demonstranti so menili, da je sodišče prekoračilo svojo pristojnost. Tako so nekateri menili, da je nevdržno, da bi lahko o tako važni stvari odločalo nekaj ostarelih sodnikov, govorili so, da se ljudje požvižgajo na ustavno zajamčeno človeško dostojanstvo.⁷

⁷ Der Spiegel, Zuchtmeister für Bonn und Bürger, str. 62, leto 1975, 3. marec.

Kot sem poudaril že v prejšnjih poglavjih, je razlaga ustave eno najvažnejših dejanj ustavnega sodišča. Vloga ustavnega sodišča je še posebno pomembna takrat, kadar razlaga ustave temelji na temelju naravnega prava. Vsekakor takšna razlaga daje ustavnemu sodišču velike možnosti, da s svojimi odločitvami posega v temeljne pravice posameznikov v imenu ustavnega varstva. Prav sklep, da je tisti člen zakona, ki govori o možnosti prekinitve nosečnosti v prvih treh mesecih, protiustaven, potrjuje to trditev. Ne samo to, takšna razlaga ustave tudi omogoča, da se ta načela zlorabijo za posebne politične namene. Tako je ustavno sodišče Zvezne republike Nemčije leta 1956 prepovedalo delovanje komunistične partije Zvezne republike Nemčije. Vsekakor takšna široka interpretacija ustave omogoča sodišču, da razlaga ustavo po svoje, kar mu brez dvoma daje moč političnega usmerjanja in odločanja.

V teoriji in praksi se pogosto postavlja vprašanje, ali je ustrezno razlagati ustavo na načelih naravnega prava. Po mnenju prof. Krbeka⁸ naravno pravo ni pravo v pravem pomenu besede, ampak so to le načela morale, pravičnosti in podobno, načela, katerim se potem skuša dati pravni pomen. Racionalisti so namreč trdili, da so človeku nekatere pravice prirojene. Ta trditev je podlaga tudi za ustavno ureditev Zvezne republike Nemčije, ki temelji na človeku kot nosilcu političnega sistema. Država po tem pojmovanju samo uresničuje tak položaj človeka v političnem sistemu. Ideja o tem, da je človek nosilec temeljnih pravic in svoboščin, se ujema z idejo ustavne vladavine in pravne države. To osnovno izhodišče oblikuje politično oblast in določa njena narava. Vsekakor pa je nezdgovinsko, če vztrajamo pri takšnem položaju človeka v političnem sistemu; to stališče pripisuje vlogi posameznika metafizičen pomen. Če govorimo o razlagi ustave na načelih naravnega prava, potem se lahko omejimo samo na razlago, ki je v skladu z zgodovinsko nastalim položajem človeka in torej tudi v skladu z njegovimi pravicami kot človeka in državljana.

Ustava Zvezne republike Nemčije izhaja prav iz takšnega naravno-pravnega položaja človeka v političnem sistemu in celo izrecno nalaga ustavnemu sodišču, naj pri razlagi ustave upošteva tak naravnopravni človekov položaj v političnem sistemu. Seveda povzroča vnašanje takšnih določb v ustavno ureditev negotovost, hkrati pa omogoča svojevoljno razlaganje ustave. To potrjuje tudi praksa zveznega ustavnega sodišča, ki je v imenu teh načel prepovedalo prekinitve nosečnosti in celo zahtevalo kazenske sankcije za kršilce. Takšno široko razlaganje ustave je v bistvu v nasprotju z družbenim razvojem. Še več, ustavno sodišče se je pri ob-

⁸ I. Krbek: *Ustavno sudovanje*, Zagreb 1960, str. 31.

razložitvi te odločitve zavzelo, da mora država kazensko preganjati vse morebitne kršitve prepovedi predčasne prekinitve nosečnosti.

Brž ko politični sistem tako v teoriji kot v praksi uveljavlja načela naravnopravne filozofije, se nam postavi vprašanje o možnosti nadzora nad samo ustavo in ustavnimi amandmaji. Saj so načela naravnega prava pomembnejša in starejša od same ustave. Tudi razlaga ustavnih amandmajev bi morala torej izhajati iz teh načel. Vsekakor odpira razlaga ustave, pa tudi zakonov, na podlagi načel naravnopravne filozofije možnosti za čisto subjektivistično razlago same ustave, ustavnih amandmajev in zakona. Pojmovanje, ki skuša utemeljevati svoje odločitve na večnih in nespremenljivih načelih naravnega prava, lahko koristi samo konservativnim silam in jim pomaga pri utrjevanju družbenoekonomskih odnosov.

Takšno mnenje se je najizraziteje pokazalo v ZDA za časa predsednika Roosevelta, ko je predsednik zveznega vrhovnega sodišča trdil, da je ustava tisto, kar pravi sodišče («The Constitution is what the judges say it is»). Vsekakor pa načel naravnega prava, če jih uporabljamo za razlago ustave, ne smemo uporabljati statično. Ta načela moramo prilagoditi družbenim in ekonomskim odnosom. To se pravi, razlagati jih moramo dinamično in evolutivno. Takšno stališče zavzema danes zvezno vrhovno sodišče ZDA, ki meni, da se mora sodišče pri nadzoru ustave in zakonov tudi samo nadzorovati (omejevati).

Naravnopravna filozofija je bila v preteklosti in je še danes izraz ideologije, ki je zanikala ekonomske in druge dejavnike pri družbenem razvoju. V času prebujajočega se meščanstva je bila vsekakor napredna. Temeljne pravice človeka in državljana imajo danes brez dvoma veliko vlogo tudi v socialistični politični ureditvi. Te pravice izražajo humanizacijo človeške družbe, saj postavljajo človeka v središče političnega sistema in poudarjajo njegovo osebnost. Te pravice pa nimajo nadustavnega pomena, kakor skušajo trditi nekateri meščanski teoretiki. Zato pri nas odklanjamo naravno pravo kot izvir pozitivnega prava, ne odklanjamo pa temeljnih pravic človeka in občana.

Tudi naša ustava v posebnem poglavju določa temeljne pravice in svoboščine človeka in občana. Te pravice pa v ustavi nimajo izjemnega pomena, ampak so sestavni del ustave. Ustava sicer posebej razglašča temeljna načela in v 10. točki določa, da so namenjena za razlago ustave. Med ta načela spadata poleg položaja človeka kot subjekta političnega sistema predvsem še družbena lastnina in samoupravljanje kot podlaga, na kateri temelji naš politični sistem. Druga skrajnost v razlagi ustave in zakonov pa je pojmovanje, da je ustava samo pravni akt. Po tem stališču ima ustava zgolj formalno-tehnični pomen. Vsebinski nadzor ustavnosti zakonov praviloma ni možen. Po tem pojmovanju načela naravnega prava ne morejo rabiti za razlago ustave in zakonov. Po tem pojmovanju namreč lahko ustava vsebuje in uravnava katerekoli odnose, to pa v bistvu zanika človeka kot subjekta političnega sistema.

Ustavno sodišče Zvezne republike Nemčije je z zadnjo odločitvijo nedvomno ponovno pritegnilo pozornost, čeprav so nekateri menili, da je ustavno sodišče porok za stabilnost ustavnega in političnega sistema. Tako je npr. profesor in sodnik ustavnega sodišča dr. Geiger⁹ še pred kratkim menil, da javnost, pa tudi strokovna literatura, neverjetno zapuata v ustavno sodišče. To daje sodišču avtoriteto in ugled, oboje pa poudarja njegovo vlogo neodvisnega organa. Vsekakor je takšno pojmovanje zdaj postavljeno pod vprašaj, predvsem zaradi tega, ker ustavno sodišče ni poskušalo zaščititi posameznika pred državo, ampak je, narobe, poskušalo državi naložiti nalogo, da preganja in uporablja kazenske sankcije proti kršilcem prepovedi odprave nosečnosti. S takšno razlago ustave pa je ustavno sodišče prešlo k čisto samovoljnemu razlaganju ustave.

Brez dvoma je ustavno sodišče Zvezne republike Nemčije s svojo odločitvijo pokazalo, da še vedno skuša vztrajati pri klasičnem pojmovanju temeljnih pravic človeka in državljana. Takšno pojmovanje meni, da so temeljne pravice človeka in državljana večne in nespremenljive. Vsekakor je takšno pojmovanje teh pravic koristilo in še zmerom koristi konservativnim družbenim silam in je idejno orožje za varstvo danih družbenih in političnih odnosov. Danes v demokratičnih političnih sistemih skušajo preseči takšno klasično pojmovanje temeljnih pravic in svoboščin. Prav tako menijo, da je vnašanje osebnih gledišč v razlago ustave v nasprotju z veljavnimi družbenimi, ekonomskimi in političnimi nazori. Danes že splošno velja stališče, da se morajo načela ustave in zakonov razlagati v skladu z družbenim razvojem in dinamično ter evolutivno. Vsekakor je zadnja odločitev ustavnega sodišča Zvezne republike Nemčije korak nazaj v tem pojmovanju. Zato ni čudno, če so v zvezi s to odločitvijo nekateri govorili o zlorabi pri razlaganju ustave, o prekoračenju pristojnosti ustavnega sodišča, o supremaciji sodstva nad zakonodajo in izvršno oblastjo itn. Vsekakor se tudi v Zvezni republiki Nemčiji postavlja zahteva, naj se ustavno sodišče v svojem delovanju tudi samo nadzoruje, kakor so tak nadzor zahtevali v Ameriki v času vladavine konservativnih sodnikov v letih 1933—37. Poleg tega pa je ustavno sodišče razložilo ustavo v nasprotju z duhom ustave, ki naj zaščiti človeka pred državo in ne narobe; sodišče pa je prav državo poklicalo na pomoč proti posamezniku. Ustavno sodišče s tem postavlja na kocko svoj ugled in svojo vlogo pravne in političnega stabilizatorja v Zvezni republiki Nemčiji.

⁹ Prof. dr. W. Geiger: Zur Lage unsere Verfassungsgerichtsbarkeit, Sonderdruck, Festgabe für Theodor Maunz.

SLAVKO PODMENIK

Kako vzgajati za socializem kljub idejnim razlikam*

I Delo Slavka Podmenika je izšlo pri založbi Komunist. Naj že v začetku poveljemo, da delo sicer obravnava probleme, ki v naši strokovni in znanstveni produkciji te vrste niso prav pogosto na dnevnem redu, da pa je knjiga Slavka Podmenika le del njegove obravnave problemov, katerih označitev srečamo tudi na naslovni strani knjige, kako reševati družbenopolitične probleme. Avtor v svojem delu obravnava ta teoretični kompleks na primeru idejnosti vzgoje in pouka, kar je med drugim tudi področje, s katerim se avtor že dolgo in plodno ukvarja. Ob tem želimo spomniti na nekaj del, v katerih je avtor že prej obdeloval omenjene probleme. »Človek in socializem«,¹ »Metode za sodobno delovanje Zveze komunistov«,² »Za samoupravno odgovornost.«³ Slovenski in jugoslovanski javnosti pa je avtor znan tudi po številnih člankih in razpravah, ki jih je objavljaval v različnih revijah.

Problemski sklop, ki ga avtor obravnava, je tema, ki je zelo pomembna za

* Slavko Podmenik, *Kako vzgajati za socializem kljub idejnim razlikam*, Ljubljana, Komunist 1974.

¹ Slavko Podmenik, *Človek in socializem*, Ljubljana, Cankarjeva založba 1970, zbirka Misel in čas.

² Slavko Podmenik, *Metode za sodobno delovanje Zveze komunistov*, Ljubljana, Komunist 1971.

³ Slavko Podmenik, *Za samoupravno odgovornost*, Ljubljana, Komunist 1969.

vsak čas in prav gotovo za vsako družbo. Še poseben pomen pa ima tema za našo samoupravno socialistično skupnost in za sedanjí trenutek našega razvoja, ko lahko rečemo, da so problemi idejnosti vzgoje in šolstva in samoupravne usmeritve mlade generacije v ospredju razpravljanj in razmišljanj v naši družbi. Zato menimo, da je avtor za vsebino svojega dela izbral v resnici zelo pereč in relevanten družbenopolitični in teoretičen problem, ki ga je, kolikor nam je znano, poskusilo kompleksno in v celoti obdelati le malo avtorjev.

Knjiga dosega smoter in cilj, ki ga je zapisal avtor sam, to je prikazati, »kako lahko poteka spoznavanje in reševanje posameznih družbenopolitičnih problemov«, in omogočiti bralcem, da se tudi z individualnim študijem usposobijo za čimbolj samostojno spoznavanje in reševanje družbenih problemov. Vendar menimo, da delo kot zaokrožena celota v vsebinskem in formalnem pomenu (obseg in povezave med »deli« problema) presega namembnost, ki si jo je prizadevalo doseči in je zelo pomembno za čisto teoretična razmišljanja (koliko so »samo« teoretična razmišljanja sploh mogoča), saj se delo odziva in skuša odgovoriti na številna vprašanja iz tistih znanstvenih področij, ki se ukvarjajo s problemi idejnosti vzgoje in izobraževanja. Delo je zgrajeno interdisciplinarno in brez posebnih disciplinarnih omejitev; v »znanstvene discipline« integrira politologijo, sociologijo, psihologijo, ekonomijo, pedagogiko, filozofijo... Zaradi interdisciplinarnega prijema, ki je predvsem poudaril celoto in mnogostranost tega izseka družbenega življenja, se je avtorju posrečilo, da je za posamezna vprašanja uspel navajati tista dejstva, ugotovitve in spoznanja, ki so najbolj jasno pokazala bistvo problema in ki niso bolehalo za »gledanjem z določene aspekta« (čeprav je tudi to večkrat

precej umestno in upravičeno). Tovrstni pristop je tudi precej pripomogel, k temu, da se je pokazala polemična narava dela, ki se kaže v razmišljanjih o tujih (vzhodnih in zahodnih) miselnih tokovih, predvsem v okviru marksizma, ali pa v polemiki z nekaterimi domačimi razmišljanji, ki se dotikajo teme tega dela. Avtor je v polemikah tako kot v celotnem delu jasen in nedvoumen v svojih stališčih, kar lahko ocenimo samo pozitivno.

Ne samo zaradi posebnega interesa, ki ga izražamo za področje politične kulture in politične socializacije, menimo, da lahko vrednost knjige ocenjujemo tudi s stališča tega, da je prispevek k popolnejšemu in bolj celostnemu spoznanju o šoli kot o političnem socializatorju in da je dala precej popolno in tudi na praktičnih izkušnjah temelječo oceno o vlogi šole kot političnega socializatorja v naši družbi. S tem je knjiga obogatila fond spoznanj iz politične kulture na Slovenskem.

II

Avtor je delo razdelil na več poglavij. Vsebino vsakega poglavja je avtor razdelil z vprašanji, ki imajo namen čim bolj jasno opredeliti tok razreševanja problema in povzeti bistveno vsebino, ki se obravnava v odgovorih na vprašanja.

Po uvodnem delu, v katerem avtor jedrnatost razloži namen in metodo dela in eksplicira svoje razumevanje in pojmovanje problema »idejnosti«, sledi devet poglavij dela. Vsako teh poglavij je določena stopnja tega, kar lahko imenujemo teoretično razreševanje problemov z določanjem vsaj temeljnih praktičnih sklepov. Delo sklene zadnje, deseto poglavje, v katerem avtor strnjeno in kratko povzame svoja razmišljanja in še enkrat eksplicira svojo rešitev problema, ki si ga je zadal.

Omenili smo že, da jedro knjige sestavlja devet poglavij, ki predstavljajo različne stopnje, metode in analitične postopke v celostnem reševanju problema idejnosti šole v družbi. Avtor potem, ko registrira in opredeli problem, izpostavi tri možne rešitve problema in

jih v nadaljevanju podvrže vsestranski (interdisciplinarni) osvetlitvi in kritiki. Avtor jasno opredeli svoje marksistično izhodišče, ki opredeljuje šolo predvsem kot družbeno institucijo, ki poleg tega, da ima svoje specifične lastnosti, predstavlja in odseva družbo, v kateri obstaja. Avtor v analizo ni vključil le teoretičnih razmišljanj, ampak je precejšen del pozornosti posvetil tudi nekaterim najpomembnejšim političnim dokumentom. V svojem delu je tudi pokazal, kako razni tokovi v okviru marksizma odsevajo na razmišljanjih o problemih idejnosti in socialistične vzgoje v šoli.

Posebno pozornost je posvetil obravnavi vloge in položaja učitelja v šoli in v procesu idejnega oblikovanja učencev. Kljub pomanjkanju tekstov te vrste moramo reči, da je ta delni problem obdelan z velikim poslušom in nazornostjo in s stališča velikega pomena osebnosti in usmeritve učitelja v procesu idejnega oblikovanja v šoli.

V delu, ki izhaja iz stališča, da moramo zato, da bi lahko spremenili svet, celostno spoznavanje in reševanje problemov marksistično zasnovati, se ob posameznih vprašanjih, na katere odgovarja avtor, pojavljajo bogata in kritična razmišljanja o bistvenih vprašanjih marksizma. Še posebno pomembne so avtorjeve misli, v katerih razkriva svoje misli na marksistično razumevanje in proučevanje interesov in metod v idejnem oblikovanju. Ta problematika morda res ni vedno eksplicitno navzoča, vendar je mogoče razmišljanje o teh problemih spremljati skozi vse delo. Avtorjev nedvoumen uspeh je, da se mu je posrečilo podati zelo plastično in jasno pot, metodo in kritično premišljeno analizo, kako naj bi z marksističnim pristopom, ki nikoli ne sme abstraktno ločevati teorije in prakse (družbenopolitične), načrtovali, izvršili in nadzorovali družbenopolitične akcije in s tem spreminjali družbo in same sebe. Avtor v tem prizadevanju ni ostal (kot se to večkrat dogaja) na pol poti, ampak se mu je posrečilo tudi v sklepu svojih razmišljanj dati celosten in dovolj splošen predlog rešitve, ki ga je ustrezno obdelal, konkretiziral, prikazal, in pojasnil medsebojne zveze med različnimi

faktorji in pogoji, ki vplivajo na proces »idejnosti« v naših šolah. Menimo, da moramo zato navesti misel, za katero menimo, da je v delu ključna. »Rešitev tega problema vidimo v tem, da je treba nenehno organizirati uresničevanje idej, načel in nazorov v praksi in z ravnanjem v praksi nenehno meriti in ocenjevati, kaj pomenijo, kakšne vrednote in cilje zastopajo te ideje in načela, s tem pa tudi to, kdo jih uresničuje iz »prepričanja« ali pa jih ne uresničuje samo zaradi pomanjkanja izkušenj, znanja ali sposobnosti, kdo pa zaradi drugačnih prepričanj in interesov (miselnosti, idejnosti).«

Omenimo naj še, da se je avtorju posrečilo, da se je izognil nevarnosti normativizma, ki je bila vsekakor navzoča in da mu je uspelo napisati delo, ki poleg tega, da je precejšnja novost za naš prostor, nudi zelo dobro podlago in zgled za vsakogar, ki ga zanimajo problemi idejnosti vzgoje in izobraževanja. Delo postavlja, z vsemi vprašanji, ki jih odpira — in na večino tudi odgovarja — pred nas kritičen in angažiran ter dosledno izpeljan premislek o nujnosti in pomembnosti naše odločnejše in poglobljene akcije v reševanju tega družbenopolitičnega problema.

JOCO KLOPČIČ

KORNHAUSER, dr. Aleksandra: Research Activity — an Addition of Embellishment or a Need and a Constituent Part of Associated Labour

Teorija in praksa, Ljubljana 1975, Vol. 12, No. 8—9, p. 732—740

Science is the impetus of social development therefore it is the need and a constituent part of associated labour and as such it is of special social importance. The linking of research work with production and social activities is the essential task of research communities, responsible for individual fields of labour, and municipal research communities, all of which are joined by the research community of Slovenia. Representatives of researchers and users are included in research communities on an equal basis to decide together about planning, realization and financing of research work. It is essential here to establish the principle of connection among fundamental, applied and developmental researches with the introduction of achievements of research work into practice. A normal equilibrium has to be established among investments into these researches so that neither theoretical nor applied researches would suffer.

Despite the great importance of the work of research communities the organization of associated labour is, however, the basic platform where the researcher and the user must meet, not as two parties on opposite sides but as coworkers with equal rights in associated labour. The new law on research work already ensures inclusion of users into council of research organizations. There is no fluctuation in the opposite direction though. The researcher still comes to organizations of associated labour in industry and social activities more as a guest and hardly as a coworker. The way how he is received depends upon personal attitude since a systematic involvement of researchers into the planned development of organizations of associated labour has not been established yet.

It should be built with self-management agreements on equal co-operation, with social agreements and also with laws and finally with an ensurance of financial means for developmental research work at every basic organization of associated labour for »amortization of knowledge«. These means are partly already ensured, but often narrowly orientated and rather closed.

A political action should ensure an openness also in industry, an integration of developmental efforts and equality of researchers and users in research institutions, in productive and social organization of associated labour. Knowledge and means are wealth used by all workers who have produced it on an equal basis in a self-management system. Consequently, the researcher cannot be only a guest or a casual fellowtraveller in associated labour but a worker with equal rights among workers, whether planning, realization or decisions about achievements of work are in question.

KORNHAUSER, dr. Aleksandra: Raziskovalna dejavnost — okrasni dodatek ali potreba in sestavina združenega dela

Teorija in praksa, Ljubljana 1975, let. 12, št. 8—9, str. 732—740

Znanost je gonilna sila družbenega razvoja, zato je potreba in sestavina združenega dela in kot taka posebnega družbenega pomena. Pri povezovanju raziskovalnega dela s proizvodnjo in družbenimi dejavnostmi imajo bistvene naloge raziskovalne skupnosti za posamezna področja dela ter občinske raziskovalne skupnosti, oboje pa povezuje raziskovalna skupnost Slovenije. Raziskovalne skupnosti enakopravno vključujejo delegate raziskovalcev in uporabnikov, ki skupaj odločajo o načrtovanju, uresničevanju in financiranju raziskovalnega dela. Pri tem je nujno uveljavljati načelo povezovanja temeljnih, aplikativnih in razvojnih raziskav z uvajanjem dosežkov raziskovalnega dela v prakso. Vzpostavljeno mora biti normalno ravnotežje med vlaganji v te raziskave, da ne bi bile prizadete niti teoretske, niti uporabne raziskave.

Kljub velikemu pomenu dela raziskovalnih skupnosti pa je temeljni nivo vendarle organizacija združenega dela, kjer se morata srečati raziskovalec in uporabnik, ne kot dve stranki na ločenih bregovih, temveč kot dva enakopravna sodelavca v združenem delu. Vključevanje uporabnikov v svete raziskovalnih organizacij je že zagotovljeno z novim zakonom o raziskovalni dejavnosti, v obratni smeri pa pretoka še ni: raziskovalec še vedno vstopa v organizacije združenega dela v gospodarstvu in družbenih dejavnostih bolj kot gost in komaj kot sodelavec in njegov sprejem zavisi od osebnega odnosa, saj načrtno vključevanje raziskovalcev v načrtovanje razvoja organizacij združenega dela še ni vzpostavljen.

Zgraditi ga je treba s samoupravnimi sporazumi o enakopravnem sodelovanju, z družbenimi dogovori, tudi z zakoni, ne nazadnje pa z zagotavljanjem sredstev za razvojno raziskovalno delo pri vsaki TOZD, za »amortizacijo znanja«. Ta sredstva so delno zagotovljena že sedaj, vendar pogosto ozko, zaprto usmerjena.

Z družbeno akcijo je treba zagotoviti odpiranje tudi v gospodarstvu, integracijo razvojnih naporov in enakopravnost raziskovalcev in uporabnikov v raziskovalnih institucijah, pa tudi v proizvodnih in družbenih delovnih organizacijah. Kajti znanje in sredstva so bogastvo, ki ga v samoupravnem sistemu enakopravno uporabljajo vsi delavci, ki so ga ustvarili. Zato raziskovalec ne more biti le gost ali slučajni sopotnik v združenem delu, temveč enakopraven delavec med delavci, naj gre za načrtovanje, izvajanje, ali pa odločanje o dosežkih dela.

KRAŠOVEC, Tone: Multinational Corporation in the Past and Present
Teorija in praksa, Ljubljana 1975, Vol. 12, No. 8—9, p. 759—774

The first part of the article is a short historical compendium on the development of multinational corporations in which the author stresses — taking for his basis among others Lenin's work »Imperialism as the highest Stage of Capitalism« — that large profit and fast growth are the main goals of these giants. Their development is elucidated with numerous data which, at the same time, demonstrate that they had spread particularly quickly after World War II. A classification of multinational corporations, giving the stand-points of several authors, follows. The author rejects all stand-points which try to deny a strong centralisation of power in the headquarters of these corporations which are multinational particularly in regard to the geographic net of their management, but mostly mono-national in regard to the structure of their leading personnel and capital owners. These are mostly citizens of one of the developed countries, in particular USA. Therefore these corporations became a strong exploitation instrument in the developing countries.

In these corporations the power is in the hands of the »techno-structures«, while the influence of the shareholders is fading. The goals of the corporations are regarded by the technostructure as social goals and therefore their realization should be, according to its view, supported by the state. The emphasized importance of the technological progress and the creation of a progressive social equality through fast development, are described by the author as the two myths of monopolistic capitalism. The first one is not consistent with general social advantages, serving only to the profit of corporations, while the second is disavowed by the quantification of the share of the social product in individual social strata. Different solutions are possible only in alternative social systems — not in capitalism.

BENKO, dr. Vlado: Multinational Corporations in Class Structure of International Community
Teorija in praksa, Ljubljana 1975, Vol. 12, No. 8—9, p. 774—788

Multinational corporations are one of the »products« of the monopolistic phase of capitalism which has acquired specific forms and specific weight in the constellation of social, political and economic forces, created in the period after the Second World War. The thesis considering that these corporations are an adequate answer to the economic and technological development and its consequences the most dangerous among them being the one about the obsolescence of national sovereignty — is one-sided and ideologically conditioned, for it neglects the fact that the rise and development of these corporations were politically conditioned by the role the United States acquired in the reorganization of the world capitalist system and in the crystallization of the international capitalist class as a class »for itself«. The author gives a detailed analysis of the activity of these corporations in the developing countries where they strengthen and broaden the developing countries' dependence from the world's capitalist core. Thus multinational corporations appear to be an important lever of neocolonialism and class politics on the world's scale.

KRASOVEC, Tone: Multinacionalna družba nekdaj in danes
Teorija in praksa, Ljubljana 1975, let. 12, št. 8—9, str. 759—774

V prvem delu članka poda avtor kratek historični pregled razvoja multinacionalnih družb in pri tem poudarja — izhajajoč med drugim tudi iz Leninovega dela »Imperializem kot najvišji stadij kapitalizma« —, da sta velik profit in nagla rast glavna cilja teh gigantov. Njihov razvoj osvetli s številnimi podatki, ki hkrati dokazujejo, da so se multinacionalne družbe v svetu široko razmahnile predvsem po drugi svetovni vojni. Sledi prikaz klasifikacije multinacionalnih družb s stališči mnogih avtorjev. Pisec zavrača tiste, ki skušajo zanikati močno centralizacijo oblasti in moči v centralah družb — ki so multinacionalne predvsem po geografski razporedenosti poslovanja, so pa pretežno enonacionalne glede sestave vodilnega kadra in lastnikov kapitala. Ti so v glavnem državljani ene od razvitih dežel, predvsem ZDA. Zato so te družbe postale močan instrument za izkoriščanje dežel v razvoju.

V teh korporacijah ima dejansko moč v rokah tehnostruktura, vpliv delničarjev pa blede. Cilje korporacij si tehnostruktura zamišlja kot družbene cilje in sodi, da jo mora pri uresničevanju tega država podpreti. Avtor označi tako poudarjeni pomen tehnološkega napredka in ustvarjanje postopne družbene enakosti prek naglega razvoja kot dva mita monopolnega kapitalizma. Prvi ni usklajen s splošnimi družbenimi koristmi, pač pa služi profitu korporacij; drugega zanikujejo še kvantifikacije deleža družbenega proizvoda v posameznih plasteh družbe. Drugačne rešitve so možne le v alternativnih družbenih ureditvah — ne pa v kapitalizmu.

BENKO, dr. Vlado: Multinacionalne družbe v razredni strukturi mednarodne skupnosti
Teorija in praksa, Ljubljana 1975, let. 12, št. 8—9, str. 774—788

Multinacionalne družbe so eden od »proizvodov« monopolne faze kapitalizma, ki je dobil specifične oblike in specifično težo v takšni konstelaciji družbenih, političnih in ekonomskih sil, kakršna je bila ustvarjena v obdobju po drugi svetovni vojni. Teza, da so te družbe adekvatni odgovor na sodobni ekonomski in tehnološki razvoj z vsemi njenimi posledicami — med katerimi je najnevarnejša tista o zastarelosti nacionalne suverenosti — je enostranska in ideološko pogojena, ker zanemarja dejstvo, da so bili politični pogoji za njihov vzpon in razvoj podani z vlogo ZDA v reorganizaciji svetovnega kapitalističnega sistema in v kristalizaciji mednarodnega kapitalističnega razreda kot razreda za »sebe«. Avtor podrobneje razčlenjuje dejavnost teh družb na področjih dežel v razvoju, kjer utrjujejo in poglobljajo odnose odvisnosti teh dežel od svetovnega kapitalističnega jedra. Tako se multinacionalne družbe pojavljajo kot pomemben vzvod novokolonializma in razredne politike v svetovnem merilu.

ANTON BEBLER: Marksizem in vojaštvo, Komunist, Ljubljana 1975, 115 str.

Delo obravnava poglede marksizma na probleme vojaštva, s katerim razume vse, »kar je povezano s pojavom vojske in oborožene sile«. V prvem delu govori avtor o ideji oboroženega ljudstva v družbeni misli pred Marxom. V drugem obravnava Marxove in Engelsove poglede na vojaštvo, njune poglede na vlogo nasilja, oborožene sile in vojn v razvoju človeštva, vpliv razredne delitve in državne ureditve na oboroženo silo, vpliv oboroženih sil na družbenopolitično ureditev, vojaško organizacijo proletariata itn. V tretjem, zadnjem delu knjige, pa pisec prikazuje stališča nekaterih vodilnih mislecev socialističnega in komunističnega gibanja o vojaštvu (F. Lassalle; II. internacionala o vojaških vprašanjih; K. Kautsky; J. Jaurès; F. Mehring; R. Luxemburg; G. V. Plehanov; V. I. Lenin). Pričujoče delo je nastalo na podlagi raziskovalnega projekta *Politologija narodne obrambe*, ki ga gmotno podpira Raziskovalna skupnost Slovenije, izvaja pa se v okviru centra za politološke raziskave na FSPN. Delo bo avtor nadaljeval z objavo knjige, ki bo obravnavala poglede nekaterih sodobnih marksističnih avtorjev na to vprašanje (J. B. Tito, Mao Ce Tung, general Giap itd.).

ANTON BEBLER: Vprašanja obrambe in varnosti neuvrščeni držav, Komunist, Ljubljana 1975, 43 str.

V delu govori pisec o vojaških vidikih neuvrščeni in vprašanih obrambe in varnosti neuvrščeni dežel. Najprej razpravlja o opredelitvi in merilih neuvrščeni, sledi razmišljanje o politiki neuvrščeni kot neudeležbi v obstoječih blokih, ki jih vodijo velesile, pri čemer pisec navaja tudi nekatere oblike vedenja v mednarodnih odnosih, ki ne

ustrezajo »idealnemu« tipu neuvrščeni (članstvo v regionalnih obrambnih organizacijah skupaj z velesilami; dvostranski javni ali tajni vojaški sporazumi z velesilami; velika in enostranska odvisnost v nakupu orožja; šolanje vojaških kadrov). Veliko pozornost posveča pisec mednarodnemu in notranjemu okolju, ki vpliva na probleme obrambe in varnosti neuvrščeni dežel, narodnoobrambnim in varnostnim vprašanjem neuvrščeni dežel in reševanju vprašanj narodne obrambe in varnosti. Avtor meni, da bi si, načelno gledano, morale neuvrščeni države zagotavljati varnost na dveh ravneh, ob delni podpori tretje, in sicer: 1. na ravni sistema mednarodne varnosti, zlasti prek ZN; 2. na ravni lastnih nacionalnih sistemov narodne obrambe in varnosti in 3. na ravni skupinske varnosti neuvrščeni držav.

MUHAMED FILIPOVIČ: Marksizem i savremena filozofija, Studije iz savremene filozofije, Veselin Masleša, Sarajevo 1975, 344 str.

Knjiga obsega avtorjeve spise, ki jih je večinoma že objavil v zadnjih petnajstih letih in ki se nanašajo na marksizem in sodobno meščansko filozofijo. Poleg predgovora obsega delo še naslednje spise: Konceptije naše filozofije o svoji vlogi in odnosu do družbe; Marksizem in socializem; Marksizem Veselina Masleše; György Lukacs in marksizem XX. stoletja; Pogled z uvodom in epilogom; Marksizem in filozofija eksistence, eksistencializem; Temeljni koncepti zahodne kulture v luči kritične teorije družbe M. Horkheimerja; Fenomenologija in marksizem; Ludvig Wittgenstein in moderna filozofija Zahoda; Alfred North Whitehead in mesto filozofije neorealizma v sodobni filozofiji.

TEORIJA IN PRAKSA

IZ VSEBINE NASLEDNJIH ŠTEVILK

Edvard Kardelj: Samoupravljanje – ena od zakonitosti v razvoju socializma

Jovan Đorđević: Participacija in samoupravljanje kot dejavnika modernizacije političnih sistemov

Evgenij Dimitrov: Družbeno-ekonomski pogoji samoupravljanja

Stojan Tomić: Podobnosti in razlike med participacijo in samoupravljanjem

Janez Stanič: Mednarodni ekonomski odnosi ZSSR – Zahod

Stane Pavlič: Mednarodna gospodarska dejavnost in politika neuvrščenosti

O sodobni politični znanosti pišejo: Branko Caratan, Frank Deppe, Karl Deutsch, Kazimierz Opalek, Mario Padron, Najdan Pašić, V. Tumanov