

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO
VPLIV MULTINACIONALIH KORPORACIJ
NA EKONOMSKO POLITIKO V OKVIRU GLOBALIZACIJE

Ljubljana, maj 2003

UROŠ OVEN

IZJAVA

Študent/ka _____ izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom _____ in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis:

Kazalo

KAZALO	I
UVOD	1
1 MULTINACIONALNE KORPORACIJE	3
1.1 POMEMBNOST MULTINACIONALNIH KORPORACIJ	3
1.2 VELIKOST MULTINACIONALNIH KORPORACIJ	4
1.3 NAJPOMEMBNEJŠI GLOBALNI AKTERJI	7
1.4 DEMOKRATIZACIJA, RAZVOJ NEVLADNIH ORGANIZACIJ IN INFORMACIJSKIH SISTEMOV ..	8
1.5 NADZOR NAD GLOBALNIMI PODSISTEMI	9
1.6 LOBIRANJE	12
2 KONKURENCA MED DRŽAVAMI	14
2.1 KONCEPT KONKURENCE MED DRŽAVAMI	15
2.2 POSLEDICE ZA GOSPODARSKO BLAGINJO	16
2.3 DRŽAVA IN IZGUBA AVTONOMIJE	17
2.4 POSLEDICE KONKURENCE MED DRŽAVAMI ZA POSAMEZNE EKONOMSKE POLITIKE	19
2.4.1 <i>Davčna konkurenca</i>	19
2.4.2 <i>Ekonomska politika na trgu dela in socialni standardi</i>	25
2.4.3 <i>Okoljevarstveni standardi</i>	27
3 BODOČI ODNOS MED DRŽAVO IN MULTINACIONALNIMI KORPORACIJAMI	29
3.1 POGAJALSKI MODEL	29
3.2 DINAMIČNI VIDIK POLOŽAJA MOČI	32
3.3 MULTILATERALNI ODGOVOR NA DEJAVNOSTI MULTINACIONALNIH KORPORACIJ	33
3.4 NEVLADNE ORGANIZACIJE	36
3.5 PRIHODNOST MULTINACIONALNIH KORPORACIJ, DRŽAVE IN GLOBALNE EKONOMIJE	37
3.6 NOV DRUŽBENI RED IN VPLIV NA RAZDELITEV BLAGINJE	39
3.7 IZZIVI POLITIKE	42
SKLEP	43
LITERATURA	44
VIRI	46
SLOVARČEK	

Uvod

Slovenija je majhno, odprto gospodarstvo. Ravno zaradi te druge lastnosti so zanjo trenutni trendi v mednarodnih trgovinskih odnosih še posebej pomembni. Tudi odmevni prihod multinacionalnih korporacij v naše gospodarstvo v letu 2002 s prodajo Nove ljubljanske banke, "pivovarsko vojno" in s prodajo slovenskega bisera farmacevtske industrije povečujejo zanimivost ekonomskopolitičnih tem v okviru neto tujih investicij, globalizacije in glavnih krivcev za takšen razvoj - velikih multinacionalnih korporacij.

V razvitem svetu javna diskusija o političnem vplivu mogočnih multinacionalnih korporacij na notranjo in ekonomsko politiko držav ne pojema vse od vmešavanja ameriških velikih koncernov v upore in poskuse udarov v Latinski Ameriki (Reichel, 1994, str. 81). Čeprav gre v večini primerov za manj očitno delovanje kot v primeru udeležbe koncerna ITT pri vojaškem udaru v Čilu leta 1973, dajejo multinacionalne korporacije na splošno vtis, da izvajajo nenehen pritisk na vlade, ki jim niso pri srcu. Najočitnejši je neposredni vpliv zaradi velikosti podjetja glede na gospodarsko moč države. Če živi neka država npr. večinoma samo od izvoza banan in je ta izvoz predvsem pod nadzorom velikega koncerna, je politični pritisk na vlado večji, kot če je gospodarstvo primerno diverzificirano in dodajajo tuje multinacionalne korporacije le majhen odstotek k celotni dodani vrednosti. Stopnja političnega vpliva je odvisna tudi od ekonomske politike, ki jo zasleduje država. Če zasleduje liberalni režim trgovanja s številnimi ugodnostmi za multinacionalke, politične intervencije ne bodo tako verjetne, saj multinacionalne korporacije niti niso motivirane k izvajanju pritiskov.

Podjetja so torej že pred desetletji ugotovila, da se svojega glavnega cilja, to je maksimizacije dobička, lahko oz. morajo lotevati tudi izven meja matične države, matične države pa jih pri tem močno podpirajo. Pričele so se težnje po regionalizaciji, v Evropi po širitvi na vzhod, v Ameriki pa pod kratico ALCA (prostotrgovinsko območje obeh Amerik) na jug. S spodbujanjem nastajanja prostotrgovinskih integracij poskušajo razvite države najti nekaj dodatnega prostora za pešajočo gospodarsko rast. Očitno so potenciale za hitro rast znotraj svojih meja že izčrpale. Take težnje podpira tudi ekonomska teorija. Z liberalizacijo trgov se produktivni faktorji vedno bolj uporabljajo tam, kjer so najbolj produktivni. To pa v svoji osnovi povečuje blaginjo prebivalstva. Vendar se pri tem gospodarstvo strukturno spremeni. V določenih panogah nastajajo novi zmagovalci, na drugi strani pa samo nemočno opazujejo poraženci v procesu internacionalizacije, ki se je je že sedaj prijelo ime njene končne stopnje - globalizacija.

Pri svojem raziskovanju bom med drugim preučil konkurenco med političnimi sistemi, ki povečuje pogajalsko moč multinacionalk. Številne države manipulirajo s svojimi

ekonomskimi, političnoinstitucionalnimi in sociokulturnimi pogoji in na ta način skušajo privabiti redke človeški kapital in direktne investicije in jih nato integrirati v svoje proizvodne strukture (Koch E., 2000, str. 142). Tako postane jasno, da je svetovno razširjena fleksibilnost in spolitiziranost relevantnih proizvodnih pogojev samo odraz zvišane sposobnosti migracije proizvodnih faktorjev, kot sta človeški in stvarni kapital.

Predmet diplomskega dela je proučevanje globalizacije, vendar samo v tistem delu, kjer se soočita moč multinacionalnih korporacij in moč nacionalnih držav pri neodvisnem izvajanju ekonomske politike. Grožnja avtonomnosti vodenja ekonomske politike zaradi velikosti in moči multinacionalnih korporacij so začeli preučevati že v začetku sedemdesetih let, v katerih so se osredotočili na negativne posledice prihoda multinacionalnih korporacij (Froehlich, 1974), na razlike v ciljih med multinacionalkami in državo (Froemer, 1977) in na kakšen način bi se dalo zaježiti moč in nekako uspešno izvajati kontrolo nad multinacionalkami (Daeubler, 1978 in Biel, 1979). Tudi dobrih dvajset let kasneje ostajajo problemi enaki in se jih lotevajo v številni tuji literaturi s področja globalizacije in prihodnosti vodenja ekonomske politike suverenih držav. Vendar se je sami velikosti oz. moči multinacionalnih podjetij pridružil še pojem konkurence med samimi državami, ki dodatno znižuje pogajalsko moč držav.

Namen tega diplomskega dela je prikazati, kakšno gospodarsko pomembnost imajo dandanes multinacionalne korporacije in kako izvajajo politični pritisk s ciljem maksimiranja svojega dobička. Nato bom skušal predstaviti, kakšne posledice ima takšno ravnanje za izvajanje ekonomske politike in na morebitno zmanjševanje pomembnosti vloge države.

Diplomsko delo je zato sestavljeno iz treh delov. V prvem se bom osredotočil na samo velikost in pomembnost multinacionalnih korporacij in kakšno okolje je bilo potrebno za razmah moči multinacionalnih korporacij. Nato bom predstavil, s kakšnimi mehanizmi izvajajo pritisk na odločitve v ekonomski politiki. V drugem delu se bom posvetil problemu oblikovanja ekonomske politike, ki ga zaradi konkurence med državami politične elite vse težje avtonomno obvladujejo. Praktično bom vse manjšo avtonomnost predstavil pri analizi oblikovanja davčne, socialne in okoljevarstvene politike. V tretjem delu bom za lažje razumevanje medsebojnega odnosa med državo in multinacionalno korporacijo najprej predstavil pogajalski model. Sledila bo razlaga odgovora na vse šibkejši položaj držav v tem modelu. Na koncu pa bom nekaj besed posvetil prihodnosti multinacionalnih korporacij, državi in globalizaciji in morebitnim posledicam novega družbenega reda za prerazdelitev blaginje.

1 Multinacionalne korporacije

1.1 Pomembnost multinacionalnih korporacij

Obstoj multinacionalnih korporacij s pozitivnega vidika v pričujočem delu ni vprašljiv. Prispevajo k prenosu tehnologije, znanja in kapitala tja, kjer so najbolj potrebni, donosni in učinkovito uporabljani. V tem poglavju naj bi predvsem odgovoril na vprašanja, na čem sloni in kako nastaja nova moč multinacionalnih korporacij ter na kakšen način raste njihov strateški potencial. Za začetek nekaj statističnih podatkov.

Po ocenah UNCTAD-a je bilo leta 1997 60.000 multinacionalnih podjetij z več kot 500.000 hčerinskimi družbami in skupnim kapitalom skoraj 4 bilijone ameriških dolarjev. Zaposlovale so prek 75 milijonov ljudi, od tega približno polovico zunaj države, iz katere uradno izhajajo. Te številke pomenijo več kot 500% povečanje v roku zadnjih 20 let in rast približno 10 do 20% v zadnjih štirih letih. Na multinacionalne korporacije odpade približno 15% svetovne proizvodnje, ki znaša 28 bilijonov dolarjev, 20% zaposlenih v razvitih industrijskih državah in 10% v državah v razvoju kot tudi dve tretjini celotne svetovne trgovine, pri čemer ena tretjina odpade na trgovino znotraj posameznega podjetja (UNCTAD 1999, str. 1-50).

Največja multinacionalna podjetja imajo sedež v razvitejših industrijskih deželah. Če opazujemo 50 kapitalsko najmočnejših podjetij, jih 26% prihaja iz ZDA, 18% iz Japonske, 16% iz Nemčije in vsakokrat po 10% iz Velike Britanije in Francije. Globalizacijski proces v podjetju se prične najprej znotraj samega gospodarskega bloka (npr. Evropske Unije) in se nato razširi na triado, torej na gospodarsko najpomembnejše dežele Zahodne Evrope, Severne Amerike in Azije. Evropska Unija je do sedaj najdlje privedla notranjo integracijo. Če opazujemo regionalno delitev na listi 100 multinacionalnih podjetij opazimo, da se tam nahaja 45 evropskih, 30 severnoameriških in 17 japonskih podjetij (UNCTAD, 1999, str. 1-50).

V tujino investirani kapital 100 največjih multinacionalnih korporacij je med letoma 1993 in 1997 narasel za 40%, promet v tujini za 30%, medtem ko se je število zaposlenih oseb povečalo le za 7%. Ti podatki jasno kažejo, da je globalizacija kapitalsko intenzivna in se pozitivni vplivi na delovne trge le delno prenesejo. Leta 1997 je razvoj globalizacije v absolutnih številkah stagniral. Tuja aktiva in promet sta ostala v primerjavi s prejšnjim letom enaka, število zaposlenih se je rahlo dvignilo za 0,7%. Ker se je v istem letu število vseh zaposlenih po svetu zmanjšalo, se je delež multinacionalnih korporacij pri zaposlovanju tujcev povečal iz 44% v letu 1993 na prek 51% v letu 1997 (UNCTAD, 1999, str. 1-50).

Tabela 1: Rastoča pomembnost multinacionalnih korporacij

	1993	1995	1997
Število multinacionalk	38.000	45.000	60.000
Število hčerinskih podjetij	250.000	280.000	508.000
Samo prvih 100			
Tuja aktiva (bilijoni dolarjev)	1,3	1,7	1,8
Promet v tujini (bilijoni dolarjev)	1,6	2,0	2,1
Zaposleni v tujini (milijon)	5,6	5,8	6,0

Vir: UNCTAD, World Investment Report, več letnikov, ocene.

1.2 Velikost multinacionalnih korporacij

Med stotimi največjimi gospodarskimi entitetami je glede na razpredelnico (Tabela 2; UNCTAD, 2002, str. 2) za leto 2000 na podlagi dodane vrednosti kar devetindvajset multinacionalnih podjetij. Največje med njimi glede na dodano vrednost je Exxon z ocenjenimi 63 milijardami dolarjev dodane vrednosti in se postavlja ob bok gospodarstvu Čila ali Pakistana. Slovenija se je na lestvici uvrstila na 93. mesto, ob bok multinacionalkama Hondi in Eni.

Velikost največjih multinacionalnih korporacij se ponavadi meri z velikostjo prodaje, ki se jo nato primerja z bruto domačim proizvodom držav in tako dobimo indikator vpliva korporacij na svetovno gospodarstvo. Vendar pa uporaba velikosti prodaje ni konceptualno ustrezna, ker velikost prodaje ni izraz dodane vrednosti. Bolj ustrezno primerjavo dobimo, če prodajo uspemo preračunati na dodano vrednost. Za podjetja lahko ocenimo dodano vrednost kot vsoto plač in bonitet, amortizacije in dobička pred davki (De Grauwe / Camerman, 2002, str. 1-17).

Rast dodane vrednosti v 100 največjih multinacionalnih korporacijah je bila v zadnjih letih večja kot rast dodane vrednosti v posameznih državah in je kot odstotek svetovnega BDP v letu 2000 znašala 4,3%, medtem ko je bil ta odstotek v letu 1990 še 3,5%. Ta podatek nam pove, da se relativna pomembnost teh podjetij v svetovni ekonomiji veča. Če pogledamo 50 največjih podjetij, lahko opazimo, da se je ta delež malenkostno zmanjšal (Tabela 3; UNCTAD, 2002, str. 3). Na podlagi podatkov lahko zaključimo, da multinacionalne korporacije pridobivajo na gospodarski pomembnosti, ki je rezultat povečane dodane vrednosti, vendar se za večji delež vse ostreje medsebojno spopadajo v konkurenčnem boju.

Tabela 2: Kako velike so bile največje multinacionalke v svetovnem gospodarstvu v letu 2000? (v milijardah dolarjev)

Rang	Država oz. multinacionalka	Dodana ^a vrednost	Rang	Država oz. multinacionalka	Dodana ^a vrednost
1	ZDA	9.810	51	Češka	51
2	Japonska	4.765	52	Združeni arabski emirati	48
3	Nemčija	1.866	53	Bangladeš	47
4	Velika Britanija	1.427	54	Madžarska	46
5	Francija	1.294	55	Ford Motor	44
6	Kitajska	1.080	56	DaimlerChrysler	42
7	Italija	1.074	57	Nigerija	41
8	Kanada	701	58	General Electric	39 ^b
9	Brazilija	595	59	Toyota Motor	38 ^b
10	Mehika	575	60	Kuvajt	38
11	Španija	561	61	Romunija	37
12	Republika Koreja	457	62	Royal Dutch/Shell	36
13	Indija	457	63	Maroko	33
14	Avstralija	388	64	Ukrajina	32
15	Nizozemska	370	65	Siemens	32
16	Tajvan	309	66	Vietnam	31
17	Argentina	285	67	Libija	31
18	Ruska Federacija	251	68	BP	30
19	Švica	239	69	Wal Mart Stores	30 ^c
20	Švedska	229	70	IBM	27 ^b
21	Belgija	229	71	Volkswagen	24
22	Turčija	200	72	Kuba	24
23	Avstrija	189	73	Hitachi	24 ^b
24	Savdska Arabija	173	74	TotalFinaElf	23
25	Danska	163	75	Verizon Communications	23 ^c
26	Hong Kong	163	76	Matsushita Electric	22 ^b
27	Norveška	162	77	Mitsui & Company	20 ^c
28	Poljska	158	78	E.On	20
29	Indonezija	153	79	Oman	20
30	Južna Afrika	126	80	Sony	20 ^b
31	Tajska	122	81	Mitsubishi	20 ^c
32	Finska	121	82	Urugvaj	20

33	Venezuela	120	83	Dominikanska Republika	20
34	Grčija	113	84	Tunizija	19
35	Izrael	110	85	Philip Morris	19 ^b
36	Portugalska	106	86	Slovaška	19
37	Iran	105	87	Hrvaška	19
38	Egipt	99	88	Gvatemala	19
39	Irska	95	89	Luksemburg	19
40	Singapur	92	90	SBC Communications	19 ^b
41	Malezija	90	91	Itochu	18 ^c
42	Kolumbija	81	92	Kazahstan	18
43	Filipini	75	93	Slovenija	18
44	Čile	71	94	Honda Motor	18 ^b
45	ExxonMobil	63 ^b	95	Eni	18
46	Pakistan	62	96	Nissan Motor	18 ^b
47	General Motors	56 ^b	97	Toshiba	17 ^b
48	Peru	53	98	Sirija	17
49	Alžirija	53	99	Gloxosmithkline	17
50	Nova Zelandija	51	100	ST	17

Vir: UNCTAD, 2002.

^a BDP za države in dodana vrednost za multinacionalna podjetja. Dodana vrednost je določena kot vsota plač, davka pred dobičkom in amortizacije.

^b Dodana vrednost ocenjena kot 30% delež v celotni prodaji leta 2000 za 66 proizvajalcev, za katere so bili dostopni podatki.

^c Dodana vrednost ocenjena kot 16% delež v celotni prodaji leta 2000 za 7 trgovinskih podjetij, za katere so bili podatki na voljo.

^d Dodana vrednost ocenjena kot 37% delež v celotni prodaji leta 2000 za 200 storitvenih podjetij, za katere so bili podatki na voljo.

Opozorilo: Razvrščeno glede na prvih 199 držav/multinacionalnih podjetij.

Tabela 3: Odstotek največjih 100 multinacionalnih podjetij v svetovnem BDP, 1990 in 2000 (v odstotkih svetovnega BDP)

Število multinacionalk	Dodana vrednost 1990	Dodana vrednost 2000
Prvih 10	1	0.9
Prvih 20	1.8	1.5
Prvih 50	2.9	2.8
Prvih 100	3.5	4.3

Vir: UNCTAD, podatkovna baza o največjih multinacionalnih podjetjih.

1.3 Najpomembnejši globalni akterji

V nadaljevanju si bomo pogledali, od kod izvira moč multinacionalnih korporacij, kako nastaja in kako se krepi njihov zavidljiv strateški položaj.

Kot prvo je pomembno, da so multinacionalne korporacije sposobne izvoziti delovna mesta tja, kjer so stroški za najem delovne sile najnižji. Drugič, so v položaju, da proizvede in storitve v procesu proizvodnje poljubno sestavljajo in razstavljajo, tako da na koncu potrilo o izvoru blaga služi samo za zmedo. Tretjič, zmožne so medsebojno izigrati posamezne države oz. regije in si na ta način pridobiti najboljšo infrastrukturo pri najnižjih davkih. Prav tako so s svojim odhodom sposobne kaznovati države, če jih ocenijo kot predrage ali neprijazne do tujih investicij.

Skratka, v času globalizacije so sposobne optimizirati mesto svojih investicij, mesto proizvodnje, mesto plačevanja davkov in mesto bivanja, tako da na koncu delujejo tam, kjer je najlepše in plačujejo davke in ostale dajatve tam, kjer je to najcenejše (Beck, 1998, str. 17).

Pri tem vse bolj postaja jasno, da globalna podjetja izpodrivajo države pri vodenju in oblikovanju svetovnega gospodarstva. Moč držav se je v zadnjih dvajsetih letih zaradi intenzivne in sistematične privatizacije, deregulacije in liberalizacije močno zmanjšala. Po drugi strani se je gospodarski vpliv privatnih podjetij povečal. Poleg tega se je z globalizacijo tudi razširilo mnenje, da je ravnanje državnih organov kontraproduktivno in ovira prehod v željeno popolnoma svobodno delujoče tržno gospodarstvo na internacionalnem in globalnem nivoju (Die Gruppe von Lissabon, 1997, str. 100).

Situacija pri privatnih podjetjih je popolnoma drugačna. Multinacionalni koncerni so si opomogli od krize zaradi pomanjkanja zaupanja v 60. in zgodnjih 70. letih. Dandanes jih ljudje zaradi sledečih razlogov bolj spoštujejo in jim tudi bolj zaupajo.

Prvič, podjetja so dokazala, da so dovolj fleksibilna, da se prilagodijo na vseskozi spreminjajoče se razmere - predvsem na proces globalizacije. Misliti in delovati globalno je za podjetja lažje kot za vlade, parlamente, sindikate in univerze.

Drugič, zaradi velikih institucionalnih težav drugih akterjev so multinacionalne korporacije edini preostali globalni igravec. Proces multinacionalizacije je olajšal njihovo prilagajanje in transformacijo. Drugi razlog je povezan tudi z dejstvom, da je naša družba pripisovala vse večjo težo gospodarski rasti in dvigovanju produktivnosti. In ker so podjetja tista, ki

proizvajajo vedno več in dvigujejo produktivnost, se večja njihov vpliv pri izpolnjevanju ciljev družbe.

Obstaja tudi tretja razlaga, zakaj so podjetja v ključnem položaju pri spremembah v svetovnem redu. Če vzamemo za podatek raziskave UNCTC¹, se je ena tretjina vseh transakcij v svetovni trgovini izvedla znotraj podjetja. Zaradi tega dejstva izgubijo teorije o odnosih pri mednarodni menjavi del svoje osnove in zanesljivosti, seveda če se naslanjajo izključno na komparativne prednosti povezane z nižjimi stroški v posamezni državi. Enako velja tudi za ocene o mednarodnih konkurenčnih prednostih države, če so le-te izvedene izključno iz trgovinskih bilanc. Predstava o svobodni trgovini je vse bolj nerealna: transakcije med hčerinskimi podjetji sledijo povsem drugi logiki.

Četrti razlog za vse večji vpliv multinacionalnih korporacij je dejstvo, da je vse več faktorjev in procesov, ki določajo gospodarski razvoj države (npr. zaposlenost), obvladljivih le na nivojih, ki jih posamezne države in njene institucije ne morejo kontrolirati. Na drugi strani so podjetja vse bolj sposobna usmerjati te faktorje, zaradi česar so države vse bolj ekonomsko in socialno odvisne od odločitev multinacionalnih korporacij.

1.4 Demokratizacija, razvoj nevladnih organizacij in informacijskih sistemov

Kot lahko zaključimo, je v nastajanju novo globalno gospodarstvo, katerega glavni akterji so multinacionalna podjetja iz ZDA, zahodne Evrope in Japonske. Globalne mreže teh podjetij spreminjajo sektorsko in področno sestavo vseh delov gospodarstev; od avtomobilske, telekomunikacijske, elektronske do kemične in tekstilne industrije. Spremembe uvajajo prek premika industrijske proizvodnje v države s cenejšo delovno silo ali drugimi strateškimi povezavami, ki zvišujejo njihovo konkurenčno sposobnost. Novo globalno gospodarstvo je podobno neusmiljeni bitki med gospodarskimi velikani. Globalizacija gospodarstva je očitno neizogiben razplet, ki svetovnim finančnim in industrijskim povezavam omogoča prevzem moči in odločitev o usodi milijonov ljudi v svoje roke.

Vendar je globalizacija gospodarstva samo eden, čeprav morda najpomembnejši vidik novega svetovnega reda (Die Gruppe von Lissabon, 1997, str. 18). Drugi vidik je val demokratizacije po vsem svetu. Pričel se je že v zgodnjih 70. letih, ko se je pričela tudi globalizacija finančnih in kapitalskih trgov, in sicer v južnem delu Evrope, na Portugalskem, se nato razširil v Španijo in Grčijo, nazadnje pa zajel tudi države vzhodne Evrope, južne Amerike, azijske države in nekdanjo Sovjetsko zvezo. Tudi v Afriki, ki je po mnenju mnogih prerevna za demokracijo, je pomemben korak na tej poti odprava apartheida. K demokratizaciji so prispevali številni

¹ UNCTC - United Nations Center on Transnational Corporations

faktorji, med drugimi tudi razvoj nevladnih organizacij in informacijskih in komunikacijskih mrež.

Razvoj nevladnih organizacij je spodbudil procese, kot so upoštevanje človekovih pravic in pravic manjšin, nadzor nad volitvami, poslovno svetovanje in spodbujanje izmenjave zainteresiranih akademikov in intelektualcev, ki bi hoteli podpirati demokracijo. Podobna gibanja so veliko prispevala k demokratizaciji. Učinkovitost regionalnih in medregionalnih organizacij se je s koncem hladne vojne še povečala, predvsem zaradi spoznanja, da je širitev demokracije lahko tudi sredstvo za zagotovitev miru.

Drugi, za multinacionalne korporacije ugoden razvoj, je nastanek globalnih informacijskih sistemov in komunikacijskih mrež. Internet npr. omogoča, da je avtoritativnim vladam vedno težje kontrolirati informacije, s katerimi razpolagajo državljani teh dežel. Tako lahko dokaj hitro spoznajo, da so avtokrati v vladi premagljivi in tudi to, kako jih lahko spravijo z vladajočega položaja.

1.5 Nadzor nad globalnimi podsistemi

V naslednjih odstavkih bom skušal prikazati, kako so si multinacionalna podjetja in banke prilastili nadzor nad pomembnimi globalnimi sistemi kot so: finance, proizvodnja dobrin, distribucija dobrin, nadzor nad pomembnimi viri in nadzor nad bankami, zavarovalnicami in izobrazbo.

Globalizacija finančnih trgov ravno dobiva nove revolucionarne razsežnosti. Časi, ko jih je lahko država stabilizirala s pomočjo bančnih zakonov, nadzorom nad deviznimi rezervami, obveznimi rezervami, zgornjimi mejami za obrestne mere in ločitvijo depozitnih poslov od investicijskega bančništva, so že zdavnaj mimo. Države so ena za drugo doživele intenzivno deregulacijo financ in zlitje depozitnih poslov in investicijskega bančništva. Poleg tega se lahko multinacionalne korporacije z izdajo delnic enostavno izognejo bankam in si tako zagotovijo potreben denar. Informacijska tehnologija je povzročila spremembe v bančništvu, tako da je danes mogoče poslati več kot dve milijardi dolarjev v enem samem dnevu. Elektronski sistemi poslovanja omogočajo več kot 150.000 mednarodnih transakcij v istem dnevu. Tempo in število transakcij (od Malezije prek Toronta in New Yorka, naprej do Miamijskega zaliva in Kajmanskih otokov in končno Švice) otežujejo, da bi lahko sledili denarju, kaj šele, da bi ga bilo možno regulirati. Tak dereguliran finančni sistem je postal celo tako nestabilen in občutljiv, da finančna kriza v Mehiki za seboj potegne številne finančne trge drugih držav, še preden vlade dobijo možnost pravilno ukrepati. Če se v naslednjih letih ne

vpelje radikalnih ukrepov regulacije (npr. Tobinov davek²), bo občutljivost finančnih sistemov ogrozila in tudi narekovala nacionalnim vladam njihovo fiskalno politiko (Mander / Goldsmith, 2002, str. 116).

Drugi pomemben dejavnik obvladovanja svetovnega gospodarstva je nadzor nad globalno proizvodnjo blaga. Po tem, ko so avtomobilska, elektronska in tekstilna industrija zapustile svoje bazične države in prestavile svojo proizvodnjo k pogodbenim partnerjem v tujini, je nastala "globalna tovarna" z novo delitvijo dela. Zahvaljujoč globalizaciji lahko multinacionalne korporacije sedaj svoje dejavnosti opravljajo kjerkoli na svetu, vedno na tistem mestu, kjer je delovna sila še cenejša, kjer investicije prinesejo še večji dobiček in kjer ni zahtevnih organiziranih sindikatov delavcev. "Globalna tovarna" je povzročila, da so se na industrijskem severu v dramatičnem obsegu izgubila delovna mesta, predvsem ker so podjetja prenesla svojo proizvodnjo v dežele z nizkim stroškom delovne sile in nižjimi davčnimi stopnjami. Vse pogosteje se znajdejo delojemalci v medsebojni konkurenci širših razsežnosti, tako da tudi delavci v Londonu, New Yorku ali Montrealu čutijo pritisk na svoje plače zaradi izkoriščanj, ki se dogajajo v Gvatemali, Maleziji ali na Kitajskem. Obstajajo opozorila, da bi ta konkurenca lahko vodila celo do harmonizacije delovnih standardov, vendar na žalost na nižjem nivoju.

Tretji pomemben dejavnik ohranjanja in pridobivanja oblasti, je obvladovanje svetovnih distribucijskih tokov. Tako vplivajo multinacionalne prehranske korporacije na strukturo proizvodnje hrane povsod po svetu in v določenih deželah preprečujejo osnovno preskrbo prebivalstva s hrano (Barnet, 1994, str. 120). Zahtevajo, da jih industrijske države subvencionirajo in da jih ščitijo s posebnimi varovalnimi določili in tako ohranjajo cene živil na severu na relativno nizkem nivoju. Istočasno so številne revne države na jugu, ki so se včasih s potrebno hrano oskrbovale same, sedaj zaradi visoke zadolženosti prisiljene odstopiti dragoceno pridelovalno zemljo multinacionalnim kmetijskim korporacijam, kjer se pridelujejo izdelki za nujen izvoz, medtem ko morajo hrano za lastno prebivalstvo celo uvažati (Galeano, 1971, str. 376). "Izvažajte ali umrite" postaja vse pogosteje edini imperativ. Vpeljava biotehničnih pridelovalnih metod (npr. vanilijeva aroma iz laboratorijev, paradižnik odporen na mraz) in transport živil na velike razdalje vse močnejše ogroža ne samo preživetje malih pridelovalcev v revnih deželah, ampak tudi samo kvaliteto in varnost živil nasploh. Velike prehranske korporacije - General Foods, Kraft, Pillsbury, Philip Morris, Del Monte, Procter and Gamble, Pepisco in drugi - so svoje poslovne dejavnosti in oglaševalne strategije že začele koordinirati globalno. Zato je za nacionalne režime vse težje vzpostaviti primerne kontrole na

² James Tobin, nobelov nagrajenec za ekonomijo, je leta 1978 predlagal davek na devizne transakcije.

mejah, predvsem zaradi velikih uvoznih količin sadja in zelenjave. Posledica je npr. uporaba vse večjih količin metilbromida, ki je škodljiv za ozonsko plast.

Svet vse bolj postaja enotni nakupovalni paradiž. Masivne tržne kampanje znanih znamk po vsem svetu so povzročile, da praktično vsak otrok že pozna Coca-Colo ali Marlboro. Vsako leto se za umetno ustvarjanje masovnega potrošništva potroši milijarde in milijarde dolarjev. Končni cilj je prodajati enak proizvod na enak način, brez nepotrebnih stroškov zaradi upoštevanja lokalnih posebnosti in razlik v kulturi in religiji.

Četrty vir moči je nadzor nad izkoriščanjem naravnih virov. Multinacionalni velikani z nadzorom nad naravnimi viri, kot so ExxonMobil, Mitsubishi, Texas Gulf, Rio Tinto Zinc in druge energetske korporacije so svojo dejavnost razširili v vsak kotiček našega planeta. Predstavljajo resno grožnjo za okolje, vendar se deregulacija na tem področju nadaljuje. MDS (Mednarodni denarni sklad) pod svojo zahtevo "izvažajte ali umrite" od gospodarstev, ki so odvisna od izkoriščanja naravnih virov zahteva, da odprejo svoja vrata multinacionalnim korporacijam in jim odobrijo delovanje mimo vseh predpisov in okoljevarstvenih določil. Skokovita rast proizvodnje pa ne obremeni samo izrabe obnovljivih virov, ampak poveča tudi povpraševanje po pitni vodi. Če upoštevamo še uničevanje deževnega pragozda in obremenjevanje ekosistema s strupenimi odpadki, ki jih proizvedejo podjetja kot so Dow Chemical in DuPont, potem lahko ugotovimo, da je naš svet na robu ekološkega propada.

Tesno sodelovanje in prevzemanje nadzora nad zavarovalnicami in izobraževanjem je še zadnji pomembnejši vir moči multinacionalnih korporacij. Zdravstvena preskrba in izobraževanje je v večini držav v odgovornosti vlad, vendar pa korporacije vse bolj prevzemajo glavno vlogo pri teh temeljnih storitvah. Prek številnih vertikalnih in horizontalnih združitvev in prevzemov nastanejo zdravstveni velikani. Primer je združitev farmacevta Eli Lilly in zdravstvene zavarovalnice PSC v ZDA, ki zdaj skupaj obvladujeta bolnice, lekarne, privatne klinike, domove za ostarele in zdravstvene domove. Največja zdravstvena korporacija na svetu Columbia Health Trust po prometu presega podjetja, kot so Eastman Kodak ali American Express. V dereguliranih gospodarstvih lahko taka podjetja prevzamejo del državne zdravstvene oskrbe. Tudi v šolstvu nastajajo organizacije, v katere vlagajo multinacionalne korporacije, kot so AT&T, Ford, Pfizer, General Electric in številni drugi, ki svoja imena sistematsko vpeljujejo v učni program in tako povzročijo, da otroci dobesedno odrastejo skupaj s podjetjem.

1.6 Lobiranje

V večini industrijskih držav obstajajo gospodarski forumi, sestavljeni iz vodilnih ljudi pri največjih podjetjih in bankah, ki imajo vplivno besedo pri izvajanju ekonomskih politik (Barnet, 1994, str. 112). Tako v ZDA na vprašanja o mednarodni trgovini, mednarodnih investicijah in mednarodnih finančnih transakcijah direktno, na najvišjih ravneh vpliva "US Business Round Table", organ, ki zastopa 200 največjih podjetij. V drugem velikem gospodarstvu, na Japonskem je povezava med državo in podjetji institucionalizirana v tako imenovanih keidanrih³. Vodilni gospodarski lobij v Evropi, ki zastopa 50 največjih multinacionalnih podjetij se imenuje "European Round Table of Industrialists". Tudi številna druga industrijska združenja so razvila svoje lastne načine proti omejevanju možnosti odločanja, zelo pomembna pa je npr. v boju proti iniciativam Združenih Narodov pri vprašanjih okolja in socialnih standardov tudi Mednarodna trgovinska zbornica (ICC), ena najpomembnejših organizacij, ki ščiti interese multinacionalnih korporacij (Bruehl, 2001, str. 106).

V trenutku, ko se med multinacionalnimi korporacijami doseže določen konsenz, se prek omenjenih organov pričnejo velike akcije lobiranja in medijske akcije za uresničitev političnih ciljev. S svojo mrežo agencij za stike z javnostjo in agencij za raziskavo mnenj zberejo podatke o gospodarski koaliciji, političnem položaju, predstavijo analize strokovnjakov in rezultate javnomnenjskih raziskav, organizirajo močne lobije za kampanje, z namenom, da spremenijo nacionalno ekonomsko politiko in njeno politično smer. Bojujejo se za znižanje davkov, privatizacijo in deregulacijo in s tem samo še dodatno izbijajo elemente moči avtonomnim vladam.

Primer za tak direkten vpliv gospodarstva na izvajanje politike na vseh področjih, ne samo na ekonomskem, lahko opazujemo tudi v največjem gospodarstvu na svetu. Po podatkih Centra za občutljivost politike (Center for Responsive Politics) naj bi v ZDA donacije velikih korporacij in z njimi povezana politična poplačila dosegla nepredstavljive razsežnosti. Tako naj bi George W. Bush v svoji kampanji zbral 193.088.650 dolarjev, največ denarja v vsej ameriški zgodovini (CorpWatch, 2000, str. 1). Tudi Al Gore je zbral veliko denarja in sicer drugo največjo vsoto v zgodovini, ki znaša 132.900.252 dolarjev. Velika večina tega denarja prihaja z naslova velikih korporacij, od katerih jih veliko podpira obe strani in si tako v vseh primerih zagotovijo dostop do vpliva in moči.

³ keidanren: združenje "Japan Federation of Economic Organization" in "Japan Federation of Employers Association".

Telekomunikacijska panoga je prispevala največ, 10 milijonov k predsedniški kampanji Ala Gora. Očitno so opazile manjšo regulacijo trga med vladavino Clintona in so zato hotele, da bi se podobno nadaljevalo tudi z Al Gorom. Predsednik Bush pa je že od vsega začetka svoje kariere kot guverner Teksasa močno pod vplivom energetske industrije. Distributor naravnega plina Enron je bil eden največjih donatorjev denarja za njegove kampanje. Že v času, ko je bil guverner je sprejel vrsto političnih odločitev, ki so bile v dobro Enronu, med njimi tudi zniževanje okoljevarstvenih standardov v Teksasu. Po predsedniških volitvah lobisti velikih korporacij čakajo na povračilo v obliki vpliva na politiko in na oblikovanje zakonodajnega načrta kot npr.: odobritev raziskovanj za nova naftna nahajališča v zaščitenih narodnih parkih na Aljaski, dovoljevanje povečevanja emisij ogljikovega dioksida navkljub sporazumu iz Kjota, zavrnitev dodatnih ergonomskih standardov na delovnem mestu; izničevanje pravic za stavko delavcev v letalski industriji, povečevanje obrambnih izdatkov (tudi pod vplivom naftne industrije, ki si želi bolj stabilnih razmer na Bližnjem Vzhodu).

Drugi konkretni primer vpliva na oblikovanje ekonomske politike in njenih stališč prihaja iz nemškega gospodarstva pri sprejemanju evropske prevzemne zakonodaje. Prvotno stališče nemške administracije na čelu z Gerhardom Schroederjem je, da je potrebno v Evropski Uniji zagotoviti, da samo lastniki, torej delničarji, in ne managerji odločajo o tem, ali bo določeno podjetje prevzeto ali ne (Oldag, 2001, str. 25). Tak je bil tudi prvi predlog enotnih evropskih prevzemnih pravil. Zaradi določenih izjem v drugih državah, kot so "zlate delnice" in "strupene tabletki" bi velika nemška podjetja domnevno zašla v slabši konkurenčni položaj v primerjavi z ameriškimi podjetji ali podjetji iz nekaterih drugih držav Evropske Unije (Francija, Belgija, Španija, Italija in Portugalska). Niti nemški nacionalni ponos Volkswagen ne bi imel več zaščite pred prevzemom kakega tujega podjetja. Tako se je njegov predsednik Ferdinand Piech takoj izrekel proti sprejetju takih pravil in sprožil močan gospodarski lobi, ki je na koncu Nemčijo kot prvotno vodilnega zagovornika enotnih evropskih prevzemnih pravil spreobrnil v nasprotnika (Schmid, 2001, str. 27). Podobno se je dogajalo tudi v drugih evropskih državah in na koncu so bila ta pravila tudi dejansko zavrnjena. Deset let dela strokovnjakov in vlad je šlo po zlu. Tudi nov predlog evropske prevzemne zakonodaje, ki so ga izdelali v tem letu je evropska komisija sprejela z večino, in ne s soglasjem, kot je to običajno. Podpreti ga niso hoteli štirje komisarji. Proti so bili francoski komisar za trgovino, nemška komisarka za proračun, nemški komisar za širitev, belgijski komisar za raziskave pa se je vzdržal (Usenik, 2002, str. 7). Take odločitve nemških komisarjev so bile iz že prej omenjenih razlogov tudi pričakovane.

Primer močnega lobiranja prihaja tudi iz področja okoljevarstva. Ni naključje, da se države z največjim dohodkom na prebivalca najbolj upirajo zmanjšanju emisije ogljikovega dioksida, veliko podpore pa vladam nudijo prav veliki koncerni. Za financiranje "iniciativ prebivalstva",

"think tank-ov"⁴, lobistov, znanstvenikov, ekonomistov in predvsem politikov vsako leto zapravijo pravo premoženje, da bi s tem preprečili politične ukrepe proti spreminjanju podnebja. V ZDA so obema največjima političnima strankama v letih 1992 do 1998 energijska podjetja (nafta, zemeljski plin, premog itd.) skupaj prispevala 63,4 milijonov ameriških dolarjev (Mander / Goldsmith, 2002, str. 378). Samo v letu 1998 so za lobiranje porabila 30 milijonov dolarjev. Še veliko več je bilo porabljeno za financiranje interesnih skupin, vodenih s strani multinacionalnih korporacij, kot npr.: "Coalition for Vehicle Choice", "Global Climate Coalition", "Heritage Foundation" in celo posameznih znanstvenikov kot npr. Roberta Balling, ki je v zadnjih petih letih prejel 700.000 ameriških dolarjev samo od industrije pogonskih goriv.

Konkretni primeri iz industrijsko razvitih držav zgovorno kažejo, da se tudi velika, razvita gospodarstva ne morejo izogniti vedno večjim vplivom določenih velikih podjetij. Tematika je aktualna tako v razvitih, kakor tudi v manj razvitih gospodarstvih, kjer je prevlada velikih multinacionalnih korporacij še bolj očitna.

2 Konkurenca med državami

Oblast na vseh ravneh (lokalni, državni) zasleduje cilj maksimiranja blaginje svojih volivcev (Theurl, 2001, str. 266). Predpogoj je dovolj visoka, stabilna gospodarska rast, da se zadovoljijo najpomembnejše politične in socialne preference volivcev. Zaradi večje mobilnosti produkcijskih faktorjev se morajo vlade potruditi in ohraniti visoko privlačnost države kot investicijske lokacije in visoko privlačnost kvalificirane delovne sile. Ker se vse države soočajo z enakim izzivom, prihaja do tekmovanja za pridobitev redkih produkcijskih faktorjev in ga označimo kot konkurenco med državami.

V procesu globalizacije zvišana mobilnost kapitala postavlja oblast, predvsem na državni ravni, pred velik izziv v dveh pogledih. Po eni strani mednarodna konkurenca omeji nabor možnosti za uvedbo protekcionističnih ukrepov. Subvencije proizvodnji oz. umetno vzdrževanje neučinkovite proizvodnje ni stroškovno optimalno in na dolgi rok zmanjšuje davčno osnovo države. Po drugi strani bolj intenzivna konkurenca in povečanje prodajnih trgov nudi priložnosti, ob zagotovitvi ugodnih okvirnih pogojev in ukrepov za izboljšavo ostale infrastrukture, da se izboljšajo konkurenčni pogoji za obstoječa in na novo prihajajoča podjetja in s tem konkurenčna privlačnost države.

⁴ "Think tank": Dobesedni prevod je misleči rezervoar in predstavlja institucije, ki generirajo znanje o specifičnem problemu.

Države in regije sicer ne konkurirajo neposredno za tržne deleže v tujini, so pa njihovi cilji in strategije usmerjene v narodnogospodarske cilje, kot so gospodarska rast, dohodek in zaposlenost. In dokler prihajajoče tuje investicije in inovacije služijo tem ciljem, se bo oblast potegovala, da ponudi privlačne pogoje za domači in ostali mednarodni mobilni kapital. Pri tem ne bo hvalila samo prednosti lastne ponudbe, ampak jo bo tudi primerjala in prilagajala ponudbi svojih konkurentov - drugih držav.

2.1 Koncept konkurence med državami

Vlade poskušajo z medsebojnim konkuriranjem za mobilne produkcijske faktorje postaviti temelje gospodarski blaginji. Ker gre za redke faktorje, je konkuriranje gospodarskih sistemov neizbežno. Države si medsebojno konkurirajo na mednarodno politično institucionalni ravni s ponudbo svežnjev javnih dobrin in institucionalnih ureditev in skušajo privabiti mobilne produktivne in inovativne faktorje, ki obsegajo predvsem direktne investicije, človeški kapital, dodatno povpraševanje in mobilne vire davčnih prihodkov (Streit, 1998, str. 141). Zasledimo lahko definicijo konkurence med sistemi kot "interakcijski proces, v katerem delujejo elementi ekonomske in politične konkurence" (Gerken / Beermann, 1995, str. 77).

Obstaja veliko število konceptov, kako dejansko deluje konkurenca med državami. Eden najbolj poznanih je model Tiebouta (1956, str. 416-424). V njem predpostavlja komune, ki se lahko neodvisno odločajo o ponudbi javnih dobrin in njihovem financiranju. Pri tem si medsebojno konkurirajo in skušajo privabiti mobilne gospodarske subjekte, ki gredo tja, kjer jim prej omenjeno razmerje med ponudbo in njenim financiranjem najbolj ustreza. Ravnotežje se ustvari, ko nobeden od posameznikov s svojim odhodom (»voting by feet«) ne more več povečati svoje neto koristnosti.

Ta osnovni model lahko prenesemo na nivo držav, ki na podoben način ponuja paket javnih dobrin in storitev, med njimi npr. zakone, za njihovo financiranje pa zahteva prisilne dajatve v obliki davkov in prispevkov (Koch L., 2000, str. 175). Odgovorni politiki bodo poskušali pridobiti tuje produktivne in inovativne faktorje, ki naj bi v osnovi povečevali blaginjo narodnega gospodarstva, in si s tem zagotovili ponovno izvolitev njihovega svežnja politik. Druga razlaga Tieboutovega modela je v končnih rezultatih precej podobna prvi (Berg, 2001, str. 205). Tudi pri njej je v centru pozornosti kontrola nad politiki prek interne konkurence za glasove volivcev. Kajti, ko lahko prebivalci ene države opazujejo ekonomske politike drugih držav in če zaključijo, da bi bila primerna tudi za lastno državo, pritisnejo na domače politike. Ti se morajo nato odpovedati politični renti in poskrbeti za primerne odnose med ceno in storitvami na ponudbeni strani. Tako gledano je institucionalna konkurenca lahko posledica

samega prostega mednarodnega toka informacij in mednarodna mobilnost produkcijskih faktorjev sploh ni potrebna.

2.2 Posledice za gospodarsko blaginjo

Na podlagi dejstva, da je postala možnost odhoda kot posledica tehničnega in organizacijskega napredka večja grožnja, se prilagajajo tudi strategije nosilcev političnega odločanja pri obvladovanju konfliktov med privatno sfero in značilnostmi gospodarskega sistema. Težje pa je pri tem razvoju trditi o morebitnem dvigu blaginje. Z vidika posameznega narodnega gospodarstva moramo najprej ugotoviti, če je dodatna koristnost, ki si jo skušajo pridobiti s pritegnitvijo mobilnih faktorjev, večja od stroškov vseh ugodnosti zaradi katerih bi bila država primerna investicijska lokacija.

Poleg možnega vpliva na dvig blaginje je možno identificirati tudi učinke konkurence med sistemi na kvaliteto in kvantiteto storitev, ki jih ponuja država. Pri tem se odpira vprašanje, če k stroškovni strukturi privatnih podjetij usmerjena meddržavna konkurenca ne pelje v tekmo proti dnu oz. ničelni regulaciji in tako k zatonu prerazdelitvene funkcije države. Temu pritrjuje tudi naslednji citat: "Pogosto se tekma proti dnu pojavi med teritorialno določenimi državami; konkurenčna vojna za ekonomske aktivnosti, ki prenese številne koristi iz javnega v privatni sektor tam, kjer je teritorialna določenost nizka ali v upadanju, in kjer je možnost menjave lokacije vse bolj možna." (Storper, 1995a, str. 287) Kot argument proti se navaja, da so multinacionalne korporacije vpletene v mrežo odnosov s številnimi zunanji akterji, ne samo vladami. Omenjene mreže odražajo tržne razlike med narodi in regijami, s pomembnim vplivom na proizvodne ureditve znotraj podjetij, politiko javne izbire in položaj odnosov med državo in multinacionalnimi korporacijami (Sally, 1994, str.161). Pod temi pogoji je učinke konkurence med sistemi težko predvideti.

Konkurenca med investicijskimi lokacijami prisili politike k preudarnemu ravnanju z redkimi viri, postavitvi davčne stopnje na nizkem nivoju in k nenehnem iskanju novih, boljših rešitev pri izpolnjevanju državnih nalog (Sinn, 1994, str. 177-196; Cassel, 1996, str. 223-244; Vanberg, 1994, str. 193-219). V tem smislu se narodnogospodarska alokacija virov izboljša in pospeši se razvoj blaginje. Nenazadnje se dodatno povežejo preference prebivalstva z izpolnjevanjem državnih storitev, ker pridobijo prebivalci dodatno možnosti pri premagovanju problema »principal – agent«. Pri taki argumentaciji predstavljata globalizacija in iz nje izhajajoča zaostrena konkurenca med sistemi podporo demokraciji in s tem večji blaginji.

Po drugi strani teorija javne izbire predpostavlja, da se politiki v internem političnem dvoboju za vladno moč, ponavadi oddaljijo od uradnega cilja vlad, to je maksimiranja blaginje. Po

pravilu se to zgodi takrat, ko določena interesna združenja prevzamejo vpliv na javno mnenje in vplivajo na odločitve volivcev. Vendar se politiki oddaljijo od narodnogospodarskega cilja tudi na lastno pobudo. Kot posledica je racionalna cela vrsta političnih strategij, kljub temu, da ne zadovoljijo preferenc prebivalstva oz. jim celo povzročajo škodo. Med take strategije sodijo subvencije določenim panogam, razvoj in vzdrževanje neučinkovitih socialnih sistemov zavarovanj in davkov, neučinkovite regulacije in številne druge. Politiki se lahko zatečejo tako k protekcionističnim ukrepom kot tudi k omejitvi gibanja oseb in kapitala. Gerken (1995, str. 3-33) trdi, da je takšen postopek odgovor na mednarodno konkurenco za racionalnega politika prej tipičen kot izjema. Pritisk interesnih skupin, združen s tekmovanjem za mobilne faktorje, ne vodi v zadovoljevanje preferenc širšega prebivalstva. Protekcionistične težnje, ki nastanejo iz podanih razlogov, so opazne tudi v realnih ekonomskih odnosih. Konkurenca ima negativne posledice za narodnogospodarsko blaginjo.

2.3 Država in izguba avtonomije

Globalizacija je vsekakor velik izziv za nacionalno državo. Dokončni zaton države kot institucije, kljub številni literaturi na to temo (Kindlebergen, 1969, str. 1-279; Vernon, 1971, str. 1-359), ni zelo verjeten. Potrebna pa je določena transformacija njenega položaja v splošnem in tudi v specifičnem smislu, ki zadeva njene posamezne funkcije in kapacitete.

Hipoteza, da globalizacija vpliva na izgubljanje suverenosti držav, se pogosto neposredno navezuje na razpravo o konkurenci med investicijskimi lokacijami, sistemi, institucijami in podobno. Osrednji argument se glasi približno takole: V zadnjem času so nekateri faktorji postali bolj mobilni. Pri tem gre v prvi vrsti za človeški kapital, kot tudi za ostali stvarni in finančni kapital. Stroški spremembe lokacije oz. stroški izhoda (Hirschmann, 1970, str. 1-286) so se precej zmanjšali. Grožnja lastnikov redkih mobilnih virov, da zapustijo državo, če struktura in cena svežnja javnih dobrin v državi ne ustreza njihovim preferencam, je s tem postala verjetnejša. Ponudniki javnega svežnja se zato trudijo, da bi ustregli zahtevam lastnikov mobilnih virov.

Ob tem je na veljavnosti pridobil tudi drugi mehanizem, ki ga je vpeljal Hirschmann. Ker je grožnja z izhodom večja, dosežejo lastniki mobilnih virov že s svojo glasovalno možnostjo večji vpliv na politiko. To pomeni, da je politika vodena s strani lastnikov mobilnih virov, kljub temu, da niso državljani posamezne države in dejansko nimajo volilne pravice. Ali če pogledamo z drugega zornega kota: Najbolj mobilni gospodarski subjekti in njihova grožnja z izhodom, lahko izničijo vse napore gospodarskih subjektov, ki so omejeni z mejami posamezne države, in njihove glasovalne pravice pri oblikovanju ekonomske politike (Huebner, 1998, str. 344).

Glavni pogoj za uspešnost delovanja nacionalnih ekonomskih politik je torej omejena možnost gospodarskih subjektov, fizičnih oseb in podjetij, da se lahko izognejo nacionalnim predpisom (Koch E., 2000, str. 111). Ta pogoj je dandanes težko zagotoviti. Prostor, za katerega se oblikuje nacionalna ekonomska politika, ne sovпада več s prostorom, na katerem deluje vedno večje število fizičnih oseb in malih podjetij.

Najizraziteje je trend viden v rastočem številu oblik elektronske prodaje, ki delujejo zunaj vseh nacionalnih struktur. Podobno brezmejno delujejo multinacionalna podjetja, ko prek izključevanja postranskih dejavnosti in zmanjševanja števila zaposlenih predstavijo obrate v druge države in se na ta način izognejo poizkusom držav po uravnavanju podjetij. S tem, ko so se podjetja, vlagatelji in špekulanti ločili od svoje "matične" države in uspeli vplesti delavce, sindikate in vlade v posameznih državah v konkurenčno tekmo, so povečali svoj pritisk na vseh frontah. Nižje davčne stopnje ali pa gremo drugam, povečanje subvencij za podjetja ali pa gremo drugam, manj direktnih in indirektnih stroškov dela ali pa gremo drugam, manj glasovnih pravic in kontrole s strani sindikatov in države ali pa gremo drugam, manj strogi okoljevarstveni predpisi, kajti v drugih deželah se s tem ne obremenjujejo toliko; manj predpisov in zahtev po najnižji zjamčeni plači in zakonih o zaščiti pred odpuščanjem, ker gre v ZDA tudi tako (Went, 1997, str. 115).

Pod pritiski mobilnih faktorjev se zmanjša svoboda na področjih kot so fiskalna, socialna, zaposlitvena in okoljevarstvena politika in tudi možnost političnih akterjev, da avtonomno vodijo ostale procese na nivoju države. Vlade so prisiljene, da se priključijo gospodarsko političnemu toku, pri katerem politika pri svojih odločitvah upošteva predvsem možne odzive konkurenčnih držav in pomembnih podjetij. Pri tem države trpijo zaradi izgube dela svoje moči in avtonomije.

Posledica vse večje globalizacije trgov je, da so države pri oblikovanju ekonomske in socialne politike izgubile na svoji avtonomnosti. Trgovinske omejitve se še naprej odpravljajo in tudi svetovna trgovina postaja vse bolj enotna. Uvozne kvote in zaščitne carine se v okviru Svetovne trgovinske organizacije dodatno znižujejo. Pri tem zaidejo vlade, združenja podjetij in sindikati pod dodatni pritisk in gospodarski pogoji znotraj države se morajo prilagoditi na situacijo, ki jo določa mednarodna konkurenca. Vlade se morajo dodatno prilagajati zahtevam, ki jih zaradi povečane fleksibilnosti podjetij postavlja mednarodno mobilni kapital. Povečana možnost mednarodne primerjave med davčnimi in političnimi sistemi vodi k večji izenačenosti ponudbe. Finančni trgi po novem določajo ekonomske politike. Internacionalizacija konkurence je oblasti odvzela možnost, da bi svoje volivce zavarovala pred gospodarskimi in socialnimi tveganji modernega sveta z do sedaj znanimi in uporabljanimi makroekonomskimi instrumenti (Lachmann, 1998, str. 106-107).

2.4 Posledice konkurence med državami za posamezne ekonomske politike

V nadaljevanju je prikazano, kaj ostrejša konkurenca med državami pomeni za davčno politiko, politiko na trgu dela in politiko oblikovanja okoljevarstvenih standardov. Lastniki mobilnih virov bodo v splošnem svoje vire prenesli tja, kjer lahko računajo na največje neto donose. V osnovi se izogibajo relativno visokim davkom, socialnim dajatvam in okoljevarstvenim dodatkom. Prisilno obdavčenje podleže pritisku s strani lastnikov mobilnih virov, kar ne vodi samo v učinkovitejše funkcioniranje javnega sektorja, ampak tudi v zmanjševanje proračuna za zagotavljanje socialnih pravic. Pri tem zaznamo premik relativne moči od lastnikov nemobilnih virov k lastnikom mobilnih virov. Državam ne preostane nič drugega, kot da sledijo zahtevam, ki jih postavljajo multinacionalke – relativno mobilni faktor. Kot vsaka konkurenca tudi konkurenca na tem področju teži k izenačevanju davčnih in ostalih sistemov. Poraja se vprašanje, ali se nivo, na katerem se sistemi izenačujejo, pokriva s preferencami obstoječe družbe.

Podobno kot v primeru davčne politike mnogo strokovnjakov predvideva tekmo in deregulacijo proti dnu pri oblikovanju delovnih in okoljevarstvenih standardov. Tako vsake dodatne obremenitve in zahteve po strogih standardih dvigujejo stroške in zmanjšujejo kapitalske donose. Lastniki mobilnih virov povzročijo konkurenco v smer vedno nižjih standardov. Pri tem lahko globalizacija prisili prebivalce, da se oddaljijo od svojih preferenc glede delovnih pogojev in okoljevarstvenih standardov.

2.4.1 Davčna konkurenca

Finančni ministri, na čelu z Oskarjem Lafontaineom, so mnenja, da konkurenca med državami ugodno vpliva na delovanje podjetij, ker jih države poskušajo privabiti z zniževanjem davkov na dobiček pravnih oseb in z zniževanjem davkov na kapitalski dobiček (Weizsaecker, 1999, str. 79). Ob tem naj bi prišlo do zniževanja davčnih prihodkov in do nezmožnosti države za izvajanje svojih funkcij. Država izgublja kontrolo nad mobilnim kapitalom. Trend uničuje večino glavnih funkcij države: izkoriščanje virov svojega gospodarstva (prek neposrednih in posrednih davkov), ponudbo javnih dobrin in prerazdelitev blaginje. "Na nobenem drugem področju posledice gospodarske integracije niso tako destabilizacijske in pomembne kot na področju obdavčitve kapitala. Intenzivna integracija lahko povsem zamaje temelje na katerih stoji obdavčitev kapitala" (Tanzi, 1996, str. 85).

Evropska Unija je očitni primer udejanjanja te hipoteze tudi v realnosti. Kot posledica uvedbe gospodarske in monetarne unije se je davčna konkurenca med državami EU močno povečala, še posebej pri obdavčitvi podjetij in kapitala. EU bo brez protiukrepov v obliki mednarodne

harmonizacije davčnih sistemov "doživela reorganizacijo svojih gospodarskih struktur na podlagi komparativnih prednosti iz naslova obdavčevanja in ne na podlagi komparativnih stroškovnih prednosti" (Sinn, 1993, str. 7). Mnenja, ali naj se harmonizacija davčnih sistemov raje prepusti trgu (konkurenci) ali jo je potrebno regulirati, so deljena. Kakorkoli že, pogled na OECD statistiko pokaže, da delež javnih dohodkov in odhodkov v BDP zaenkrat še ni upadel. Delež javnih odhodkov v BDP je v letih od 1960 do 1990 v povprečju OECD narasel iz 28% na 45% (Trabold et al., 2001, str. 66). Kot nadaljnje ni države OECD, v kateri dvig ne bi znašal vsaj 6 odstotnih točk. Kljub vsemu lahko opazimo, da se je stopnja rasti od sredine osemdesetih let upočasnila.

Globalizacija in z njo povzročena konkurenca med državami očitno ni nobena ovira, da se davki ne bi zviševali. Davčni sistemi se namreč lahko prilagajajo spremenjenim pogojem. Vendar to dejstvo v svojem bistvu ne nasprotuje hipotezi, da globalizacija zmanjšuje avtonomnost oblikovanja ekonomske politike na državni ravni (Berg, 2001, str. 65). Spremeni se relativni položaj moči med mobilnimi in nemobilnimi faktorji, pri čemer sta stvarni in finančni kapital faktorja z največjo mobilnostjo. Pravo vprašanje je torej, če se je struktura davčnih prihodkov v zadnjih letih statistično značilno spremenila. Predpostavimo lahko, da se je dohodek iz naslova davka na kapital in dobiček pravnih oseb v primerjavi z drugimi vrstami davkov znižal.

V Nemčiji so dobički podjetij od leta 1979 zrasli za 90%, plače le za 6% (Beck, 1998, str. 20). Pri tem so se po eni strani prihodki od davkov na plače podvojili, po drugi strani so se prihodki od davka na dohodke pravnih oseb zmanjšali in znašajo le še 13% celotnih davčnih prihodkov. Leta 1980 so doprinesli 25%, leta 1960 celo 35%. Če bi ostalo pri nekdanjih 25%, bi danes Nemčiji prinesli na leto dodatnih 45 milijard evrov v državno blagajno. Podoben razvoj opazimo tudi v drugih državah. Velika večina multinacionalnih korporacij (npr. Siemens in BMW) doma ne plačuje davkov. Ljudje se upravičeno razburjajo, ko jim znižujejo pravice iz socialnih programov, pokojnine in plače, medtem pa se multinacionalne korporacije postavljajo z rekordnimi dobički v svojih letnih poročilih. Na drugi strani se politiki mučijo z opravičevanjem velike brezposelnosti in težijo k dodatnemu zniževanju davkov za mobilne faktorje in upajo, da bodo nadpovprečno bogati končno ustvarili kakšno dodatno delovno mesto.

Dodatni indikatorji razvoja davka na osebni dohodek so podani v tabeli 4. Prva dva stolpca prikazujeta, da se je zgornja stopnja obdavčitve osebnega dohodka v devetdesetih letih znižala. Sprememba je sicer ostala dokaj skromna za večino držav, zato stopnja davka na osebni dohodek ostaja nad 50% v povprečju EU. Primerjava pomembnih držav OECD zunaj Evrope pokaže, da se je davčna stopnja v določenih državah celo povečala (Kanada in ZDA) oz. je ostala na zelo visokem nivoju (Japonska).

Tretji stolpec tabele 4 kaže prvi očiten znak učinka mednarodne kapitalske mobilnosti na sistem obdavčevanja osebnih dohodkov. Prikazuje, da deset članic uporablja občutno nižje davčne stopnje na dohodke iz kapitalskih naložb, kot so marginalne davčne stopnje uporabljane za osebni dohodek, kar predstavlja precejšnje odstopanje od principa, pri katerem bi bili vsi viri dohodka obdavčeni po enakem postopku. Prehod na "dualni" sistem obdavčevanja dohodka je posebej opazen v skandinavskih državah in Avstriji, kjer so bili v to prisiljeni zaradi velike evazije davkov v letih pred reformo. Davčni prihodki so dejansko narasli, ko so znižali davčno stopnjo na kapitalske dohodke.

Tabela 4: Obdavčitev osebnih dohodkov v OECD v letih 1989 in 1998 (v odstotkih)

Država	Najvišja davčna stopnja na osebne dohodke*		Najvišja davčna stopnja na dohodke iz kapitalskih naložb 1998
	1989	1998	
Avstrija	50	50	25
Belgija	60	60,8	15
Danska	69,6	60	60
Finska	58	55,5	28
Francija	56,8	61,6	20,9
Nemčija	56	53	53
Grčija	50	45	20
Irska	56	46	27
Italija	58,1	46	30
Luksemburg	56	50	50
Nizozemska	72	60	60
Portugalska	40	40	20
Španija	56	56	31
Švedska	65	56	30
VB	40	40	40
Povprečje EU	56,2	52,0	34,0
Kanada	43,5	44,4	44,4
Japonska	65	65	20
Norveška	53	41,7	28
Švica	40,9	42,4	42,4
ZDA	36,6	46,2	39,8

Opombe: *Kombinirane davčne stopnje na vseh ravneh oblasti

Vir: Haufler, 2001, str. 14, tabela 2.1.

Za primerjavo pogledjmo razvoj pri davku od dobička pravnih oseb. Tabela 5 prikazuje davčno stopnjo na dobiček pravnih oseb v letih 1980 in 1999 in prihodek iz davka na dobiček pravnih oseb v odstotku vseh davkov.

Prva dva stolpca kažeta, da je stopnja davka na dobiček pravnih oseb v EU v povprečju padla za več kot 13 odstotnih točk od sredine osemdesetih let in trenutne davčne reforme nakazujejo, da se bo ta trend še nadaljeval (načrtovano znižanje davčne stopnje v Nemčiji). Podobnega vzorca se držijo tudi države zunaj EU. Največje znižanje so zabeležile skandinavske države, Avstrija in Irska. To je delno povezano z uvedbo dualnega sistema, predvsem zato ker razlike v davčnih stopnjah na dobiček iz kapitalskih naložb in razlike v davčnih stopnjah na dobiček pravnih oseb vodijo k povečanim aktivnostim pri davčni arbitraži. Poleg tega je potrebno poudariti, da so omenjene države majhne in močno integrirane v svetovne kapitalske trge.

Zadnja dva stolpca tabele 5 prikazujeta razvoj dohodkov iz davka na dobiček pravnih oseb. Številke kažejo, da je financiranje javnega sektorja na ta način precej omejeno. Vsekakor je zelo zanimivo, da je dohodek iz naslova tega davka v povprečju EU znatno narasel od leta 1980. Podoben razvoj lahko zaznamo tudi pri drugih državah OECD. Natančnejši pregled nam odkrije, da so največje spremembe ravno pri že prej omenjenih majhnih državah, ki so občutno znižale stopnje davka.

Dejstvo, da je delež davka na dobiček pravnih oseb v skupnih prihodkih kljub znižanju stopenj tega davka narasel, je možno pripisati dvema razlogoma. Na eni strani se je povečala dobičkonosnost podjetij na področju OECD v proučevanem obdobju in s tem tudi obdavčljiva osnova. Po drugi strani pa se je osnova povečala tudi s samo politiko zniževanja davčne stopnje ob hkratnem širjenju obdavčljive osnove. Motiv za reformo je predpostavka, da znižanje kapitalske davčne stopnje in zmanjševanje izjem, ki jih izvzamemo iz obdavčevanja, zniža število motenj v sistemu obdavčenja kapitala.

Tabela 5: Davčna stopnja na dobiček pravnih oseb in prihodek iz davka na dobiček pravnih oseb v OECD, 1980-1999 (v odstotkih)

Država	Najvišja davčna stopnja na dobiček pravnih oseb		Prihodki iz davka na dobiček pravnih oseb v odstotku vseh davkov	
	1980	1999	1980	1996
Avstrija	61,5	34	3,5	4,7
Belgija	48	40,2	5,7	6,8
Danska	37	32	3,2	4,6
Finska		28	3,9	5,6
Francija	50	40	5,1	5,2
Nemčija	61,7	52,3	5,5	3,8
Grčija		35	3,8	6,3
Irska	45	28/10*	4,5	9,5
Italija	36,3	37	7,8	9,2
Luksemburg	45,5	37,5	16,4	17,9
Nizozemska	46	35	6,6	9,5
Portugalska	51,2	34	8,0	9,5
Španija	33	35	5,1	5,8
Švedska	40	28	2,5	5,6
VB	52	30	8,4	10,7
Povprečje EU	46,7	35,1	6,0	7,6
Kanada	42,4	44,6	11,6	8,9
Japonska	52	48	21,8	16,4
Norveška		28	13,3	10,5
Švica	36,6	25	5,8	5,6
ZDA	49,2	38	10,8	9,6

Opombe: *Posebna stopnja za proizvodni sektor

Vir: Haufler, 2001, str. 16, Tabela 2.2.

Davčna konkurenca in zapornikova dilema

Problematiko davčnih oaz, obdavčevanja obresti in transfernih cen strnemo v zapornikovi dilemi (Slika 1). V poenostavljeni situaciji imamo samo državi A in B, ki razpolagata z možnostjo, da povečata ali zmanjšata fiskalno obremenitev tujih multinacionalnih korporacij. Če jo poveča samo država A, gredo neto tuje investicije od A k B, davčni prihodki A se znižajo, pri B se zvišajo in obratno. Če obe državi močneje obremenita multinacionalne

korporacije in so te lahko aktivne le v teh dveh državah, ostane "status quo" pri relativni razdelitvi davkov. Najverjetneje se za obe državi uresniči najslabša možnost davčne konkurence, pri kateri se ravnotežje vzpostavi na točki, kjer se davčni prihodki obeh držav nižajo, tok neto tujih investicij v obe državi pa je konstanten. Takšna konkurenca lahko pripelje do suboptimalne ponudbe javnih dobrin.

Slika 1: Davčna konkurenca in zapornikova dilema

		Država A	
		Zviša davke	Zniža davke
Država B	Zviša davke	NTIsq; D+	NTI+; D+
	Zniža davke	NTIsq; D+	NTI-; D-
		Zviša davke	Zniža davke
		NTI-; D-	NTIsq; D-
		NTI+; D+	NTIsq; D-

NTIsq = status quo neto tujih investicij

Dsq = status quo pri davčnih prihodkih

NTI+/- = pritek/odtok neto tujih investicij

D+/- = zvišanje/znižanje davčnih prihodkov

Koristi A so v zgornjem desnem kotu, koristi B v spodnjem levem kotu vsakega polja.

Problematika davčnih oaz in transfernih cen, ki je v sliki 1 zelo poenostavljena, je v realnosti precej bolj zapletena. Nižji kot so davki od dobička pravnih oseb v neki državi, tem manj problemov bo država imela s transfernimi cenami, ki jih oblikujejo tam nastanjene multinacionalke. Nasprotno, pri nizkih davkih bodo verjetno multinacionalna podjetja svoje dobičke prijavila ravno v tej državi, kar poleg samega pritoka neto tujih investicij vodi tudi v večje davčne prihodke. Oblikovanje transfernih cen se za državo razvija pozitivno in regulacija zaradi tega ni v interesu države. Takšna pasivnost še dodatno poveča negativne učinke pri državah z visokimi davki. Če bi imele vse države enake standarde glede transfernih cen, bi bile multinacionalne korporacije delno onemogočene pri preusmerjanju svoje davčne obremenitve v druge države neposredno s transfernimi cenami in bi bile prisiljene dejansko premakniti svojo proizvodnjo v države z nižjimi davki. To bi zmanjšalo mobilnost, položaj moči in kontrole pa bi nekoliko vrnilo na stran države. Kljub temu pri transfernih cenah ostaja trend, da se države z visokimi davčnimi obremenitvami zavzemajo za bolj stroga pravila pri transfernih cenah, države z nižjimi davčnimi obremenitvami pa si želijo manj stroge standarde in težijo k deregulaciji na tem področju (Bernauer, 2000, str. 222-223).

2.4.2 Ekonomska politika na trgu dela in socialni standardi

Prebivalci razvitih držav pojmujejo globalno konkurenco kot grožnjo za njihova delovna mesta. Postavljajo si vprašanje, če so zmožni zadržati visoke realne plače oz., če bo prišlo do izenačevanja med ekonomskimi kategorijami kot razlaga teorija zunanje trgovine. Za ilustracijo nekaj podatkov, ki podpirajo takšno razmišljanje.

Razmere pri zaposlovanju v državah OECD so se v zadnjih dveh desetletjih poslabšale. Stopnja brezposelnosti se je v letih od 1970 do 1994 zvišala iz 3,4% na 8,5%, v zadnjih letih še nekoliko višje, vendar z velikimi regionalnimi razlikami. V EU-12 se je stopnja zvišala iz 2,4% na 10,7%. V nasprotju z Evropo se je brezposelnost v ZDA zvišala le iz 5% na 5,8% (Lachmann / Farmer / Haupt, 1998, str. 109). Vendar so zaradi tega stagnirale realne plače. Konkurenca iz manj razvitih držav je povzročila, da realne plače že 25 let stagnirajo, v predelovalni industriji so celo od 5-10% nižje kot pred 25 leti.

Podatki potrjujejo predpostavke teorije zunanje trgovine. Vsekakor pa poleg globalizacije na realne plače vplivajo še številne druge spremenljivke, ki bi jih bilo potrebno upoštevati za natančno analizo. Empirične študije navajajo, da se zaradi tehničnega napredka in migracij tako prebivalstva kot tudi podjetij spreminja struktura plač. Evropa s svojimi togimi institucionalnimi pravili na te izzive ne more ustrezno reagirati in zato zaradi uvoza blaga izgubi več delovnih mest, kot jih zaradi izvoza pridobi. Vendar pa ustvarjanje delovnih mest ni osnovna naloga zunanje trgovine, temveč faktor delo uporabljati bolj učinkovito. Protekcijonizem sicer lahko ohrani delovna mesta v varovanih industrijah, vendar se ob tem na žalost zmanjša blaginja potrošnika.

V zvezi z delovnimi mesti je potrebno opozoriti še na drugi vidik. Ko države v razvoju v vedno večji meri izvažajo in si s tem povečujejo dohodek, hkrati povečujejo svojo kupno moč in povečujejo tudi uvoz, še posebej pri visokotehnoloških proizvodih in storitvah. Povečana mobilnost vedno pelje v strukturno preobrazbo in zato zahteva visoko fleksibilnost. Toda vsesplošnega uničevanja delovnih mest vseeno ne smemo pričakovati. Vsekakor je potrebna določena dolgoročna prilagoditev in kratkoročna izguba konkurenčnosti industrijskih držav. Previsoke plače povzročijo migracijo povpraševanja po določeni delovni sili v države z nižjimi dohodki. Visoki stroški socialne varnosti se morajo zaradi tega razdeliti na manj zaposlenih. Države so v procesu globalizacije prisiljene k zniževanju števila socialnopolitičnih storitev. Dolgoročno pa se bodo morale tudi države v razvoju soočiti s težnjami po izrazitejših socialnopolitičnih storitvah in sindikati, ki bodo prek višjih plač želeli povečati udeležbo na rastoči blaginji.

Povsem nasprotno je mnenje podano v delu Bernauerja iz leta 2000, da multinacionalne korporacije povzročajo izenačevanje standardov na višjih nivojih na veliko družbenih področjih. »Nadaljnja korist multinacionalnih korporacij za državo gostiteljico je dejstvo, da kamorkoli pridejo, težijo k uporabi mednarodnih standardov - ali pa so jim ti standardi vsiljeni s strani drugih globalnih akterjev ali medijev. Na koncu koncev je tudi za multinacionalke lažje, če se povsod po svetu ravna po istem vzorcu. S tem uvajajo globalne in v normalnih okoliščinah višje standarde, delno zaradi tega, ker jim je to enostavneje in delno zato, ker se morajo tudi tekmeci prilagoditi dani ravni kakovosti« (Bernauer, 2000, str. 302).

Konvergenca pri uvajanju standardov naj bi obstajala, vendar lahko deluje tako navzgor kot navzdol. Konvergenca je bolj verjetna na področjih, kjer prevladujejo proizvajalci z investicijami mednarodnega značaja, manj verjetna pa je na področjih, kjer prevladujejo investicije, ki so orientirane izključno na notranji trg.

Ob tem ostaja socialna politika pri določanju deleža kolektivnih plač v celotni plači do določene mere svobodna. Zgornja meja je velikost konkurenčne plače, na katero država kratkoročno nima velikega vpliva. Drugače financiranje socialne varnosti na račun individualne plače v svojem bistvu ne vpliva na konkurenčne zmožnosti domačega gospodarstva (Weizsaecker, 1999, str. 63-64). Vsako zmerno zvišanje obveznih prispevkov vodi k znižanju individualnih plač. Svoboda pri določanju politike socialnega varstva je torej tudi v globalni konkurenci mogoča.

Glede na takšno razmišljanje je tudi očitek "socialnega dumpinga" v bistvu neutemeljen. Če se država odloči, da bo poslovala z nižjo stopnjo socialne varnosti, se bo prilagodil (zvišal) delež individualne plače glede na skupno plačo, ki še zagotavlja konkurenčnost.

Globalna konkurenca ne omejuje nacionalne avtonomije. Nasprotno, z globalno konkurenco pridobi nacionalna avtonomija pomembno funkcijo pri izboljševanju ekonomskopolitičnih področji in tako pripomore k iskanju boljših odgovorov. Potrditev najdemo tudi v empiričnih podatkih, iz katerih zaključimo, da zunanja trgovina in večja mobilnost kapitala nista glavna krivca za upad zaposlenosti v razvitih državah. Učinek manjše potrebe po delavcih se lahko pojasni predvsem z večjo produktivnostjo delovne sile, ki je rezultat tehničnega napredka in procesa kapitalskega poglobljanja (World Economic Outlook, 1997).

2.4.3 Okoljevarstveni standardi

Pod okoljevarstvenimi standardi razumemo ureditve za varnost okolja, ki naj bi veljale za vse države. Primeri takšnih standardov so dovoljena uporaba pesticidov in gnojil, upoštevanje standardov za varovanje higiene in varovanje živali in upoštevanje mejnih vrednosti ali zmanjšanje emisij pri proizvodnji dobrin. Pri uveljavljanju ekoloških standardov pa nas spremlja več problemov.

Eden izmed njih je, da se trenutno veljavna določila Svetovne trgovinske organizacije (WTO) osredotočajo le na sam proizvod in njegove fizične lastnosti (Koch E., 2000, str. 175). Če je proizvod označen kot nevaren za prebivalstvo uvozne države, obstaja za državo možnost, da oteži ali prepove uvoz tega proizvoda. To pa ne velja za način proizvodnje končne dobrine. Če je način proizvodnje škodljiv za okolje, država uvoznica s svojo trgovinsko politiko in njenimi elementi ne more vplivati na državo izvoznico in jo prisiliti k načinu proizvodnje, ki bo okolju prijazno.

Konec osemdesetih let so ZDA prepovedale uvoz tune iz držav, ki se ne držijo načinov ribolova po ameriškem zakonu o varstvu živali in morskih bitij. Prepoved so argumentirale z izjavo, da so drugačni načini ribolova škodljivi tudi za druga bitja, še posebej za delfine. Prepoved je prizadela predvsem Mehiko, ki je vložila zahtevo po obravnavi pred sodiščem WTO. To je razsodilo v prid Mehiki in potrdilo, da vsiljevanje nacionalne okoljevarstvene zakonodaje prek restriktivne zunanjetrgovinske politike ni mogoče. Prosta trgovina ima prednost, kar pa postaja vse bolj nevzdržno z vidika ohranjanja ekosistemov.

Dodatna ovira, s katero se soočijo države v boju proti uničevanju našega planeta, je pritisk na lastno industrijo, ki je z novim valom globalizacije še pridobil na velikosti. Globalizacija poveča nabor možnosti za tuje investitorje in olajša premik proizvodnje v druge države. Podjetja si teoretično sama izberejo, pod kakšnimi zakonskimi pogoji si želijo investirati. Če so torej lokalna, nacionalna in regionalna določila o varovanju okolja stroga, se številna podjetja pritožujejo nad dodatnimi stroški. Države, ki se dosledno zavzemajo za varovanje okolja izgubljajo na konkurenčnosti in niso več zanimive za investitorje (Mander / Goldsmith, 2002, str. 380).

Zaradi teh razlogov države kar tekmujejo, katera bo prej zamrznila ali celo odpravila že uveljavljene standarde o varovanju okolja, s tem pridobila več tujih investitorjev in preprečila selitev celotnih panog v tuje okolje. V tem trenutku, v tako globaliziranem gospodarstvu, pa zadostuje že samo grožnja o odselitvi in prične se deregulacija. Strožji zakoni o varovanju okolja postanejo praktično neizvedljivi. Ponesrečen poskus Evropske Unije leta 1992, da bi

obdavčila emisijo ogljikovega dioksida, je odlična ponazoritev problematike. Nasprotniki davka na emisijo ogljikovega dioksida so zagovarjali stališče, da bi s tem ukrepom padla konkurenčnost evropskih podjetij, kajti njihovi konkurenti tega davka ne bi bili prisiljeni plačati in bi zato imeli odločujočo konkurenčno prednost.

Senat Združenih držav Amerike je kot razlog za zavrnitev ratifikacije sporazuma iz Kjota navedel podobne razloge. Ukrepi za zmanjšanje emisij toplogrednih plinov bi škodili ameriškemu narodnemu gospodarstvu in povzročili odhod proizvodnih obratov v manj razvite države, ki k temu sporazumu ne bi bile zavezane.

Ambicioznejši okoljevarstveni programi se ne izvajajo predvsem zaradi pritiskov močnih tradicionalnih industrij. Te industrije imajo že po tradiciji ne samo vplivne lobije v svojih industrijskih združenjih, temveč tudi v samih političnih strankah in sindikatih. Od leta 1991 do 1998 sta npr. naftna industrija in industrija zemeljskega plina v ZDA namenili okoli 53 milijonov ameriških dolarjev za senatorje in njihove volilne boje, od tega 77% za republikance. Denar je strateško vložen z namenom, da se odločujoče senatorje pridobi na svojo stran. Neto donos na takšno investicijo se ne meri samo pri nižjih okoljevarstvenih standardih, pač pa že pri prej omenjenih davčnih olajšavah in subvencijah. Greenpeace je izračunal, da se naftni industriji povrne nazaj okoli 5,2 milijarde do 11,9 milijard ameriških dolarjev (glede na metodo izračuna) na proračunsko leto, brez da bi upoštevali obrambo Perzijskega zaliva in izdatke Pentagona v podobne namene. Na vloženi dolar proti okoljevarstvenim ukrepom dobi naftna industrija torej kar 100 do 224 dolarjev nazaj - donos, ki si ga praktično ni mogoče zamisliti (Bruehl et al., 2001, str. 285, 286).

Z vidika vse večje problematičnosti na področju okoljevarstva je takšen razvoj nedopusten. Če današnji sistem svobodne trgovine in svobode pri iskanju investicijskih lokacij ni zmožen vpeljati določila o varovanju okolja in tako poskrbeti za njegovo ohranitev, potem je ta sistem zgrešen in ga je potrebno zamenjati.

Vendar lahko na problem pogledamo tudi z drugega zornega kota. Različni okoljevarstveni standardi v posameznih državah ne popačijo povsem mednarodne konkurence, saj so zgolj odraz različnih preferenc glede okolja v posameznih državah (Weizsaecker, 1999, str. 165). Prvim je prekomerno onesnaževanje okolja nizko na njihovih preferencah in zato v ta namen žrtvujejo del svojih realnih plač. Tudi "okoljevarstveni dumping" je izraz, ki je v uporabi zaradi preozke perspektive. Na svet se gleda z vidika močno razvitih družb, ki jim ustrezajo močno izrazite preference do čistega okolja. Poenotenje standardov na trenutni stopnji razvoja ekonomsko gledano morda ni najbolj ustrezna pot.

3 BODOČI ODNOS MED DRŽAVO IN MULTINACIONALNIMI KORPORACIJAMI

3.1 Pogajalski model

Da bi lažje razumeli interakcijo med državo in multinacionalno korporacijo, si oglejmo primer pogajalskega modela. Model na sliki 2 je prirejen po Dunningu (Dunning, 1993, str. 552) in je še posebej primeren za proučevanje interakcije med državo gostiteljico in gostujočo multinacionalno korporacijo. Možno pa ga je aplicirati tudi na pogajalski okvir med multinacionalno korporacijo in državo, od koder korporacija prihaja.

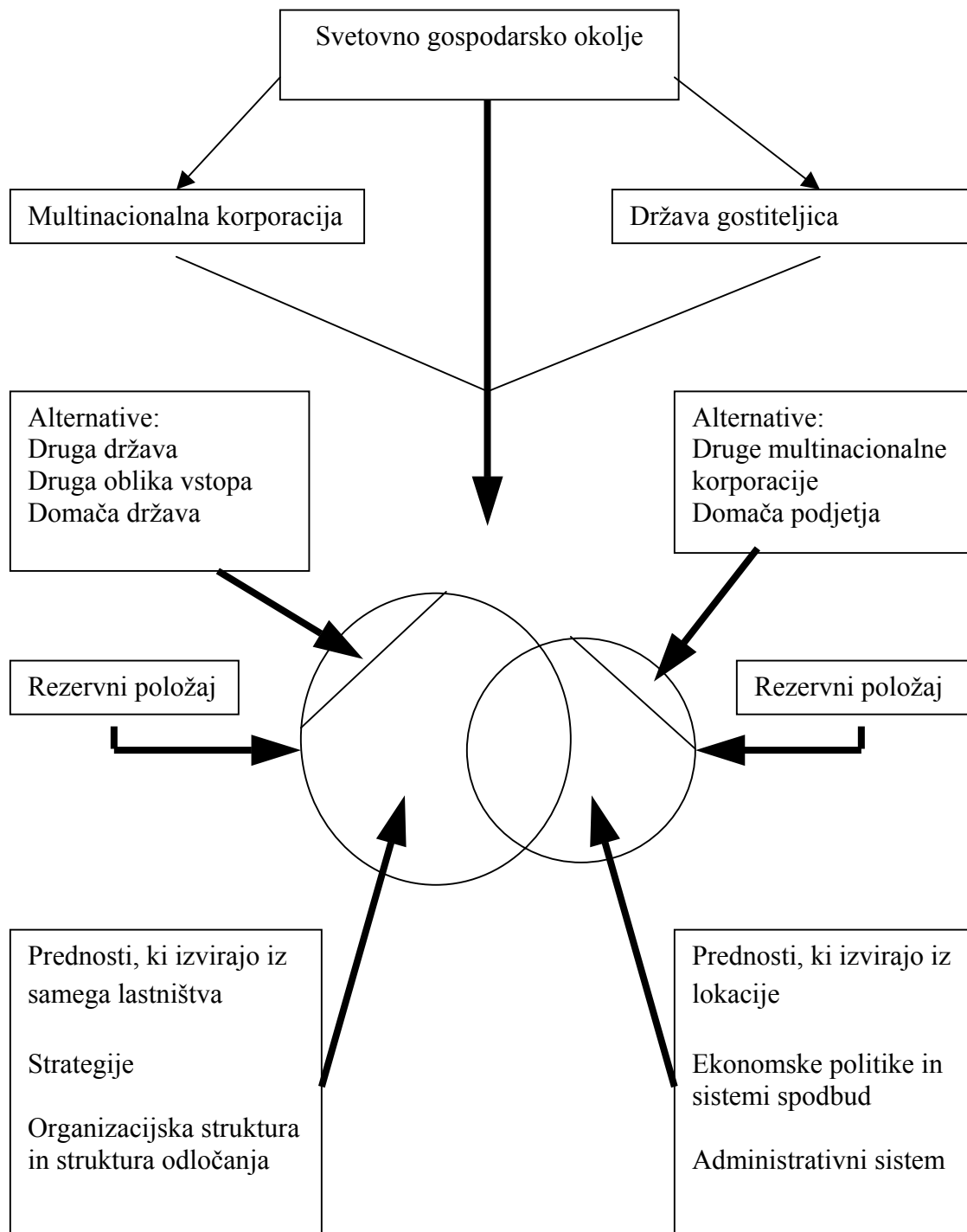
Prvi pogoj, da do pogajanj sploh pride, je ta, da bo načrtovana dejavnost multinacionalke dosegla in preseгла vse oportunitetne stroške. Če ti niso pokriti, se multinacionalka za prihod v novo okolje niti ne bo potegovala. Če so pokriti in celo preseženi, se razdelitev ekonomske rente nato določa glede na pogajalski položaj in pogajalske zmožnosti obeh strani.

Izid pogajanj je odvisen od vrednosti oportunitetnih stroškov, od koristi, ki se jih nadeja multinacionalna korporacija in od koristi, ki naj bi jih multinacionalka prinesla državi gostiteljici. Multinacionalka bo imela trdnejši položaj, če so njeni oportunitetni stroški nizki in če država gostiteljica pozitivno označi prispevek podjetja k njenim ekonomskim in socialnim ciljem. Nasprotno bo država gostiteljica v boljšem položaju, ko ima multinacionalki veliko ponuditi, hkrati pa ima možnost pridobiti sredstva in spretnosti multinacionalke drugje ali pa jih je sposobna zagotoviti sama.

Izid je odvisen tudi od samih pogajalskih sposobnosti podjetja ali države, ki se pridobijo s poznavanjem druge strani, kakšen je njihov pogled o tem, kaj nudi eden in kaj drugi (problem asimetričnosti informacij) in seveda z relevantnimi pogajalskimi izkušnjami in spretnostmi.

Kakorkoli že, potem ko se investicija dejansko uresniči, se strani želita ponovno pogajati o dolžnostih in pravicah multinacionalke v državi, predvsem ker se lahko relativni pogajalski položaj ene ali druge strani po izvedbi investicije spremeni. Na eni strani želi država ponovno določiti pogoje, pod katerimi se bo razdeljevala dodana vrednost, ker se pogajalska moč multinacionalke po investiciji v negibljivo tovarno in opremo ponavadi zmanjša. Po drugi strani se morda spremeni narava investicije in podjetje npr. vlaga več v raziskave in razvoj ali racionalizira naložbo. V tem primeru si želi podjetje še enkrat obravnavati celotni sporazum, še posebej v delu, ki se dotika omejitve določenih aktivnosti.

Slika 2: Multinacionalne korporacije in država gostiteljica - pogajalski okvir



Vir: Dunning, 1993, str. 552.

Na koncu moramo upoštevati še dinamični vidik pogajalskega procesa. Države postopoma spreminjajo splošne ekonomske strategije oz. samo določene dele ekonomskih politik in tako postanejo bolj ali manj privlačne za tuje investitorje ter vplivajo na sposobnost uspešnega pogajanja. Kot primer naj navedem sprostitev zahtev po obsegu delovanja, liberalizacijo zahtev po reinvestiranju dobička in odstranitev strukturnih napak trga. Če je ravnanje države primerno nastalemu položaju, lahko v takih primerih pridobita obe strani.

Skratka, relativna pogajalska moč, multinacionalnih korporacij na eni in držav na drugi strani, je odvisna od zanimivosti multinacionalke za državo in obratno, pomembno pa je tudi v katerem časovnem trenutku se strani pogajata (relativne prednosti se skozi čas spreminjajo) (Barer / Epstein / Pollin, 1998, str. 108). Poglejmo si sedaj, kako sama panoga vpliva na pogajalski položaj. V nekaterih panogah pridejo v poštev skoraj vse države, pri drugih pa zaradi omejitev ostane v ožjem izboru le manjše število držav. Spet druge panoge zahtevajo določene kvalifikacije pri delovni sili po zmerni ceni, ki jih nekatere države niso zmožne ponuditi. Določene države imajo specifične lokacijske prednosti, kot je npr. vstopna točka za velik trg ali pa imajo izjemno velik in hitro rastoč trg in si na ta način pridobijo ugodno pogajalsko izhodišče.

Vendar tudi multinacionalne korporacije tekmujejo za vstop v privlačne države gostiteljice. Zelo očiten primer je kitajsko pogajanje z različnimi podjetji iz avtomobilske industrije za partnerstvo pri proizvodnji novega "avta za ljudstvo" ob koncu prejšnjega desetletja. Vsa podjetja (med njimi tudi Daimler - Chrysler, BMW in Volkswagen) so zaradi velikega potenciala trga ponudila zelo konkurenčne ponudbe. Bitka za trg še traja, trenutno najbolj odmeva nedavni vstop BMW s povsem novo tovarno.

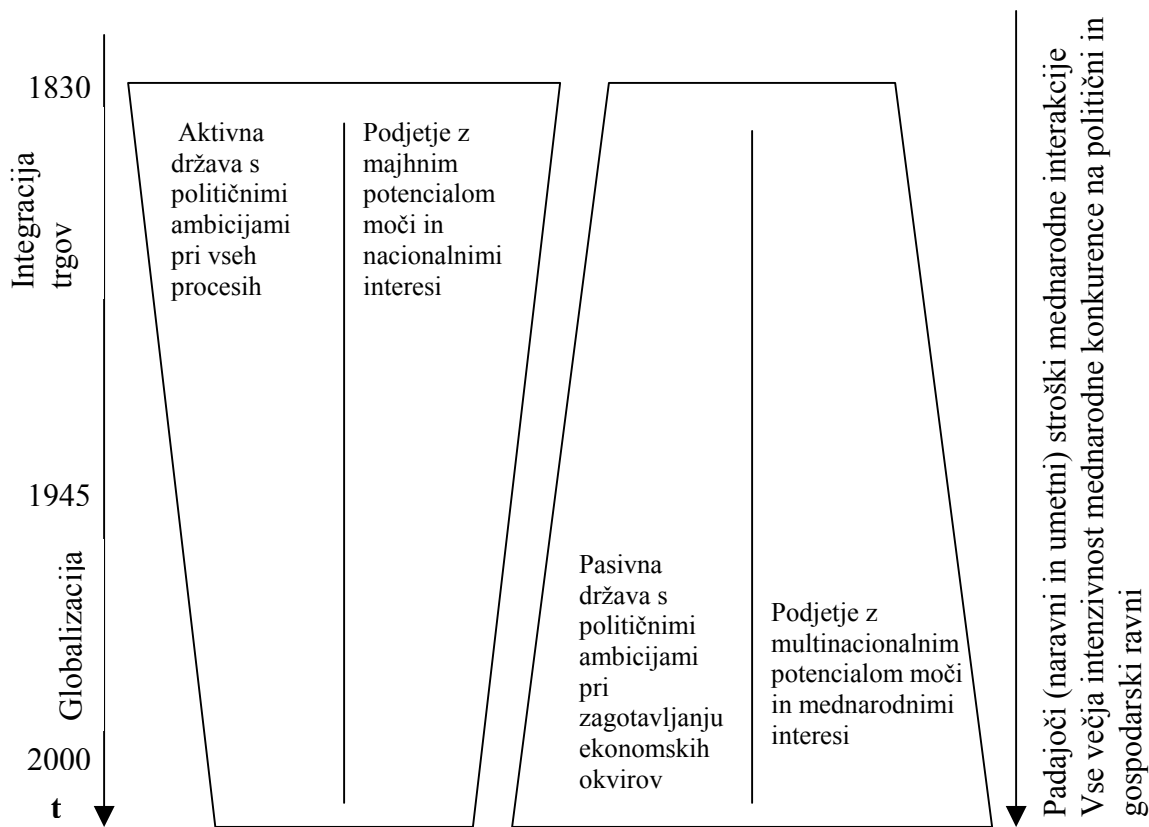
Kljub temu, da nekatere države v razvoju nimajo prave ponudbe privlačnih proizvodnih sredstev ali drugih prednosti lokacije, si vseeno lahko povečajo svojo moč takoj po vstopu multinacionalke v državo. V velikem številu panog ima podjetje s postavitvijo novih obratov oz. vstopom na tuj trg visoke nepovratne stroške in se ne more povsem svobodno odločati, kje si bo izbralo naslednjo postojanko. Poleg samih nepovratnih stroškov v obliki fizične investicije sem prištevamo še zgrajene mreže dobaviteljev ter drugih ustaljenih aktivnosti, za katera so potrebni čas in ostali redki viri.

Kar pa seveda ne pomeni, da lahko država v takem primeru počne, kar se ji zahoče, kajti negativno ravnanje bo prizadelo njene potencialne posle z drugimi velikimi multinacionalnimi korporacijami in odločilno vplivalo na njeno bodočo gospodarsko rast in blaginjo prebivalstva.

3.2 Dinamični vidik položaja moči

Kapitalizem je ekonomski sistem, kjer ekonomski faktorji delujejo na področju, ki je večje kot bi ga lahko nadzorovala katerakoli politična entiteta. Zasebna podjetja so v zadnjih desetletjih močno povečala polmer svojega delovanja in s tem povzročila dodatno oddaljevanje gospodarstva izpod nacionalne politične sfere. Pri tem je zaenkrat še neupravičeno govoriti o popolnem odvzemu moči državi, vsekakor pa je mogoče opaziti spremembe pri delovanju držav. Predvsem je vedno težje vplivati na alokacijo stvarnega in človeškega kapitala, tako znotraj države kot tudi na mednarodni ravni. Očitno se je izkazala teritorialna omejenost državnih pristojnosti v obdobju rastoče konkurence med sistemi kot trajna slabost državne monopolne moči v primerjavi z mobilnimi posamezniki in podjetji. Pri tem lahko nenazadnje pomislimo tudi na vpliv učinkov globalizacije na razpad centralnoplanskih gospodarstev vzhodne Evrope.

Slika 3: Sprememba položaja moči v procesu globalizacije



Vir: Koch L., 2000, str. 206.

Posledica nastalega globalnega položaja je delna zamenjava vlog med podjetji in državo. Medtem ko je država nekaj časa lahko aktivno postavljala okvir, v katerem so morala delovati podjetja, ji dandanes pripada vse bolj pasivna vloga, pri kateri zgolj reagira na odločitve podjetij. Multinacionalne korporacije imajo več moči ne samo pri določanju političnih smernic in oblikovanju končnih odločitev pri mednarodni politični ekonomiji, ampak tudi pri vplivu na kulturne in družbene vrednote ter pri ustvarjanju življenjskih priložnosti posameznikov.

V prihodnosti lahko pričakujemo, da se bo podoben trend nadaljeval. Še posebej na to kaže dejstvo, da si veliko držav prizadeva ustvariti supranacionalne zveze, ki bodo še dodatno obremenile princip suverenosti in zameglile meje med notranjim in zunanjim. Podobne ambicije so jasen dokaz za reakcijo držav, ki se z lastno fleksibilnostjo niso več zmožne prilagoditi veliki hitrosti globalizacijskega procesa. Če torej ne morejo aktivno oblikovati razvoja, se poskušajo vsaj prek intenzivnejše vpletenosti v svetovni izmenjavi blaga in proizvodnih faktorjev izogniti grozečemu upadu blaginje.

Pri tem lahko smatramo regionalizacijske tendence kot prvo stopnjo na poti k še večji liberalizaciji. Baldwin (1997, str. 885) je uporabil slikovito primerjavo: »Če je razlaga z dominami pravilna, je regionalizacija močna sila pri multilateralni liberalizaciji.« V ozadju domino efekta je napredno multinacionalno delovanje podjetij, ki dodatno spodbujajo liberalno orientirane interesne skupine.

3.3 Multilateralni odgovor na dejavnosti multinacionalnih korporacij

Posamezne države se v svoji osnovi trudijo vplivati na dejavnost multinacionalnih korporacij. Ugotovile so, da enostranski odgovor ni bil vedno uspešen in ne vodi k optimalnemu rezultatu. Posamezne države se niso zmožne bojevati proti različnim strukturnim pomanjkljivostim trga, ki izvirajo iz določenih aktivnosti multinacionalnih korporacij. Skupno delovanje večjega števila držav bi te pomanjkljivosti morda odpravilo.

Obstajajo trije glavni razlogi za multilateralni odgovor na širjenje multinacionalk. Prvi razlog je vedno šibkejši položaja držav pri pogajanjih, ki se kaže v nezmožnosti, da bi si zagotovile vsaj del dodane vrednosti, ki jo proizvede multinacionalka ali da bi učinkovito vplivale na vzorce obnašanja podjetij. Rešitev se ponuja v obliki skupne usklajene politike večjega števila držav nasproti multinacionalkam ali pa uvedba obvezujočega sporazuma o smernicah za delovanje multinacionalk in njihovih podružnic.

Drugi razlog se pojavlja v državah, ki niso dovolj privlačne za tuje investicije oz. kjer strukturne tržne motnje investicije celo prepovedujejo. V tem primeru bi lahko bilo meddržavno sodelovanje za zmanjšanje oz. odpravljanje ovir upravičeno.

Tretji razlog se pojavi, kadar je politika posamezne države neučinkovita, ker jo izničijo druge države. Mogoče je npr., da je omejitev pri nakazovanju dividend države gostiteljice v nasprotju z interesi plačilne bilance države, ki investira. Investicijska politika, ki uničuje svoje sosede, je ponavadi suboptimalna z vidika svetovne blaginje in multilateralno sodelovanje bi razrešilo podobne konflikte.

V skrajnih primerih multinacionalne korporacije ne poberejo samo celotne ekonomske rente, ampak izvajajo tudi aktivnosti, ki jih pod normalnimi pogoji nikoli ne bi. Pomanjkanje pogajalske moči s strani države je lahko rezultat neznanja, pomanjkanja izkušenj ali pa preprosto neprimerne politike. Drugače povedano, izraža monopolistični položaj multinacionalnih korporacij nad redkimi viri in trgi, ki jih oskrbujejo.

V vseh primerih si države lahko pomagajo z eno od štirih oblik nadnacionalnega delovanja.

Prva oblika je združitev držav in oblikovanje enotne politike proti aktivnostim multinacionalk, s čimer si države izboljšajo svoj pogajalski položaj. To bi lahko bil tudi eden primarnih razlogov za integracijo držav v razvoju. Takšno ravnanje zmanjša tako verjetnost, da bi multinacionalka medsebojno izigrala države, kot tudi zmanjša verjetnost izkoriščanja določene države, ker bi to verjetno imelo neposreden vpliv na zmanjšanje dobička v drugi državi iste integracije. Do kakšne mere bo takšen sporazum uspešen, je odvisno od številnih dejavnikov. Na koncu pa mora enotna politika prinesiti več koristi, kot če bi država ostala sama. Vendar je za določena področja lažje urediti enotno politiko, za druga je stvar popolnoma nemogoča. Tako je v EU npr., urejena skupna politika glede konkurence. Na drugi strani se nikakor ne morejo dogovoriti o skupnem obdavčenju pravnih oseb. Prav tako ne najdejo skupnega jezika pri obveznem tedenskem delovnem času, za državne pomoči za raziskave in razvoj, pri socialni politiki in pri drugih faktorjih, ki vplivajo na dotok investicij.

Druga oblika je zagotavljanje pomoči državam pri vodenju politik za multinacionalne korporacije z dodatnim izobraževanjem vladnih pogajalcev. Pri tem jim že od leta 1974 pomaga UNCTC⁵, ki zbira informacije o multinacionalnih korporacijah, ocenjuje posledice njihovega delovanja in svetuje, kako naj države maksimirajo neto koristi iz tega naslova. Svetovanje poteka na dva načina. Prvi so mednarodne delavnice, kjer obdelujejo teme povezane z multinacionalkami (transferne cene, prenos tehnologije, investicijske spodbude,

⁵ United Nation Centre on Transnational Corporations, ki ga je nadomestil UNCTAD

upravljanje z joint venture itd.). Na delavnicah strokovnjaki in ostali udeleženci izmenjujejo znanje in izkušnje o posledicah politik za spodbujanje tujih investicij. Drugi način je individualno svetovanje, ko svetovalci obiščejo določeno državo in se ukvarjajo s točno določenim problemom (priprava ureditev in zakona za tuje investicije, oblikovanje kodeksa ravnanja pri prenosu tehnologije, prestrukturiranje davčne politike v luči dejavnosti multinacionalnih korporacij itd.).

Tretja oblika odgovora na vse večjo moč multinacionalnih korporacij je uvedba mednarodno sprejemljivih kodeksov vedenja in priporočil obnašanja. Sklenjeni so v okviru vlad posameznih držav ali pa regionalnih (OECD) in mednarodnih institucij (UNCTAD). Priporočila so pripravili tudi v trgovinskih zbornicah, trgovinskih združenjih in v multinacionalkah samih. Kodeksi in priporočila sicer nimajo pravne veljave, a kažejo na pripravljenost tako korporacij kot držav, da jih upoštevajo, razen, če učinkujejo v nasprotju lastnim ekonomskim ali političnim interesom.

Najpomembnejša so priporočila OECD za ravnanje multinacionalk in kodeks vedenja UNCTC. Namen prvega je predvsem opozoriti multinacionalne korporacije na teme, ki so občutljive narave za države gostiteljice, in jih spodbuditi, da se obnašajo na način, ki je v skladu z blaginjo države, v kateri delujejo. Priporočila sicer niso pravno zavezujoča, vseeno pa se države ne obotavljajo pri imenovanju podjetij, ki bi jih kršila, ter jim na ta način povzročajo škodo. Po drugi strani so priporočila OECD namenjena državam, ki naj bi se obnašale do domačih in tujih podjetij enako in enakopravno. Še bolj ambiciozen je kodeks, ki ga je pripravil UNCTC in se je kasneje uveljavil pod UNCTAD. Namen je bil že pred desetletjem, da vsaj glavna določila tega kodeksa postanejo tudi pravno zavezujoča. Vendar je zaradi zelo raznovrstnih gospodarskih in kulturnih značilnosti držav in njihovih različnih potreb in pričakovanj pri pritegovanju investicij vprašljivo, če se kakršenkoli splošen kodeks sploh lahko smiselno uveljavi. Vendar je že sam pogovor o uvedbi kodeksa povzročil, da se le-ta vsaj delno uvede v prakso kot priporočilo državam in multinacionalkam in jim služi kot informativna podlaga za ustvarjanje lastnih načel. Toda na koncu koncev vseeno ni pravno zavezujoč in se ga podjetja držijo le v normalnih okoliščinah, ko pa pride do večjih neskladij z delovanjem podjetja, ga seveda skoraj brez posledic kršijo.

Četrta rešitev v okviru nadnacionalnega odgovora je oblikovanje primerne mednarodne strukture, ki bi postavila osnovna pravila delovanja multinacionalk in opazovala in sankcionirala nepravilne odgovore držav na ta pravila. Točno to je v začetku uspešno počel WTO. Po štirih relativno uspešnih desetletjih je WTO na koncu naletel na probleme, ko so zunanja trgovina in investicije postale neločljivo povezane. Odziv na probleme sta bila TRIMS (trade-related investment measures) in TRIPS (trade-related intellectual property

policies), ki sta le delno učinkovita. Pomanjkljivosti skušajo rešiti v okviru novih krogov pogajanj WTO. Če tudi dodatne modifikacije ne bodo učinkovite, bi morda morali razmisliti o novi, drugačni obliki struktur nadzora.

Kljub vsemu nihče ne more zanikati, da so odnosi med vladaми postali veliko bolj podobni odnosom med podjetji. Države, tako kot podjetje, tekmujejo za iste redke vire in možnosti in rezultat je oligopolistično obnašanje držav na številnih političnih področjih in pri trgovini. Podobno kot v gospodarskem sektorju je lahko konkurenca med oligopolisti uničujoča. Zato se morajo natančno določiti pravila igre. Da bi se to doseglo, je potrebno povsem prevetriti čezmejno trgovino in jo prilagoditi multinacionalizaciji proizvodnje in dejavnostim globalnih podjetij. Drugače obstaja resna možnost, da se koristi, ki jih ponuja globalizacija, zelo zmanjšajo, če ne že popolnoma izničijo.

3.4 Nevladne organizacije

Pomemben vpliv pri nadzoru multinacionalnih korporacij in vplivu na njihovo ravnanje imajo mednarodne nevladne organizacije. Nevladne organizacije, ki delujejo multinacionalno, so vse pogosteje edini vir informacij o onesnaževanju okolja in upoštevanju varnostnih standardov v oddaljenih proizvodnih obratih multinacionalnih korporacij. Velikokrat to pomeni, da multinacionalne korporacije sploh ne morejo izkoristiti potencialnih stroškovnih prednosti, ki izhajajo iz manj strogih ureditev v posameznih državah, ker jih nevladne organizacije silijo k uvedbi strožjih in zato dražjih standardov.

Število mednarodnih nevladnih organizacij je v zadnjih letih močno naraslo. Njihovo pomembnost se lahko meri z udeležbo pri celotni razvojni pomoči, kjer so udeležene kar s 13% (Berg, 2001, str. 74). Odstotek se je do danes verjetno močno povečal glede na to, da se obseg državnih pomoči znižuje. Dogodki v povezavi s Seattlom, Davosom in Genovo verjetno napovedujejo, da bo politiko tako držav kot multinacionalk vse težje voditi mimo nevladnih organizacij pod okriljem npr. Greenpeaca, antiglobalistov itd.

Če torej drži, da se odnosi dandanes vse težje koordinirajo pod okriljem držav in njihovih institucionalnih ureditev, ampak predvsem s pomočjo nevladnih hibridnih oblik (supranacionalne oblike, ki jih oblikujejo nevladni akterji) in da pripravljenost zagotavljanja dobrin na privatni ravni raste, je potrebna tudi s tega stališča sprememba v teoriji ekonomske politike, ki naj se spremeni v ekonomsko teorijo vladanja (Berg, 2001, str. 75). Teorija bi združevala interakcijo med državo, družbo in gospodarstvom in sistematično premagovala položaj zapornikove dileme pri uveljavljanju ekoloških in socialnih standardov vseh udeleženih subjektov.

Sprememba je upravičena predvsem s tem, da nedržavnim institucijam vse bolj uspeva delovati tudi prek državnih meja. Če ponudba na transnacionalnem nivoju raste, bi morda lahko iz tega sklepali, da pomembnost nacionalne države pada. To pa ima posledice tudi za zagotavljanje javnih dobrin in spremenjeno vlogo države. Vendar ostajajo odprta še številna vprašanja kot npr., kakšne posledice ima globalizacija na sposobnost države, da vzpostavi red, ki ga preferirajo volivci. Drugo vprašanje je vprašanje možnih posledic, ki jih ima širjenje interneta na politično avtonomijo na državni ravni (Elkin-Koren, Salzberger, 2000, str. 558-581).

3.5 Prihodnost multinacionalnih korporacij, države in globalne ekonomije

Pregled gibanja mednarodne proizvodnje v zadnjih dveh desetletjih kaže, prvič, na trend globalizacije proizvodnje in trgov multinacionalnih korporacij ter bolj integriranega nadzora nad delovanjem multinacionalk. Poleg tega multinacionalne korporacije prilagajajo svoje proizvode in marketing v skladu s posebnimi faktorji, ki so prisotni na posamezni lokaciji in potrebami kupcev v tem okolju.

Drugič, opazne so številne strukturne spremembe tako v geografski, kot tudi v industrijski sestavi dejavnosti multinacionalnih korporacij. Posebno opazen je bil v osemdesetih letih vzpon Japonske kot investicijske velesile, vzpon obsega investicij v ZDA, rast dvostranskih investicij v določenih industrijah in povečana vloga prevzemov pri vstopu na tuje trge. V devetdesetih letih pa je bilo opazno odpiranje srednje in vzhodne Evrope, integracija Evrope in obeh Amerik ter Vzhodne Azije in Pacifika, ki bodo še razširili vlogo multinacionalk v globalnem gospodarstvu.

Vsi dogodki vodijo do sprememb pri kontaktu med strateško vlogo podjetij in strateško politiko nacionalnih vlad in njihov odgovor na položaj v svetovnem gospodarstvu in kako lahko njihove politike v okviru tržnega sistema povečajo konkurenco lastnih podjetij in redkih virov.

Politični in ekonomski scenarij, ki se nenehno spreminja, vodi k pospešitvi aktivnih strategij podjetij in držav. Strategije podjetij krojijo svetovne gospodarske dogodke tako kot svetovni gospodarski dogodki krojijo strategije podjetij. Tudi države so postale bolj aktivne pri dinamičnem prestrukturiranju mednarodne proizvodnje.

Vloga države se bo v prihodnosti še spremenila. Vse prepogosto so bile aktivnosti države v nasprotju s tržnimi in podjetniškimi dejavnostmi. Trenja med državo in multinacionalkami se

bodo gotovo še nadaljevala, vendar pa bo za premagovanje neučinkovitega trga na mednarodni ravni za države bolje, da sodelujejo (namesto da se bojujejo) s podjetji. Še posebej, ker se države že zavedajo pomembnosti prisotnosti multinacionalk in njihovih tehnoloških in organizacijskih sredstev za lastno konkurenčnost. Na ta način bi spremenili velikokrat izraženo misel, da je odnos med gospodarstvom in politiko igra z ničelno vsoto (gospodarstvo naj bi pridobilo na račun politike) in jo spremenili v igro s koristmi za vse udeležene strani.

Brez dvoma imajo gospodarske spremembe značilen vpliv na politične procese in rezultate. Močnejša vpetost držav v svetovno gospodarstvo ima najprej fiskalne posledice, ki vplivajo na delež države v BDP. Drugič, rastoča integracija finančnih trgov prisili državne organe, da regulacijo mednarodno delujočih bank prilagodijo spremenjenim pogojem. Tretjič, rastoča mobilnost kapitala vodi v izogibanje davčnim omejitvam. Države se skušajo odzvati z rešitvijo na mednarodni ravni. Nenazadnje pa integracijski procesi vplivajo na mednarodno politično ekonomijo, ko pod določenimi pogoji pospešijo politično fragmentacijo (Dunning, 1993, str. 615).

Vplivi svetovnega gospodarstva na ravnanje države se vseeno ne morejo razlagati zgolj kot premik moči od države k trgu. Liberalizirani trgi in močnejša integracija zaenkrat empirično ne povzročajo upadanja števila državnih intervencij. Več ekonomske konkurence ne pomeni avtomatično manj države. V veliko primerih je ravno obratno, da državni organi urejajo procese tržne liberalizacije. Empirični podatki celo nakazujejo, da države pod določenimi pogoji tudi v primeru velike mobilnosti kapitala uspešno povečujejo obseg državne kontrole v lastni ali pa kolektivni obliki.

Države skoraj niso izgubile kontrole nad gospodarskim in družbenim dogajanjem, nasprotno, nadgradile in reorganizirale so jo, pa naj bo prek ekoloških ali socialno političnih ukrepov, konkurenčnega prava, subvencij vseh vrst, delovnih pravil ali fiskalnih določil. Spremembe v svetu ne vplivajo na vse države enako. Odvisno od oblike notranjih institucij, gospodarskih interesov in oblike sodelovanja v svetovnem gospodarstvu so države izbrale različne ekonomske, socialne in okoljevarstvene politike. Konvergenca k deregulaciji in liberalizaciji pa še ne pomeni konvergence k več trga in manj države. Država je in bo še nekaj časa obstajala.

Brez delujočih notranjih sistemov nagrajevanja in socialnega usklajevanja, in dobro delujočih arbitražnih mehanizmov za mednarodno trgovino in neto tuje investicije bi globalizacija verjetno izgubila svojo inercijo. Države ravno tako priznavajo, da trg ni prosto blago. Potrebno ga je ustvariti in vzdrževati, kar zahteva čas in druge vire. Samo države so trenutno sposobne

zagotoviti in vzdrževati takšne sisteme. A če dobro delujejo prinesejo korist tako celotni skupnosti kot tudi posameznim udeležencem trga. Zato morajo države prevzeti odgovornost in maksimirati neto družbene koristi trga. Takšna vloga je približno enako oddaljena tako od laissez faire kot od nekdanje intervenistične vloge države.

3.6 Nov družbeni red in vpliv na razdelitev blaginje

Svetovna blaginja se ponovno porazdeljuje. Pri tem gre za razdeljevanje tako med nemobilnimi in mobilnimi produkcijskimi faktorji, kot tudi za porazdeljevanje moči med bolj mobilnimi multinacionalnimi korporacijami in manj mobilnimi nacionalnimi vladami.

Pri delitvi blaginje in stabilnosti posameznih držav znotraj regije je pomembno, kakšno moč oz. pogajalsko izhodišče si v družbeno delitvenem boju pridobijo posamezni akterji (država, multinacionalne korporacije in interesna združenja) s samo institucionalno ureditvijo. Pri tem gre za vse večjo soodvisnost med ekonomskim in političnim redom kot tudi med ekonomskimi in političnimi trgi. Trg je postal institucija, ki jo skupaj dinamično oblikujeta vlada in korporacije. Rezultat medsebojne interakcije je ne samo ustvarjanje bogastva, ampak tudi drugačna distribucija blaginje in moči (Sally, 1994, str. 166). Razdelitev je asimetrična med podjetji in državami in se razlikuje med državami s strukturno različnimi institucionalnimi ureditvami. Vzpon pomembnosti podjetja v multinacionalno in managersko institucijo na koncu dvajsetega stoletja je v veliki meri posledica in vzrok preobrazbe trgov in povzroča globoke spremembe pri vlogi oblasti in države.

Kako se bo v prihodnosti razdeljevala blaginja je odvisno tudi od družbene sprejemljivosti razlik v prejetih dohodkih. Politična naklonjenost k prerazdelitvi se povečuje z večjim obsegom prerazdelitev (Berthold, 1996, str. 15). Odnos do razlik v dohodku se poslabša, če je dohodek določen diskrecijsko in ne na podlagi tržnih sil. Zaradi tega se konflikti v socialno usmerjenih državah zaostrojujejo. Nasprotno so potem za globalizacijo značilne naraščajoče razlike v dohodkih in je družba do tega problema vse strpnejša (čeprav je preobrazba kot vidimo v Sloveniji in drugih tranzicijskih državah zelo počasna).

Ob prilagajanju globalizacijskim procesom je pomembno, kako hitro družba privzame določeno mišljenje, proces, ki je v demokratičnih strukturah potreben za vsako večjo reformo. Najprej je potrebno, da družba zazna krizno situacijo, poveča ozaveščenost in ustvari reformam prijazno okolje. Lahko predpostavimo, da se na podlagi gospodarskih povezav svetovnih razsežnosti, takšni krizni impulzi hitreje prenašajo in se tudi dolgoročno izboljšuje družbena sposobnost reformiranja.

Nadaljnji pomemben vidik za mednarodno razdeljevanje blaginje je, kako močno so multinacionalne korporacije vpletene v nacionalne in regionalne poslovne mreže, ki zagotavljajo obstoj multinacionalke v trenutnem prostoru in tudi prinaša koristi gospodarskemu prostoru, ne da bi država s svojimi instrumenti obvezala multinacionalke ostati na trenutni lokaciji. Narava interakcije med državnimi institucijami in privatnim sektorjem je odvisna tako od navezanosti na trenutno lokacijo, kot tudi od mešanice hierarhij, poslovnih mrež in trgov. Veliko globalnih visoko tehnoloških podjetij upravlja z obsežno notranjo nabavno verigo, a so hkrati tudi vpete v številne regionalne proizvodne sisteme, kjer prevladujejo zunanje poslovne mreže in druge tržne povezave. To pomeni, da je relativna moč globalnih akterjev v ekonomsko politični konkurenci interesov posamezne države odvisna od nivoja vpetosti subjekta v dano lokacijo.

Teoretične napovedi možnih sprememb pri delitvi blaginje ni mogoče ločiti od prilagajanja vlog nacionalnih in supranacionalnih ekonomskih politik glede na vse mogočnejše multinacionalne korporacije. Povezovanje svetovnega gospodarstva s sabo prinese tudi pogostejše transnacionalne in globalne probleme (Schulz, 1997, str. 213-222).

Četudi ekonomska globalizacija bolj koristi mobilnim kot nemobilnim produkcijskim faktorjem, je končna delitev blaginje v veliki meri odvisna od trenutnega gospodarsko političnega okolja. Sicer je na eni strani politični prostor držav manjši, vendar to prinaša večjo družbeno zavest o problemu in sproži iskanje inovativnih političnih rešitev, ki delujejo nasproti rastoči neenakosti.

Še bolj pomembno pa bo v prihodnosti, na kakšen način se bodo politiki soočili z dejstvom, da se ob inovacijski konkurenci razpolovna doba znanja niža in se vrednost visoko kvalificirane delovne sile veča. Očitno pridobita na pomenu najnovejše znanje in politika, usmerjena v učinkovito izobraževanje. Pri tem so pomembni stroški dostopa do globalnih informacijskih povezav, kako poteka priprava in redukcija dosegljivih informacij in katere sposobnosti so potrebne za fleksibilno interpretacijo in uporabo novega znanja. Države morajo kot primarni cilj preobraziti svojo inovacijsko politiko in zagotoviti največjo možno dinamiko v razvoju znanja in njegove uporabe prek:

- prosto dostopnih in preglednih trgov, kar pomeni odpravo protekcionizma v obliki norm in tehničnih standardov,
- deregulacije trgov, kot npr. v telekomunikacijski panogi, ki je vodila v številne uspešne inovacije,
- zagotavljanja varnosti intelektualne lastnine, še posebej v povezavi z internetom,
- deregulacije trga delovne sile, ki bo dovoljevala mobilnost in fleksibilnost posameznikov,

- enostavnega obdavčevanja, ki bo spodbujalo inovacije v okviru državnega finančnega reda,
- ustvarjanja ugodnih okvirnih pogojev za nastanek novih podjetij, predvsem pri vprašanih odgovornosti za podjetniške izgube in dostopu do borznega kapitala, in
- ustvarjanja ugodnih pogojev za sodelovanje visokega šolstva, gospodarstva in države, npr. preko ustreznih informacijskih struktur.

Multinacionalne korporacije ostajajo vsem problemom navkljub, vodilni posrednik pri prenosu in širjenju tehnologij. Razlog za to je predvsem finančna moč multinacionalnih korporacij, ki je potrebna pri začetnem inovacijskem vložku. Lokalni know-how je najpomembnejši kapital držav. Odločilna tehnološka in inovacijska prednost posamezne države je v njeni sposobnosti, da uspešno odpravi bodoče probleme v povezavi med podjetji, visokim šolstvom in raziskovalnimi institucijami. V tem se skriva kakovost »inovacijskega sistema« (Hotz-Hart / Reuter / Vock, 2001, str. 115). Takšen sistem je privlačen za vsako podjetje, ki išče pogoje, ki spodbujajo inovacije in know-how. Podjetja pri tem s svojo prisotnostjo ne ustvarijo samo novih delovnih mest in dohodka, ampak tudi prinesejo lastno znanje in know-how v obstoječ sistem.

Na težavo naletimo, ko skušamo ovrednotiti našete ukrepe, saj absolutno merilo uspeha političnih ukrepov ne obstaja. Objektivni kazalnik uspeha zato nadomestimo s subjektivnimi razlagami. Torej, posamezna investicijska lokacija je deležna zgolj relativnega izboljšanja ali poslabšanja ali povedano drugače, država se lahko glede na izbran kazalnik povzpne ali pade na lestvici mednarodne blaginje. Iz tega razloga lahko le opazujemo in poskušamo ugotoviti trende v razvoju blaginj vsake države posebej. Najrevnejše države na svetu v Afriki se soočajo s političnimi in gospodarskimi pretresi in kot posledico občutijo nizko stopnjo gospodarske rasti, kar nasprotuje konvergenčni teoriji. Proti absolutni konvergenci govorijo tudi kumulativni procesi gospodarske rasti zaradi »spill-over« učinkov in učinkov ekonomij obsega v državah, ki so že zelo dobro integrirane v trgovinske in druge tokove.

V razvitih državah, kjer je splošni nivo intelektualne in družbene infrastrukture širši, se znanje znotraj širokih poslovnih mrež ustvarja veliko hitreje v mnogih sektorjih. Takšno širjenje znanja je manj verjetno v državah v razvoju. Rezultat je bolj verjeten tehnološki razvoj na redkih otokih razvitih držav in še večji prepad v višini BDP med bogatimi in revnimi (Storper, 1995b, str. 403).

Ob tem postaja gospodarska rast in razvoj, ki se nanaša na multinacionalne korporacije, za nerazvite države in za države v razvoju neulovljiva. Razmah v blaginji med bogatimi in revnimi se pogloblja. In tudi za prihodnost ostaja podobna napoved. Države visoko na lestvici

blaginje (glede na BDP) se pohvalijo z največjim potencialom rasti, v podobnem številu pa se tudi države z dna lestvice borijo z velikim potencialom še večje revščine. Kljub temu na regionalnih območjih obstaja določena konvergenca, ki pa vodi zgolj v nastajanje omejenih »konvergenčnih klubov« (Paque, 1995, str. 16-39), ki se še dodatno oddaljujejo od bolj heterogene skupine najrevnejših držav.

3.7 Izzivi politike

Zmanjšati in obvladati kompleksnost sveta zahteva razdelitev v manjše družbene podsisteme, ki izpolnjujejo svoje naloge in tako zagotavljajo stabilnost celotnega sistema. Vendar so podsistemi vse manj nacionalno določljivi, tako da se družbeni problemi ne morejo več tako kot do zdaj reševati zgolj s politično in normativno integracijo (Franz, 2001, str. 357), ampak moramo pozabiti na kategorije zgodovine in na ta način organizirati mehanizme sistema. Kar pa zahteva, da se princip teritorialne suverenosti zamenja s principom funkcionalne suverenosti. Pri tem prenesejo države svoja pooblastila, ki so omejena na lasten teritorij, na supranacionalne gremije (WTO, EU, NATO, ALCA, Združeni narodi in njihove agencije in podobno). Novi nosilci suverenosti so zavezani z jasnimi pravili v mednarodnih pogodbah in naj ne bi mogli prekršiti osnovnih interesov držav. Svetovno tržno gospodarstvo z multinacionalnimi korporacijami potrebuje takšen globalni okvir za svoje delovanje. Kot smo ugotovili že prej, se s pomočjo različnih nacionalnih ureditev dejavnosti multinacionalk ne da več kontrolirati.

Glavno vlogo pri tem igra politika konkurence, na področju katere so v zadnjem času mednarodni konflikti močno narasli (Kleinert / Klodt, 2000, str. 26). Težave, kako priti do jasnih pravil pa so zaenkrat nepremostljive. Prva težava je, kako določiti relevantni trg, za katerega se določajo konkurenčna pravila. Zaradi globalizacije konkurence, ki temelji na znanju, je težko identificirati potencialne tekmece na oddaljenih trgih. Še težje je v času hitrih tehnoloških sprememb napovedati konkurenco, ki bi lahko izvirala iz drugih panog kot rezultat tehnološke diskontinuitete in kombinacije nepovezanih generičnih tehnologij. Drugo vprašanje je povezano s prvim. Ali naj se politika konkurence posveti izključno aktualnim problemom ali tudi možnim bodočim? Multinacionalna podjetja se na negotovost iz prvega vprašanja odzovejo prek strateških partnerstev in prevzemov podjetij, ki se intenzivno ukvarjajo z raziskavami na področjih relevantnih za multincionalko. Tako se vzpostavijo »mrežni oligopoli, ki temeljijo predvsem na znanju« (Mytelka, 1999, str. 45).

SKLEP

Multinacionalne korporacije so si izborile pomembno vlogo v globalnem gospodarstvu. Sodelujejo kar v dveh tretjinah celotne svetovne trgovine. Nekatere so po velikosti ustvarjanja dodane vrednosti že presegle države velikosti Peruja, Češke, Madžarske in Slovenije. Na njihov razmah je odločilno vplivala država s svojo pripravljenostjo, da izvede intenzivno in sistematično privatizacijo, deregulacijo in liberalizacijo gospodarstva. Multinacionalne korporacije so ponujeno priložnost dobro izkoristile in prevzele nadzor nad pomembnimi globalnimi podsistemi v obliki nadzora nad dogajanjem na finančnem trgu, nadzora nad globalno proizvodnjo blaga in njegovo distribucijo, prevzele so nadzor nad pomembnimi naravnimi viri in se tesno povezale v izobraževalni sistem. Države so na drugi strani ob večji preglednosti trgov in boljšega pretoka informacij zašle v medsebojno konkurenco, ki ima vpliv na ustvarjanje blaginje in avtonomnost držav pri oblikovanju ekonomske politike. Države se po svojih močeh prilagajajo nastali situaciji. Pri oblikovanju davčne politike je opazen trend k močnejšemu obdavčevanju manj mobilnih faktorjev kot npr. delovne sile in zniževanju bremena davkov za bolj mobilne faktorje, kot so npr. multinacionalne korporacije. Pri oblikovanju delovnih standardov je opazen trend h konvergenci na nižjem nivoju, vendar so mnenja o dolgoročnih vplivih globalizacije deljena. Podoben je položaj tudi pri okoljevarstveni politiki, ki pa zaradi močnih eksternalij še najmočneje kliče po odzivu na multinacionalni ravni. Zaradi slabšanja položaja države pri pogajanjih z multinacionalnimi korporacijami se posamezne države skušajo organizirati in tako odgovoriti na izzive, ki jim jih postavljajo multinacionalne korporacije in globalizacija. Posebno vlogo pri tem zavzemajo svetovne nevladne organizacije. V prihodnosti se bodo morale države prilagoditi, prevzeti podjetniški način delovanja in ustvariti pogoje, da bi z multinacionalnimi korporacijami sodelovale in ne tekmovala. Na ta način bodo ustvarile igro s pozitivno vsoto in s tem večjo blaginjo svetovnega prebivalstva.

LITERATURA

1. Barer Dean, Epstein Gerald, Pollin Robert: Globalization and Progressive Economic Policy. Cambridge : Cambridge University Press, 1998. 514 str.
2. Barnett Richard J., Cavanagh John: Global Dreams: Imperial Corporations and the New World Order. New York : Simon & Schuster (Touchstone), 1994. 480 str.
3. Baldwin Richard Edward: The causes of regionalism. Oxford : Blackwell, 1997. 865 – 888 str.
4. Beck Ulrich: Was ist Globalisierung? Frankfurt am Main : Suhrkamp, 1998. 268 str.
5. Berg Hartmut: Theorie der Wirtschaftspolitik: Erfahrungen-Probleme-Perspektiven. Berlin : Duncker und Humboldt, 2001. 210 str.
6. Bernauer Thomas: Staaten im Weltmarkt: zur Handlungsfähigkeit von Staaten trotz wirtschaftlicher Globalisierung. Opladen : Leske und Budrich, 2000. 402 str.
7. Berthold Norbert: Arbeitslosigkeit oder Einkommensungleichheit – Flucht globaler Märkte. Würzburg : Bayerische Julius-Maximilians-Universität, 1996. 28 str.
8. Biel Joern: Multinationale Unternehmen : Probleme und Kontrolle auf internationaler, regionaler und nationaler Ebene. München : Florentz, 1979. 417 str.
9. Bruehl Tanja et al: Die Privatisierung der Weltpolitik. Bonn : Dietz, 2001. 312 str.
10. Cassel D.: Entstehung und Wettbewerb von Systemen. Berlin : Duncker & Humboldt, 1996. 311 str.
11. Daeubler Wolfgang: Transnationale Konzerne und Weltwirtschaftsordnung. Baden - Baden : Nomos Verlagsgesellschaft, 1978. 261 str.
12. De Grauwe P., Camerman F.: How Big are the Big Multinational Companies?, [URL: [http://www.econ.kuleuven.ac.be/ew/academic/intecon/Degrauwe/PaulDe Grauwe.htm](http://www.econ.kuleuven.ac.be/ew/academic/intecon/Degrauwe/PaulDe%20Grauwe.htm)], januar 2002.
13. Die Gruppe von Lissabon: Grenzen des Wettbewerbs: die Globalisierung der Wirtschaft und die Zukunft der Menschheit. München : Luchterhand, 1997. 192 str.
14. Dunning John H.: Multinational Enterprises and the Global Economy. Wokingham : Addison – Wesley Publishers, 1993. 617 str.
15. Elkin-Koren Niva, Salzberger Eli M.: Law and Economics in Cyberspace v International Review of Law and Economics – New York : Elsevier, 2000, str. 558-581.
16. Franz Wolfgang et al: Wirtschaftspolitische Herausforderungen an der Jahrhundertwende. Tübingen : Mohr Siebeck, 2001. 554 str.
17. Froehlich Friedrich Wilhelm: Multinationale Unternehmen : Entstehung, Organisation und Management. Baden - Baden : Nomos Verlagsgesellschaft, 1974. 207 str.
18. Froemer Friedhelm: Multinationale Unternehmen : eine Bestandsaufnahme mit Einführung und Dokumentation der Meinungen, Forderungen und Vereinbarungen. Leverkusen : Heggen, 1977. 286 str.
19. Galeano Eduardo: Las venas abiertas de América Latina. México : Siglo XXI, 1971. 486 str.
20. Gerken L., Beermann A.: Europa zwischen Systemwettbewerb und Harmonisierung. Europäische Ordnungspolitik im Zeichen der Subsidiarität. Berlin : Springer, 1995. 344 str.
21. Haufler Andreas: Taxation in a Global Economy. Cambridge : Cambridge University Press, 2001. 334 str.

22. Hirschmann A.: Exit, Voice and Loyalty – Responses to Decline in Firms, Organizations and States, Cambridge : Harvard University Press, 1970. 286 str.
23. Hotz-Hart Beat, Reuter Andreas, Vock Patrick: Innovationen: Wirtschaft und Politik im globalen Wettbewerb. Bern : Lang, 2001. 374 str.
24. Huebner Kurt: Der Globalisierungskomplex: grenzenlose Oekonomie – Grenzenlose Politik? Berlin : Ed.Sigma, 1998. 375 str.
25. Kindleberger Ch.: American business abroad: six lectures on direct investment. New Haven : Yale University Press, 1969. 279 str.
26. Kleinert J., Klodt H.: Megafusionen – Trends, Ursachen und Implikationen. Tuebingen : Kieler Studien 302, 2000.171 str.
27. Koch Eckart: Globalisierung der Wirtschaft: ueber Weltkonzerne und Weltpolitik. Muenchen : Vahlen, 2000. 217 str.
28. Koch Lambert T.: Relativer Wohlstand der Nationen im Globalisierungsprozess. Baden - Baden : Nomos Verlagsgesellschaft, 2000. 253 str.
29. Lachmann Werner, Farmer Karl, Haupt Reinhard: Globalisierung: Arbeitsteilung oder Wohlstandsteilung. Muenster : LIT, 1998. 165 str.
30. Mander Jerry, Goldsmith Edward: Schwarzbuch Globalisierung. Muenchen : Riemann, 2002. 523 str.
31. Mytelka Lynn Krieger: Competition, Innovation and Competitiveness in Developing Countries. Paris : OECD, 1999. 215 str.
32. Oldag Andreas: Eifersucht und goldene Aktien. Die Sueddeutsche Zeitung, 03.05.2001. str. 25-26
33. Paque Karl-Heinz: Gibt es auf lange Sicht eine internationale Konvergenz der Pro-Kopf-Einkommen? Kiel : Institut fuer Weltwirtschaft, 1995. 39 str.
34. Reichel Richard: Markt oder Moral? Frankfurt am Main : Fischer Taschenbuch Verlag, 1994. 246 str.
35. Sally Razeen: Multinational Enterprises, Political Economy and Institutional Theory: Domestic Embeddedness in the Context of Internationalization. London : Routledge, 1994. str.161 – 192.
36. Schmid Klaus-Peter: Deutschland gegen alle. Die Zeit, 13.07.2001. str. 27
37. Schulz Manfred: Entwicklung : die Perspektive der Entwicklungssoziologie. Opladen : Westst. Verlag, 1997. 437 str.
38. Sinn H.W.: How Much Europe? Subsidiarity, Centralization and Fiscal Competition. Muenchen : CES Working Paper Series, 1993. 34 str.
39. Storper Michael Charles: Territories, Flows and Hierarchies in the Global Economy. Zuerich : Rueegger, 1995. str. 265 – 293.
40. Storper Michael Charles: Territorial Development in the Global Learning Economy : the Challenge to Developing Countries. London : Routledge, 1995, str. 394 – 424.
41. Streit Manfred E.: Globalisierung, Systemwettbewerb und nationalstaatliche Politik. Tuebingen : Mohr, 1998. 370 str.
42. Tanzi Vito: International Coordination of Fiscal Policies. Washington DC : IMF, 1996, str. 83 – 117.
43. Theurl Theresia, Smekal Christian: Globalisierung: globalisiertes Wirtschaften und nationale Wirtschaftspolitik. Tuebingen : Mohr Siebeck, 2001. 297 str.
44. Tiebout : A Pure Theory of Local Expenditures. Chicago : The University of Chicago Press, 1956, str. 416 – 424.

45. Trabold Harald et al: Herausforderung Globalisierung: Konsequenzen fuer die Bildungs-, Steuer- und Arbeitsmarktpolitik. Marburg : Schueren Verlag, 2001. 130 str.
46. Vanberg V.J., Kerber W.: Institutional Competition Among Jurisdictions. An Evolutionary Approach. Constitutional Political Economy, 1994. 298 str.
47. Vernon R.: Sovereignty at bay: The multinational spread of US enterprises, 3. izdaja. New York : Basic Books, 1971. 359 str.
48. Usenik Boštjan: Evropska prevzemna zakonodaja proti blokadam držav. Finance, Ljubljana, 04.10.2002, str. 7.
49. Weizsaecker Carl Christian: Logik der Globalisierung. Goettingen : Van den Hoeck und Ruprecht, 1999. 170 str.
50. Went Robert: Ein Gespenst geht um ... Globalisierung! : Eine Analyse. Zuerich : Orell Fuessli, 1997. 189 str.

VIRI

1. Are Transnationals Bigger than Countries. United Nation Conference on Trade and Development (UNCTAD). [URL: <http://r0.unctad.org/en/press/pr0247en.htm>], 12.08.2002. 3 str.
2. Money and Politics.CorpWatch. [URL : <http://www.corpwatch.org/issues/PII.jsp?topicid=106>], 20.7.2000.
3. World Economic Outlook 1997, [URL : <http://www.imf.org/external/pubs/weomay/chapter1.pdf>], maj 1997.
4. World Investment Report 1999. United Nation Conference on Trade and Development (UNCTAD). [URL: <http://www.unctad.org/en/docs/wir99ove.pdf>], julij 1999. 50 str.

SLOVARČEK

Beggar my neighbour	- Uničevanje sosedov
Code of conduct	- Kodeks vedenja
Code of practice	- Kodeks ravnanja
Downsizing	- Zmanjševanje števila zaposlenih
Economic theory of governance	- Teorija vladanja
Exit	- Izhod
Exit-Option	- Možnost odhoda
Governance	- Nadzor
Governance sturcture	- Strukture nadzora
Guidelines of behaviour	- Priporočila obnašanja
Mainstream	- Tok
Outsourcing	- Izključevanje postranskih dejavnosti
Race to the bottom	- Tekma proti dnu
Staatenwetbewerb	- Konkurenca med državami
Steuer auf Kapitalertraege	- Davek na kapitalski dobiček
Tax-rate-cut-cum-base-broadening	- Zniževanje davčne osnove ob hkratnem širjenju davčne osnove
Voice	- Glasovalna možnost
Zero regulation	- Ničelna regulacija