

ZMAGOVALCI IN PORAŽENCI GLOBALIZACIJE

Prof. dr. Marko Jaklič
Univerza v Ljubljani
Ekonomska fakulteta

Ekonomisti se pogosto o mnogočem ne strinjamo, toda povečini smo globalizaciji naklonjeni. Potrebno se ji je prilagoditi, saj ima v sebi neko »naravno« logiko, ki se ji ni vredno zoperstavljati. Motivi internacionalizacije podjetij, ki je osnovno gonilo globalizacije sveta, so v prihrankih obsega, v prihrankih povezanosti in v možnosti pridobivanja (cenenih) virov za proizvodnjo. Možnost prodaje na večjem trgu omogoča proizvodnjo v večjem obsegu, kar običajno pomeni nižje stroške na enoto proizvoda oziroma prihranke obsega. Podjetja, ki delujejo na večjem območju, lahko pri različnih proizvodih in storitvah izkoriščajo sinergije v nabavi, proizvodnji, trženju, raziskavah in razvoju, kadrovanju in v financah ter s tem dosega prihranke povezanosti. Na mednarodno dostopnih trgih je moč pridobivati vire za proizvodnjo, če jih sami nimamo zadosti doma (na primer nafto). Med vire seveda spada tudi (cenen) delovna sila.

Globalizacija ni nekaj novega, saj že stoletja poznamo podjetja, ki iščejo vire za proizvodnjo in tudi trg po celem svetu. Prav tako bi lahko celo trdili, da so bili v preteklosti študentje mnogokrat bolj mobilni, kot so sedaj. Znani so primeri iz preteklosti, ko so vajenci v okviru cehovskih združenj in povezav, potovali po tedanji Evropi in pridobivali oziroma prenašali znanje. Toda globalizacija, še posebej ob podpori hitrega tehnološkega napredka, nosi s seboj grožnjo, ker od nas konkretnih posameznikov zahteva spremembe. Podjetja, ki imajo težave z »globalnim šahom« (ta deluje z različno intenzivnostjo po posameznih panogah), so lahko kaj hitro ogrožena, saj je logika dobička in konkurence neusmiljena. Zato so podjetja oziroma poslovni svet prisiljeni biti glavni nosilci sprememb in s tem mnogokrat (ob asistentih v politiki) dežurni krivec za težave poražencev. Kdo so torej zmagovalci in poraženci globalizacije?

Kot kaže postaja eden od velikih poražencev v globalizaciji italijanski avtomobilski proizvajalec Fiat. Ne glede na razplet krize tega podjetja je boj ali manj jasno, da družina Agnelli, če odštejemo malce ranjenega ponosa, ne bo ravno trpela. Prav mogoče je, da bo iz celotno zgodbe izšla finančno še bogatejša. Tega seveda ne moremo trditi za tisoče italijanskih delavcev, ki so že ali pa še bodo izgubili službo. Neprisadet odgovor je lahko, da

se bodo morali delavci na novo usposobiti oziroma preusmeriti in če bo v Italiji zagotovljen zadosten razvojni zagon, bodo mogoče lahko našli celo boljše plačana delovna mesta. Žal praksa kaže, da se industrijski delavci zelo težko preusmerijo in najdejo novo zaposlitev. Celo mlajše generacije iz tradicionalnih industrijskih okolij imajo s prilagajanjem velike težave. Veliko je industrijskih mest v zahodni Evropi (na primer Manchester v Veliki Britaniji), kjer je zelo pogost pojav in velik socialni problem, da je stalno nezaposlena že tretja generacija moških v družini. Mogoče pa bodo italijanski delavci dobili službo na primer v podjetju Merloni, ki s svojo učinkovito proizvodnjo bele tehnike na lokacijah v severni in južni Italiji dokazuje, da je uspešna industrijska proizvodnja v Italiji še mogoča. Nekaj, čemur so se v Veliki Britaniji, ki dosega že več kot 80% svojega bruto domačega proizvoda s storitvami, tako rekoč odpovedali.

Ali torej z gospodarskim razvojem, ki ga v zadnjih desetletjih opredeljujeta pospešena globalizacija in tehnološki razvoj, v bogatih državah pridobivajo predvsem bogati, medtem ko srednji oziroma revnejši sloji izgubljajo oziroma postajajo relativno še bolj revni. Znani ameriški ekonomist Paul Krugman je izračunal, da v ZDA srednji sloj izginja. Številčno se je v zadnjih desetletjih močno okrepil revnejši sloj, maloštevilčni bogati sloj ljudi pa je postal še bogatejši. V obdobju od leta 1970 do 2000 so se plače velike večini ljudi v ZDA realno dvignile le za 10%. V istem obdobju se je po podatkih revije Fortune povprečno izplačilo 100 direktorjem največjih ameriških podjetij dvignilo iz 1,3 milijona dolarjev (39-kratnik plače navadnega delavca) v letu 1970 na 37,5 milijona dolarjev (1000-kratnik plače navadnega delavca) v letu 2000. Tudi znotraj 20-tih odstotkov najbogatejših Američanov je gornjih pet odstotkov dobilo relativno precej več kot v preteklosti, znotraj 5-tih odstotkov najbogatejših je zgornji odstotek dobil precej več, vse do Billa Gatesa. ZDA se torej po krajšem obdobju po New Deal-u in drugi svetovni vojni vračajo v čase »Velikega Gatsbya«. Podoben trend, običajno sicer s precej manjšo intenzivnostjo, se dogaja tudi v ostalih razvitih državah, ki so sicer tradicionalno precej manj naklonjene velikim razlikam pri delitvi dohodkov. Slovenija predstavlja zanimiv primer. V prvih letih osamosvojitve se je povečevala razlika v delitvi dohodkov v korist najbogatejših. V drugi polovici 90-tih pa je relativno največ pridobil srednji sloj. Nekoliko cinična razlaga bi lahko bila, da je to med drugim posledica naše relativno šibke vključenosti v tokove globalizacije.

Trend večanja razlik v delitvi dohodkov se dogaja tudi v manj razvitih državah, kjer močnejši igrajo vlogo »gonjačev sužnjev« in pri tem relativno uspešno poskrbijo za sebe,

konkurenčnost svojih podjetij pa primarno gradijo na naravnih virih in na ceneni delovni sili. Tudi revni v manj razvitih državah, ki so vključene v globalizacijske tokove, nekaj pridobijo, saj podatki kažejo, da se je nekoliko zmanjšala smrtnost zaradi lakote. Če se seveda le ne vključijo antiglobalizacijska gibanja, ki podjetjem iz razvitih držav preprečijo, da bi v teh državah uporabljala otroško delovno silo. Prizadetim bralcem se seveda opravičujem za ta cinizem, saj je tudi meni kot očetu dveh majhnih otrok nedojemljivo, da morajo otroci za svoje preživetje delati tako kot odrasli. Spomnim se mojega razgovora iz pred nekaj let z razgledanim, socialno občutljivim in jeznim Indijcem. Postregel mi je s podatkom, koliko otrok je dodatno umrlo v Indiji zaradi lakote, ker je bilo angleško podjetje Body Shop primorano opustiti zaposlovanje otrok. Ta gibanja kot alternativo tem otrokom namreč niso prinesla ničesar, niti kruha.

Seveda pa je tako velike razlike v delitvi dohodka težko razložiti samo z neposrednimi učinki globalizacije in tehnološkega razvoja. Velikost razlik lahko v veliki meri pojasnimo z družbenimi normami oziroma z močjo tistih, ki so z globalizacijo in tehnološkim razvojem postali še močnejši. Ti ne čutijo ne odgovornosti in ne grožnje manj privilegiranih, da bi se odločili za samoregulativo oziroma samodisciplino, na katero je že (še) leta 1967 v knjigi »Nova industrijska država« opozarjal John Kenneth Galbraith. K temu je v veliki meri pripomogel tudi razvoj t.i. kapitalizma investitorjev v 80-tih in 90-tih letih prejšnjega stoletja. Rast kapitalizacije na vse bolj globaliziranih finančnih trgih je namreč tudi malim oziroma revnejšim dala občutek, da so zraven oziroma da lahko bogatijo.

Poražencev globalizacije je torej veliko, tako v bogatih kot revnih državah. Vsekakor precej več kot zmagovalcev, ki pa se seveda toliko slajše smeji. Navidezno sicer izgleda, da so zmagovalci globalizacije množice kupcev, ki se kot pijani vdajajo potrošništvu in uživajo nekaj odstotno letno rast svojega majhnega bogastva. Vendar imajo na drugi strani vse močnejša podjetja, ki svojo moč gradijo predvsem na obvladovanju trga oziroma kupcev in ki vse pogosteje uporabljajo »argument moči« in ne »moč argumenta« (kakovost izdelka oziroma storitve in odnos do kupca). Ali ste v zadnjem času kupili ne ravno poceni avto in imate na kakovost veliko pripomb? Tega seveda ne boste zaupali svojemu privoščljivemu sosedu. Kaj si mislite o paketih podjetja Microsoft, ki jih uporabljamo tako rekoč vsi? Potrebno se je zavedati, da so vse močnejša multinacionalna podjetja daleč od ideala učinkovito organiziranih podjetij. To pa čutimo tako kupci kot zaposleni.

Moč vse bolj opijanja tudi politike, ki jih ob volitvah razvajamo s »kupovanjem« praznih obljub. Navkljub možganskemu potencialu, ki dela za njih, se ne potrudijo niti toliko, da bi predstavili jasnejše argumente, zakaj naj na primer Slovenija vstopi v Nato. Verjetno si teh argumentov vsi močno želimo, saj nam referendum nalaga veliko odgovornost. Seveda dopuščam tudi možnost, da prepričljivih argumentov nimajo. Ameriški politiki ne zmorejo jasno razložiti, zakaj je potrebno preventivno napasti Irak, medtem ko je Severna Koreja nevarna le zato, ker lahko potencialno proda jedrsko orožje Iraku ali teroristom. Pa je jasno, da v Severni Koreji običajni ljudje še bolj trpijo zaradi diktatorskega režima kot v Iraku. Razlogi so seveda drugje. Tudi tu se ve, kdo bodo poraženci. Običajni ljudje z obeh strani, ki bodo izgubljali svoja življenja in svoje najbližje.