

Putevima krupnog kapitala i globalizacije

Galović, Tomislav

Authored book / Autorska knjiga

Publication status / Verzija rada: **Published version / Objavljena verzija rada (izdavačev PDF)**

Publication year / Godina izdavanja: **2017**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:192:794234>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-09-17**



SVEUČILIŠTE U RIJECI
EKONOMSKI FAKULTET

Repository / Repozitorij:

[Repository of the University of Rijeka, Faculty of
Economics and Business - FECRI Repository](#)





Tomislav Galović

Putevima krupnog kapitala i globalizacije

Znanstvena knjiga - Prvo izdanje

UNIRI

EFRI Ekonomski fakultet
Sveučilišta u Rijeci

Tomislav Galović

PUTEVIMA KRUPNOG KAPITALA I GLOBALIZACIJE

Izdavač

Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci

Autor

Doc. dr. sc. Tomislav Galović

Recenzenti

prof. dr. sc. Heri Bezić

izv.prof. dr. sc. Nebojša Stojčić

Lektura i korektura

Sanela Kanić

Priprema i tisak

Tiskara, Zagreb

ISBN 978-953-7813-36-9

Naklada

100 primjeraka

Odlukom Povjerenstva za izdavačku djelatnost Sveučilišta u Rijeci KLASA: 602-09/17-01/09,
URBROJ: 2170-57-03-17-3 ovo se djelo objavljuje kao izdanje Sveučilišta u Rijeci

Tiskanje djela omogućeno je uz financijsku potporu Sveučilišta u Rijeci projektom broj 16.02.2.2.01.,
Općine Kršan, Grada Labina te gospodarskih subjekata FOOD CITY d.o.o. i KARLOLINE - KLing d.o.o.

Tomislav Galović

Putevima krupnog kapitala i globalizacije

Znanstvena knjiga - Prvo izdanje



UNIRI

Rijeka, 2017.



SVEUČILIŠTE U RIJECI
EKONOMSKI FAKULTET

Sadržaj

1. Globalizacija: značajke i implikacije	3
1.1. Nastanak globalizacije	3
1.2. Globalizacija: definicija i značenje	6
1.3. Dimenzije globalizacije	8
1.4. Pozitivne i negativne implikacije globalizacije	10
2. Međunarodne organizacije:	
Međunarodni monetarni fond i Svjetska trgovinska organizacija	21
2.1. Osnovna obilježja Svjetske trgovinske organizacije (WTO)	21
2.2. Svjetska trgovinska organizacija i globalizacija	23
2.3. Osnovna obilježja Međunarodnog monetarnog fonda (IMF)	25
2.4. IMF i globalizacija	28
2.5. PRAKTIČNI SLUČAJEVI: IMF, WTO i WB u procesu globalizacije	29
2.5.1. Odnos između IMF-a, WB-a i globalizacije	29
2.5.2. Globalizacija, NAFTA sporazum i WTO	33
2.5.3. Globalizacija, WTO i tehnologija	36
3. Svjetska gospodarska kriza: uzroci i posljedice	41
3.1. Nastanak svjetske gospodarske krize	41
3.2. Posljedice svjetske gospodarske krize	45
3.3. Praktični slučajevi: povećano zaduživanje radi potrošnje u Republici Hrvatskoj	54
4. Multinacionalna poduzeća i globalizacija	61
4.1. Temeljna obilježja multinacionalnih poduzeća	61
4.2. Nastanak, razvoj i perspektiva multinacionalnih poduzeća	69
5. Putevima krupnog kapitala: mehanizmi ostvarivanja poslovnih ciljeva	77
5.1. Krupni kapital i specifični putevi ostvarivanja poslovnih ciljeva	77
5.2. Utjecaj krupnog kapitala na okoliš i zdravlje ljudi	82
5.3. Krupni kapital i proces privatizacije	84
5.4. Krupni kapital i lobiranje	86
5.5. Koncentracija krupnog kapitala	88
5.6. Konzumerizam i iracionalna potrošnja	94

6. Zaključak	103
LITERATURA	107
POPIS SHEMA, GRAFIKONA, SLIKA I TABLICA	114

Predgovor

Krupni kapital obilježava visoka raspoloživost tehnoloških inovacija i mogućnost izdašnih kapitalnih ulaganja. Takvi resursi predstavljaju jedan od glavnih čimbenika konkurentskih prednosti gospodarstva. Tijekom globalizacije, privatizacije javnog sektora i liberalizacije tržišta, krupni je kapital zauzimao mjesto glavnog poticatelja gospodarske aktivnosti. No, njegova je uloga u globalnoj ekonomiji polučila pozitivnim, ali i “manje pozitivnim” učincima. Jedan od “manje pozitivnih učinaka” krupnog kapitala vršio je utjecaj na zaštitu okoliša zemalja u razvoju, koje karakterizira znatno fleksibilnija legislativa u odnosu na visokorazvijene zemlje. Štoviše, određeni primjeri potvrđuju ograničenu odgovornost profitno orijentiranih entiteta kada je u pitanju utjecaj na okoliš.

Utjecaj krupnog kapitala prisutan je u svim sferama društva, čemu svjedoče različiti tipovi partnerstva s nositeljima vlasti tranzicijskih zemalja, ali i visokorazvijenih zemalja. Primjerice, pojedina multinacionalna poduzeća iskoristila su prednosti odluka međunarodnih institucija IMF-a, Svjetske Banke i WTO-a kako bi jednostavnije realizirala vlastite poslovne operacije. Također, multinacionalna poduzeća sudjeluju u financijskoj podršci znanstvenim istraživanjima i ulažu velika novčana sredstva u marketinške aktivnosti.

S druge strane, valja istaknuti pozitivne primjere krupnog kapitala, tj. multinacionalnih poduzeća koja pokazuju svoju ekološku osviještenost i društvenu odgovornost. Takvi malobrojni primjeri trebali bi biti uzor ostalim multinacionalnim poduzećima čiji je fokus jednodimenzionalno stavljen na poslovne ciljeve. Moć pojedinih multinacionalnih poduzeća dokazano je dominantnija od gospodarske snage velikog broja zemalja, a trebala bi također biti usmjerena prema maksimizaciji koristi društva i očuvanju okoliša.

Izuzev navedenog, multinacionalna poduzeća predstavljaju ključne nositelje izravnih inozemnih ulaganja koja potiču zaposlenost, grade infrastrukturu, sudjeluju u prikupljanju poreznih prihoda, nude kvalitetnije proizvode i usluge, itd. Nadalje, terminologija multinacionalnih poduzeća sve je više zamijenjena s terminologijom transnacionalnih poduzeća. Transnacionalna poduzeća predstavljaju rezultat stvarnih, potpunih partnerstva između dva ili više društava sa sjedištem u različitim zemljama. Ono što razlikuje transnacionalno od multinacionalnog poduzeća jest jednaka podjela vlasništva i menadžerskog utjecaja, koju međusobno dogovaraju svi partneri. Stoga, u ovoj se knjizi ciljano razmatraju multinacionalna poduzeća.

Knjiga dijeli tekst u šest poglavlja. Naslov prvog poglavlja je Globalizacija: značajke i implikacije. U njemu se obrađuju motivi nastanka i razvoja globalizacije, definicija i značenje globalizacije, dimenzije globalizacije, kao i posljedice procesa globalizacije. U drugom poglavlju, naziva Međunarodne organi-

zacije: Međunarodni monetarni fond i Svjetska trgovinska organizacija, daje se teorijski pregled značajki IMF-a i WTO-a, a ujedno se istražuje njihovo djelovanje u okviru procesa globalizacije. Poglavlje završava prikazom praktičnih slučajeva najvažnijih međunarodnih institucija u procesu globalizacije. Svjetska gospodarska kriza: uzroci i posljedice naslov je trećeg poglavlja knjige. Poglavlje razmatra nastanak i razvoj svjetske gospodarske krize, njezine posljedice na globalnu ekonomiju, ali i praktične slučajeve s naglaskom na Republiku Hrvatsku. Multinacionalna poduzeća i globalizacija razmatraju se u četvrtom poglavlju. Objašnjavaju se glavna obilježja multinacionalnih poduzeća, a prikazan je i nastanak, razvoj i perspektiva multinacionalnih poduzeća. U pretposljednem poglavlju, naziva Putevima krupnog kapitala i globalizacije: mehanizmi ostvarivanja poslovnih ciljeva, elaborira se utjecaj krupnog kapitala na okoliš i zdravlje ljudi, kao i uloga krupnog kapitala u procesu privatizacije. Također, objašnjavaju se koncepti konzumerizma i iracionalne potrošnje, iz kojih se potom izvode relevantni zaključci. U posljednjem dijelu, Zaključku, iznose se zaključna razmatranja izvedena iz znanstvenih i stručnih spoznaja autora.

Knjiga je sagledana kao znanstveno-edukativna sinergija teorijskih odrednica, rezultata znanstvenih istraživanja i vezanih praktičnih slučajeva. Cilj autora je ukazati na značaj dimenzija međunarodne trgovine koje podrazumijevaju proces globalizacije, međunarodne institucije, multinacionalna poduzeća i njihov utjecaj na globalni gospodarski sustav i društvenu zajednicu. Citati i stavovi koji su izneseni u knjizi ne trebaju nužno izražavati stav autora. Knjiga je namijenjena široj skupini čitatelja akademske, ali i poslovne zajednice koja je zainteresirana za problematiku krupnog kapitala i globalizacije. Spoznaje i rezultati istraživanja mogu biti korisni za sve zainteresirane institucije ili udruge koje se izravno ili neizravno bave pitanjima globalizacije, djelovanjem međunarodnih institucija i poslovanjem multinacionalnih poduzeća.

Autor se zahvaljuje svima koji su doprinijeli realizaciji ove znanstvene knjige: pokroviteljima, poslovnim partnerima, kolegama, a posebno dragim prijateljima i članovima obitelji, bez čije nesebične podrške ova knjiga ne bi nikada ugledala svjetlo dana.

Rijeka, 27. siječnja 2017.

Autor



“Globalizacija verzija 3.0 omogućuje funkciju «prikluči se i igray» velikom broju ljudi. Vidjet ćete svaku od boja duge ljudskog roda.”

— Thomas L. Friedmann

1. Globalizacija: značajke i implikacije

Na samom početku opisuje se nastanak i evolucija procesa globalizacije. Zatim, predstavljena su glavna obilježja globalizacije i povezanost s međunarodnim organizacijama i krupnim kapitalom. Poglavlje završava razradom pozitivnih i negativnih strana globalizacije, iz čega se izvode relevantni zaključci.

1.1. Nastanak globalizacije

Proces globalizacije dobio je na značaju uslijed industrijske revolucije i kapitalističkog načina proizvodnje, čiji je cilj bio stjecanje i povećanje profita. Industrijska revolucija i tehnološki napredak smanjili su troškove proizvodnje i omogućili stvaranje novih proizvoda, procesa i metoda, koji su do tada bili potpuno nepoznati.

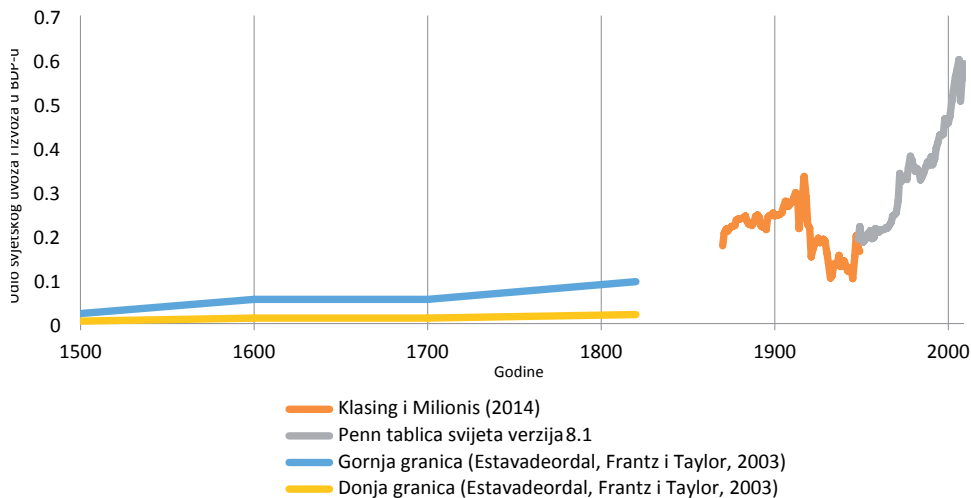
Kada se razmatra nastanak i uloga globalizacije u prošlosti, uobičajeno je kao početak procesa, iz ekonomskog aspekta, uzeti sedamdesete godine 19. stoljeća. Globalizacija, iako ne pod tim nazivom, bila je tema i klasičnih ekonomista, poput Adama Smitha, Davida Ricarda, Johna Stuarta Milla i Karla Marxa. Primjerice, Karl Marx je najavljivao globalizaciju poznatim pozivom "Proleterci svijeta, ujedinite se". Štoviše, moto Kapitala može biti i moto globalizacije jer sadržava njezine ključne riječi: radništvo kao skupina ljudi na čijim se leđima globalizacija najjače "lomi", svijet kao globalno tržište i ujedinjenje.

Taylor početkom globalizacije smatra procvat trgovine na Sredozemlju oko 1000. godine (Grgurić, 2004). Procvat trgovine tada je predstavljao pokretač mobilnosti ljudi i kapitala tadašnje Europe, kao i početak globalizacijskog procesa u ekonomskom smislu. Iako se to može smatrati početkom, globalizacija uzima pravog maha tek nakon više od 800 godina i uslijed pojave industrijske revolucije, koja je pratila prethodnu kolonizaciju. No, da bi globalizacija dosegla razinu ekonomskog primata koju ima u 21. stoljeću, trgovinu je morao poduprijeti odgovarajući način proizvodnje, odnosno masovni način proizvodnje. Takav industrijski tip proizvodnje doveo je i do novih tehnoloških dostignuća. Parni je stroj postao pravi motor, koji je pokretao i ubrzao proizvodnju, komunikaciju na kopnu i na moru, vidljivo "smanjio" svijet i počeo definirati globalizaciju u svojoj ekonomskoj dimenziji.

Proces globalizacije osobito je potaknut tehnološkim napretkom u telekomunikacijama i transportu, a krajem 20-tog stoljeća uveo je i informatičku tehnologiju. Ekonomski gledano, može se reći kako su jedni od glavnih uzroka i poticaja globalizacije kapitalistički način proizvodnje, tehnološki napredak i međunarodna regulacija.

Nastanak i razvoj globalizacijskog procesa prikazan je u sljedećem grafičkom prikazu. Grafikon 1. detaljnije prikazuje razvoj međunarodne trgovine

(udio svjetskog uvoza i izvoza u BDP-u) u razdoblju od 1500. do 2011. godine.



Grafikon 1. Razvoj međunarodne trgovine i globalizacije

Izvor: Esteban i Roser, 2016

Razdoblje do 1800. godine obilježavala je niska razina međunarodne trgovine, sa stopom rasta ispod 10%. Do 1913. godine svjetska je trgovina rasla oko 3% godišnje. U 19. stoljeću, u okviru prvog vala globalizacije, rast svjetske trgovine potaknuo je tehnološki napredak.

Prvi val globalizacije bio je prekinut Prvim svjetskim ratom, koji je inicirao pad liberalne politike međunarodne razmjene i rast nacionalnog protekcionizma. Nakon Drugog svjetskog rata novi je val globalizacije ponovno ojačao međunarodnu trgovinu, koja je zabilježila oštar uzlazni trend i ostvarila visoke stope rasta, veće od 50%.

U globalnoj ekonomiji čimbenici proizvodnje, poput prirodnih resursa, kapitala, tehnologije, rada, informacija i dobara/usluga, slobodno cirkuliraju gospodarstvima. Spekulanti zarađuju transferirajući navedene čimbenike iz jeftinijih na skuplja mjesta, dok proizvođači često situiraju svoje pogone tamo gdje je to najjeftinije – u nedovoljno razvijene zemlje. Domaće tržište sustavno postaje dio jedinstvenog globalnog tržišta.

Globalizaciju također karakterizira sve veće približavanje nacionalnih gospodarstava jedinstvenom globalnom tržištu. Drugim riječima, gospodarstva se integriraju u multidimenzionalnu mrežu ekonomskih, socijalnih i političkih veza.

Osnovni je cilj globalizacije ostvarivanje profita, pronalazak i osvajanje novih tržišta, identifikacija novih i jeftinijih sirovina, smanjenje rizika u poslovanju,

uklanjanje ili ograničavanje konkurencije i dominacija na svjetskom tržištu. Pretpostavka svjetske povezanosti zasniva se na tezi koju su nametnule razvijene zemlje, a koja govori kako se daljnji razvoj gospodarstva može ostvariti na temelju odabranih kriterija poslovanja i tamo gdje osnovu i nositelja povezivanja predstavlja krupni kapital. Uvjet za globalizaciju jest internacionalizacija svjetske proizvodnje i trgovine.

Globalizacija uključuje potpunu ekonomsku liberalizaciju, odnosno otvaranje vrata krupnom kapitalu koji postaje nositelj čelnih pozicija. Vlade stvaraju maksimalno povoljne uvjete za njihovu ekspanziju, a prevladava mišljenje kako je istom cilju posvećeno i krovno institucionalno okruženje (IMF, GATT i WTO). Povezanost krupnog kapitala, vlada i regionalnih i međunarodnih institucija u stvaranju povoljnih preduvjeta za globalizaciju ne mora nužno biti slučajnost. Naime, ta povezanost ima povijesne korijene u kolonijalizaciji, tijekom koje su dominantne snage bile situirane na Zapadu. Ipak, bilo bi pogrešno globalizaciju opisati kao repliku zapadnog kolonijalnog iskustva, ponajviše zato što je jedan od centara moći bio i u Japanu. Nadalje, nastali su i drugi centri kontrole u Aziji, među kojima se također može istaknuti Kina.

Globalizacija kao jedinstven proces ima svoje uzroke i posljedice. Ona je jedna od najpopularnijih tema različitih rasprava – premda će malo ljudi reći što globalizacija zapravo znači, ovaj je fenomen postao stvarnost koja dotiče živote ljudi, uzrokujući žestoke debate oko toga je li pozitivna ili negativna. Globalizacija nije samo fenomen ili prolazni trend, već je međunarodni sustav koji natkriljuje i oblikuje unutarnju politiku i međunarodne odnose gotovo svih zemalja (Jovančević, 2005:1).

Kao dugotrajni povijesni proces tijekom kojega ljudski rod od samih početaka, svojim kretanjem i izumima, teži povezivanju svijeta, globalizacija je svoje ubrzanje doživjela raspadom političkih struktura poput socijalizma i komunističkih jednostranačkih režima u zemljama srednje i istočne Europe, kao i u bivšem Sovjetskom Savezu.

Globalizaciju je kao proces teško kontrolirati, između ostalog, zbog eksponencijalnog razvoja visokosofisticirane tehnologije, posebno informatičke koja svijet pretvara u globalno selo. Takvo globalno, otvoreno tržište nameće visoke kriterije kvalitete, učinkovitosti, razvojnih sposobnosti i afiniteta poduzeća, kao i razvoj kompetencija menadžera.

Vlade pojedinih država raspolažu sa sve manjom moći. Ta moć prelazi u ruke određenog segmenta krupnog kapitala, kojemu su podređene i najveće države svijeta, što pak uzrokuje njihovo slabljenje.

Na međunarodnom planu vlade sve više surađuju s međunarodnim organizacijama, "od Ujedinjenih naroda do General Motorsa", a kao primjer može se navesti Fiat, simbol talijanskog obiteljskog vlasništva i nacionalne indu-

strije, koji je popustio pred globalizacijom tako što se udružio s multinacionalnim partnerom – američkim General Motorsom.

Otvorenost prema svjetskom tržištu, duboka međunarodna integracija i revolucija u ekonomiji znanja oblikovale su globalizaciju kao proces gdje nacionalne države imaju sve manju mogućnost utjecanja na ekonomske procese. Krajem 2008. godine došlo je do promjene stanja globalne ekonomije, gdje je pojava financijske krize u SAD-u uzrokovala znatno negativan utjecaj na svjetske gospodarske procese. No, zahvaljujući globalnoj gospodarskoj povezanosti, došlo je do bržeg širenja negativnih posljedica globalne financijske krize na sve sudionike globalizacije.

1.2. Globalizacija: definicija i značenje

Globalizacija je ekonomski, politički i kulturni proces koji u prvom redu označava stvaranje i utvrđivanje pravila jedinstvenog svjetskog tržišta sa slobodnom konkurencijom, a podrazumijeva cjelovito otvaranje prema vanjskom tržištu. Globalizacija podrazumijeva i gospodarstvo koje obilježava brži razvoj međunarodne trgovine, tj. otvaranje granica i nesmetanu razmjenu roba, ekspanziju inozemnog kapitala, rastući značaj trgovine usluga i izravnih inozemnih ulaganja, ukidanje carinskih barijera, udruživanje u pogledu investicija i drugih poduzetničkih pravila.

Iz ekonomskog aspekta definicija globalizacije podrazumijeva proces otvaranja i liberalizacije nacionalnih financijskih tržišta, kao i njihovo stapanje u globalno tržište kapitala. No, danas se češće pod tim pojmom podrazumijeva “međunarodna integracija” dobara, tehnologija, rada i kapitala, pa se može govoriti o globalizaciji u širem smislu (Lončar, 2005:62).

Određeni je autori definiraju kao rast globalne transkontinentalne međupovezanosti. Globalizacija kao ideja odnosi se kako na smanjivanje svijeta tako i na jačanje svijesti o svijetu kao cjelini. Trgovina koja se odvija na svjetskom tržištu, multinacionalna poduzeća, migracije, transport, znanost, ideje, masovna kultura, zagađivanja, informacijska i komunikacijska tehnologija – sve su to aspekti globalizacije. Jedna od njezinih najvažnijih dimenzija nesumnjivo je ekonomska globalizacija, koja uključuje rast i razvoj transnacionalnih kompanija, kolanje međunarodnog kapitala i povećanje međunarodne trgovine (Miladrović, 2012).

Globalna poduzeća pojavljuju se kao važan čimbenik svjetskih gospodarskih procesa i kao gotovo najvažniji nositelji procesa globalizacije, a upravo se na primjeru njihova poslovanja može vidjeti snaga globalne integriranosti. Ona povećavaju obujam trgovine, proizvodnje i ulaganja, a imaju i značajan utjecaj na ekonomiju, politiku, socijalnu i kulturnu sferu, kao i na okoliš. Smatraju se nositeljima globalizacije jer, ako to odluče, otvaraju podružnice, prodajne punktove i tvornice na bilo kojem dijelu svijeta, najčešće nesputane administrativnim državnim granicama (Klein, 2002:95).

U takvom procesu inozemna korporacija postaje domaća na svakom kontinentu, a povezujući svoje podružnice, stvara svjetsku i jedinstvenu mrežu koja svojim poslovanjem spaja svijet u jednu cjelinu. Globalizacija je postala sinonim za liberalizaciju, odnosno za veći stupanj otvorenosti gospodarstva, ali ipak se ne može reći kako je taj trend nastao isključivo zbog internacionalne trgovine velikih poduzeća, već su bili prisutni i brojni drugi čimbenici, a poduzeća su se samo snašla u novonastalim uvjetima i iskoristila tehnologiju i njezine prednosti (Dinu, 2010:82). Iako su se isprva samo dobro snašle, multinacionalna su poduzeća spoznala globalizaciju kao prednost i primijenila njezine aspekte na učinkovitost svog poslovanja.

Globalizacija je svjetski proces koji u određenim razdobljima nezaustavljivo napreduje, a usporeni je rast karakterizirao one zemlje koje su mu se tada pokušale oduprijeti. Stvara se novi globalni ekonomski poredak koji ruši nekadašnje koncepcije “nacionalnog gospodarstva”, čije su ekonomske ciljeve diktirali lokalni kriteriji. Nekadašnje politike i strukture gospodarstva, nastale na nacionalnim načelima, sada se moraju prilagoditi sagledavanju novih gospodarskih trendova. Nadalje, potrebno je naglasiti kako globalizaciju karakteriziraju ciklički trendovi podijeljeni prema razdobljima – primjera radi, neka su gospodarstva (npr. Kina, Brazil) nakon 2009. godine bila ponovno orijentiranija prema unutarnjem tržištu. Dodatni primjer je i politička napetost iz 2014. godine između Rusije, Ukrajine i zapadnih zemalja (EU i SAD), koja je prouzrokovala gospodarsku izolaciju Rusije.

Globalizacija je proces gospodarskog, političkog, socijalnog i kulturnog djelovanja na nadnacionalnom nivou, tj. proces koji na globalnoj razini mijenja ustaljene političke, gospodarske, socijalne i kulturne odnose. Ključna odrednica ovog procesa jest tehnološki razvoj koji omogućuje prostorno i vremensko smanjivanje svijeta.

Nadalje, globalizacija se ogledava kao svekoliko gospodarsko, tehnologijsko, informacijsko, političko i kulturno povezivanje svijeta u cjelinu putem novih informatičkih tehnologija. Globalizacija je najveća ekonomska i društvena promjena još od industrijske revolucije – ona jača veze između društvenih zajednica, pokreće snagu svjetskog tržišta i potencira konkurentnost poduzeća, ali u nekim primjerima utječe i na ekonomsko slabljenje država.

Globalizacija potječe od francuske riječi “global”, što znači cjelovitost, sveukupnost (Klaić, 2007:259). Pojam globalizacije može se shvatiti i definirati na različite načine. Jedan definira globalizaciju kao pozitivan i optimističan proces koji donosi razvitak tehnologije, proširenje tržišta, veći profit, lagodniji život, znanstveni napredak, raspad diktatorskih režima i užitak potrošnje, tj. kao nužnost povezivanja svijeta bez nacionalnih granica. Drugi definira globalizaciju kao nužno zlo; prevlast ekonomskih velelesila u svim aspektima života: ekonomiji, politici, znanosti i kulturi – dakle, kao oblik kolonijalizma i imperijalizma nad malim narodima.

Shodno stavovima protivnika globalizacije, koji uvelike proizlaze iz teorije o javnom financiranju, smatra se kako globalizacija vodi do onoga što se naziva “utrkom prema dnu”, u kojoj su zemlje s razvijenijom (i skupljom) socijalnom zaštitom prisiljene, zbog međunarodnog nadmetanja, smanjiti svoje socijalne transfere kako ne bi izgubile potencijalne strane ulagače (Deacon, 1998).

Slično je stajalište iznio i Benvenisti (1999), prema kome “globalizacija pruža stalno rastuće prilike malim grupama proizvođača, poslodavaca i pružatelja usluga u potrazi za pristupačnijim jurisdikcijama. Međunarodna “utrka prema dnu”, koju pokreće smanjivanje troškova poslovanja, prijeto ugrožavanjem postignuća socijalne države”. Iz iznesenog stava proizlazi poruka, a to je postojanje svjetske dominacije kapitala nad radnom snagom. Kapital je mobilan, zbog čega je ujedno politički moćniji. Vlade žele privući kapitaliste kako bi ulagali u njihove zemlje, te su spremni razmijeniti prava radnika (i socijalno osiguranje općenito) za viši dohodak koji dolazi s većim ulaganjima. Ustupak socijalnog osiguranja za dohodak prilično je oštar u ovom pogledu.

Suočeni s takvim ponašanjem drugih vlada, svaka vlada za sebe nema izbora no implementirati pojedine političke mjere u korist kapitala kako bi zadržala vlastiti kapital u zemlji, ali i inozemni kapital. Takvo što i nije toliko drugačije od merkantilističkog pogleda na trgovinu, osim što se umjesto uvoza i izvoza robe govori o uvozu i izvozu kapitala. U oba slučaja, ekonomija nije igra s oba pobjednika: korist jedne zemlje od stranog ulaganja manifestira se kao gubitak druge.

1.3. Dimenzije globalizacije

Kod isticanja razlike između dimenzija globalizacije, važno je napomenuti kako se te dimenzije ne mogu sasvim odvojiti jedna od druge. Tako se npr. globalni problem zaštite okoliša ne može promatrati odvojeno od dimenzije “gospodarstva” niti od političke dimenzije. Ta povezanost predstavlja jednu od posebnosti globalizacije – ne samo između aktera, već i između područja. Veoma je važno utvrditi što sve globalizacija uključuje i uvidjeti da globalizaciju ne čine jedino ekonomski procesi.

Dimenzije globalizacije jesu:

- gospodarska dimenzija,
- tehnološka dimenzija,
- informacijska dimenzija,
- politička dimenzija,
- kulturalna dimenzija,
- demografska dimenzija.

Gospodarska dimenzija podrazumijeva rast trgovine, izravna inozemna ulaganja, globalizaciju financijskog tržišta, integriranu proizvodnju, multinacionalna poduzeća i kraj životnog vijeka nacionalnih ekonomija.

Globalizacija je donijela ubrzanje gospodarskog razvoja svijeta, budući da se u drugoj polovici 20. stoljeća svijet razvijao brže nego ikada u svojoj povijesti. Između 1950. i 1980. godine svjetski se proizvod povećao 4 puta (što daje godišnju stopu rasta od 3,9%) (Jovančević, 2005, p. 13).

Tehnološka dimenzija

Tehnološke dimenzije globalizacije relativiziraju prostor, vrijeme i proizvode kroz fizički i virtualni prostor. Riječ je o tranziciji «od hijerarhije prema mreži». Uz prostor mjesta, stvara se prostor tokova, odnosno mrežni prostor.

Kulturalna dimenzija

Protok robe, kapitala i ljudi preko državnih granica uključuje i protok navika, običaja i kultura. Ovakav proces kod ljudi često izaziva različite reakcije. Zastupnici kulturalne dimenzije smatraju utjecaj nove kulture pozitivnim razvojem koji obogaćuje postojeću kulturu, dok protivnici kulturalne dimenzije u novoj kulturi vide prijetnju utvrđenim vrijednostima i pravilima. Primjera radi, projekcije filmova iz Hollywooda (SAD) mogu se pogledati gotovo svuda. Riječ je o “amerikanizaciji” kulture, ali to nužno ne znači kako nestaju lokalne i regionalne kulture.

Politička dimenzija

Politika nacionalnih država, koja je i dalje organizirana teritorijalno, prilagođava se širenju globalno organizirane ekonomije.

Valja istaknuti kako je politička globalizacija usko vezana uz ekonomsku globalizaciju. Postojanje jedinstvenog svjetskog tržišta smanjuje kapacitete nacionalnih država pomoću kojih kontrolirano potiču razvoj vlastitog gospodarstva, i to postavljanjem onih pravila koja daju prednost vlastitim poduzećima. Mjesto donošenja odluka prenosi se iz državnih u međunarodne institucije, čime se smanjuje mogućnost izravne uključenosti ljudi u izbor predstavnika vlasti – na taj se način smanjuje utjecaj ljudi na razvoj njihovih lokalnih zajednica.

Informacijska dimenzija

Informacijska dimenzija podrazumijeva slobodan tok informacija od izvora do odredišta, kao i učinkovito korištenje i upravljanje istima. Informacijska dimenzija, u modernim vremenima, predstavlja glavni izvor konkurentske prednosti i vodstva poduzeća i gospodarstava.

Demografska dimenzija

Demografsku dimenziju čine migracijske aktivnosti, starenje stanovništva i općenito populacijski trendovi. Jedan od argumenata može se pronaći u primjeru Kine iz 2015. godine – otvorenost Kine i ekonomski rast uzrokovali su migraciju mladih ljudi iz ruralnih područja u velike gradove.

Potrebno je naglasiti važnost tzv. ekonomske globalizacije. Djelovanjem tržišnih zakona, međunarodnih ekonomskih organizacija i ustanova, kao i kru-

pnog kapitala, snažno poticanim kroz razvoj tehnologije u području informatike i komunikacija, provodi se ekonomska globalizacija kao prirodan i nužan proces rasta međunarodnih tokova robe i kapitala.

Ekonomska globalizacija predstavlja prirodan, tj. nužan proces, i proizvod je djelovanja tržišnih zakona, međunarodnih ekonomskih politika, država i međunarodnih ekonomskih ustanova i organizacija, kao i transnacionalnih i multinacionalnih kompanija. U tom procesu poticajnu ulogu posebno igra razvoj tehnologije u području informatike i komunikacija.

Ako se ekonomska globalizacija u najužem smislu podrazumijeva kao “rastuća gospodarska međuzavisnost država širom svijeta”, treba imati na umu kako nije dovoljno da gospodarske veze prelaze granice država ili regija, već je nužno da se također uspostavljaju s velikim brojem zemalja ili da teže uključivanju cijelog svijeta – odnosno, sastavni su dio procesa ekonomske globalizacije tek kada postanu globalne.

1.4. Pozitivne i negativne implikacije globalizacije

Globalizacija ima pozitivne i negativne utjecaje na društvene, privredne, komunikacijske, nacionalne i druge čimbenike.

Globalizacija je, usprkos povećanju ukupnog svjetskog bogatstva, doprinijela i povećanju nejednakosti među zemljama i unutar njih samih. Pod time se najčešće misli na jaz između bogatog Sjevera (SAD, Kanada, Japan, Australija, većina europskih zemalja i neke države jugoistočne Azije) i siromašnog Juga (tzv. zemlje Trećeg svijeta).

Države bogatog Sjevera ostvarile su uspjeh. Naime, koristeći prednost u vlastitim startnim pozicijama i znanjem koje se odnosi na globalizacijski proces, iskoristile su situaciju na najbolji mogući način i time zauzele čelne pozicije. Koristi koje je globalizacija donijela ovoj grupi zemalja ogromne su, a najbolje se mogu iščitati iz priložene tablice.

Godina	Postotak od globalnog dohotka koji odlazi u najbogatijih 20%	Postotak od globalnog dohotka koji odlazi u najsiromašnijih 20%	Odnos između najbogatijih i najsiromašnijih
1960.	70.2	2.3	30:1
1970.	73.9	2.3	32:1
1980.	76.3	1.7	45:1
1990.	82.8	1.3	64:1

Tablica 1. Globalna ekonomska distribucija u razdoblju od 1960. do 1990. godine

Izvor: Brown and Kane, *The Globalization of World Politics*, Oxford University Press, Oxford, 1997, str. 456.

Stvaranje globalnog tržišta i prihvaćanje teze o slobodnom tržištu potencira nejednakost za države različitog stupnja razvoja. Snažnije razvijene države mogu lakše otvoriti svoja gospodarstva nego što je to primjer u siromašnim zemljama.

Za razvijene zemlje ona predstavlja pristup na inozemna tržišta bez ograničenja na izvoz robe ili uvoz sirovina potrebnih za vlastitu proizvodnju. S druge strane, jedni od češćih kršitelja pravila slobodne trgovine upravo su neka od najrazvijenijih svjetskih gospodarstava. Ona su, naime, uvela najoštrije trgovinske barijere za uvoz poljoprivrednih i tekstilnih proizvoda koji su od najvećeg značaja za izvoz manje razvijenih zemalja. Evidentan je primjer koji se odnosi na izvoz avokada iz Meksika u SAD. Naime, do 1994. godine i potpisivanja Sjevernoameričkog sporazuma o slobodnoj trgovini (NAFTA), postojale su tarifne barijere za izvoz meksičkog avokada u SAD. Ratifikacijom Sporazuma, ukinute su tarifne barijere, ali se dogodio karakterističan rast netarifnih barijera (zdravstvenih standarda) koje su otežavale izvoz meksičkog avokada u SAD¹.

Nejednakost se ne povećava samo između država, već i unutar njih samih – čak i unutar država bogatog Sjevera, tj. država koje se u procesu globalizacije smatraju pobjednicima. U Kanadi su se tijekom devedesetih godina 20. stoljeća smanjili prihodi pet milijuna najsiromašnijih obitelji, i to u prosjeku za 5%, dok su prihodi najbogatijih porasli za 7%. Slične tendencije postoje i u razvijenim zapadnoeuropskim zemljama, a u skandinavskim zemljama jačaju pritisci za smanjivanje socijalnih izdataka.

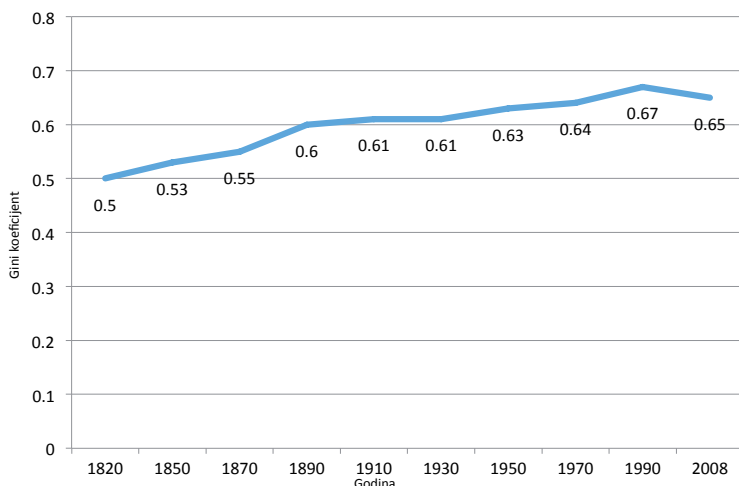
Problem globalne nejednakosti postaje sve izraženiji. Rast nejednakosti predstavlja gorući svjetski društveni, gospodarski i politički izazov. Raspodjela bogatstva i nejednakost mjeri se primjenom Ginijevog koeficijenta koji posebice varira u primjeru rastućih i razvijenih gospodarstva svijeta. Gini koeficijent predstavlja mjeru disperzije koja prikazuje nejednakost prihoda, nejednakost distribucije ili raspodjele bogatstva. Vrijednosti Ginijevog koeficijenta su između 0 i 1 – nizak Gini koeficijent ukazuje na jednakost raspodjele dohotka ili bogatstva, dok viša razina Ginijevog koeficijenta implicira na nejednaku raspodjelu.

Okvirno gledajući, skandinavske zemlje imaju najmanju razinu nejednakosti u приходima, dok je najveća nejednakost zabilježena u Južnoj Africi. U nastavku, Grafikon 2. prikazuje kretanje trenda globalne nejednakosti u razdoblju od 1820. do 2008. godine.

Tijekom 19. i 20. stoljeća, globalna se nejednakost povećala, i to zbog prosječnog gospodarskog rasta visokorazvijenih u odnosu na manje razvijena gospodarstva. Jedan od razloga rasta globalne nejednakosti jesu valovi

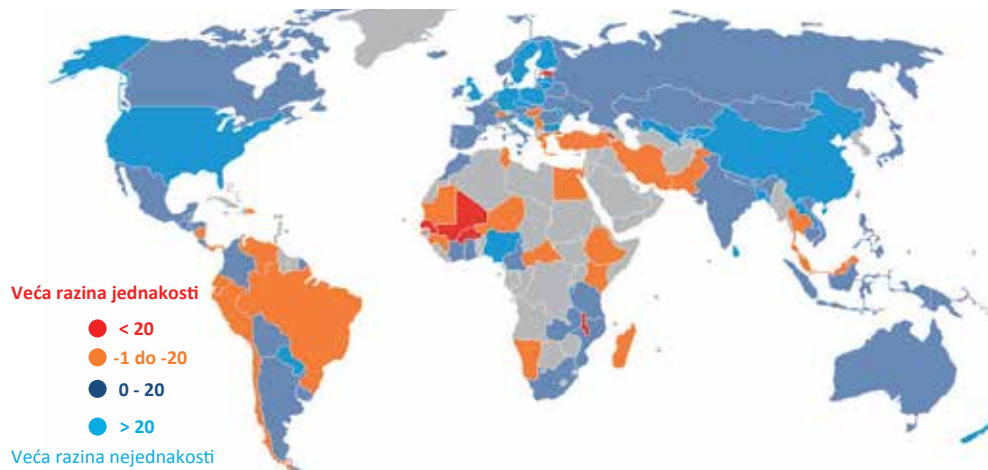
¹ Detaljnije o situaciji SAD-Meksiko u narednom poglavlju.

industrijalizacije, koji su poticali migracije, jačali produktivnost i povećavali dohodak jednog dijela stanovništva. Međutim, kraj 20. i početak 21. stoljeća obilježio je silazni trend globalne nejednakosti. Ona je karakteristična za opadajuću distribuciju dohotka srednjeg i nižeg društvenog sloja slabije razvijenih gospodarstava u relativnom i apsolutnom smislu.



Grafikon 2. Vrijednost globalnog Ginijevog koeficijenta u razdoblju od 1820. do 2008. godine
Izvor: The Economist, 2012

Naredni grafički prikaz ilustrira dinamiku globalne nejednakosti u razdoblju od 1980. do 2010. godine.



Slika 1. Promjena globalne nejednakosti u razdoblju od 1980. do 2010. godine
Izvor: The Economist, 2012

Postoci promjene Ginijevog koeficijenta indikativno ukazuju kako određene zemlje sjeverozapadne i južne Afrike, jugoistočne Europe, Bliskog i Dalekog istoka obilježava relativno smanjenje nejednakosti u raspodjeli dohotka. Međutim, okvirno gledajući, u svijetu je ipak prisutna rastuća nejednakost – visokorazvijene zemlje poput SAD-a, Kine, Indije, Njemačke, Velike Britanije i skandinavskih zemalja suočene su s rastućim problemom nejednakosti. Načelno govoreći, također su evidentni rastući dispariteti između visokoobrazovanog i neobrazovanog stanovništva, koji mogu ugroziti društvenu mobilnost, potražnju, gospodarski rast i prouzrokovati gospodarske i financijske šokove globalne ekonomije.

Siromaštvo je najizraženije u SAD-u – 68 milijuna Amerikanaca (svaki četvrti) živi u siromaštvu, a 2 milijuna su beskućnici. Osamdesetih godina prihod najmućnije petine Amerikanaca povećan je za 83%, dok je prihod najsiromašnije petine pao za 14%. Stoga, može se reći kako je paradoks to što rastuće bogatstvo, koje donosi globalizacija, istovremeno dovodi do rasta nejednakosti i diskriminacije.

Naravno, postoje i suprotna shvaćanja. Analogno takvim premisama, svijet nikada nije jače osjetio pritisak siromaštva nego u modernim vremenima. Štoviše, navodi se kako nositelji globalizacije nisu najveće sile, već zemlje poput Norveške, Finske ili Irske.

U razvijenim zemljama, kao i u zemljama u razvoju, siromaštvo postaje ozbiljan problem. Prema Međunarodnoj organizaciji rada (ILO), svjetska nezaposlenost pogađa milijardu ljudi, što iznosi trećinu svjetske radne snage. Primjera radi, liberalizacija tržišta Kine u 2015. godini uzrokovala je nesigurnost u dugoročnom zadržavanju radnih mjesta i pridonijela rastu nejednakosti kineskog stanovništva.

Višak jeftine radne snage Trećeg svijeta (npr. Kine - višak od 200 milijuna radnika početkom 21. stoljeća) doprinosi i otpuštanju radne snage. Krupni kapital, u potrazi za jeftinijom radnom snagom, seli postrojenja u manje razvijene zemlje kako bi povećao vlastitu učinkovitost i profitabilnost. Takvoj strateškoj odluci definitivno predstoji zatvaranje radnih mjesta u visokorazvijenim zemljama. Negativni utjecaji globalizacije također se manifestiraju putem općih utjecaja: nametanje običaja i shvaćanja koje provode razvijene zemlje i zemlje u razvoju (konzumerizam kojega prihvaćaju bivše tranzicijske zemlje), potiskivanje domaćih tradicionalnih vrijednosti, nesolidarnost, itd. Globalizacija dovodi do neravnomjerne zaposlenosti u zemljama u razvoju, kao i financijske dominacije razvijenih zemalja (jer razvijene zemlje imaju kapital).

Nedostaci globalizacije najviše utječu na mala i slabije razvijena gospodarstva. Učinci se mogu ogledati u sljedećem: sigurnost zaposlenja postaje sve dvojbenija - sindikati gube moć, povećava se jaz između bogatih i siromašnih slojeva društva, valutne krize sve su učestalije, suverenitet je relativan pojam, prisutan je rastući broj kriza, veća je nestabilnost određenih gospo-

darstava, pojavljuje se monopol, povećava se broj nezaposlenih, povećava se razina siromaštva, iskorištava se radna snaga, itd.

Sukladno stavovima protivnika globalizacije, istaknuti nedostaci čine poveznicu između globalizacije i djelovanja Međunarodnog monetarnog fonda (IMF). Naime, IMF nastoji, koliko je to moguće, ukloniti ili barem smanjiti negativne utjecaje koje u sebi krije globalizacija.

S druge strane, očiti su i pozitivni utjecaji globalizacije, koji uključuju: poduzetnost i kreativnost glavnih nositelja globalizacije, učinkovitiju organizaciju rada, razvoj novih tehnologija i tehnika proizvodnje, racionalizaciju i razvoj novih sirovina, razvoj novih izvora energije.

Pozitivni utjecaji mogu se oslikati u okviru zemalja u razvoju i nerazvijenih zemalja. Riječ je o relociranju radno-intenzivne proizvodnje zbog jeftinije radne snage, dok kapitalno intenzivna proizvodnja najčešće ostaje u područjima razvijenih zemalja.

Grupi pozitivnih utjecaja također pripadaju regionalna udruživanja, prijenos znanja i tehnologije, obrazovanje radnika, mogućnost tehničko-tehnološkog i proizvodnog obrazovanja mladih ljudi, i dr.

Projekt stvaranja jedinstvenog svjetskog tržišta u uvjetima globalizacije doveo je do pojave negativnih stavova prema globalizaciji. U istraživanjima Svjetske banke (WB) globalizacija je prikazana kao pozitivna aktivnost zato što smanjuje razinu siromaštva i potiče gospodarski rast zemalja uključenih u vanjskotrgovinsku razmjenu. Siromašnije zemlje imaju priliku uključiti se u globalno tržište putem izvoza industrijskih proizvoda i usluga, a povećava se i mobilnost ljudi, pa se radnici siromašnih zemalja sele iz ruralnih u urbana područja u potrazi za boljim poslom. Ovakva relokacija i integracija imaju implikacije na povećanje produktivnosti radne snage. Radnici istih znanja i vještina – bili oni farmeri, tvornički radnici ili farmaceuti – manje zarađuju u zemljama u razvoju, dok su u razvijenim zemljama više plaćeni. Stoga, integracija doprinosi smanjenju ovog jaza.

Pozitivni učinci globalizacije spominju se i u kontekstu veće socijalne integracije, povećanja svijesti o prevenciji i onečišćenju okoliša, povećane interakcije različitih kultura, veće dostupnosti i bržeg prijenosa informacija, većih sloboda, jednakosti i prava. Jedinstveno svjetsko tržište i ubrzani ekonomski procesi omogućuju uključivanje siromašnijih država u proces globalizacije i pritom osiguravaju njihov eksponencijalni gospodarski rast. Tako ojačana gospodarstva i njihova modernizacija rezultiraju poboljšanjem kvalitete ljudskih života. Također, navode se povećana inozemna ulaganja kao pokretač njihova oporavka.

S druge strane, pozitivni se učinci mogu dugoročno preobraziti u negativne učinke. Naime, uključivanje slabije razvijenih zemalja u jedinstveno svjetsko tržište može ujedno povećati njihovu ovisnost o visokorazvijenim zemljama.

Tako manja gospodarstva mogu pratiti ekonomske trendove visokorazvijenih gospodarstava, bilo da je riječ o njihovoj ekspanziji ili kontrakciji. Primjera radi, kulminacija globalne financijske krize iz 2008. godine rezultirala je povlačenjem inozemnog kapitala, što je ostavilo ozbiljne probleme u Europi (npr. Republika Hrvatska, ali i Mađarska i Irska bile su posebno pogođene kao zemlje koje su prethodno apsorbirale veliku količinu inozemnog kapitala).

U važnijim analizama gospodarskih učinaka globalizacije, gledanih kroz prizmu uloge ekonomskih politika, prisutan je optimizam kako globalizacija osigurava značajno smanjenje siromaštva i doprinosi gospodarskom razvoju, kao i porastu proizvodnje i potrošnje, uz pretpostavku liberalne politike otvaranja prema svjetskom tržištu, što pak, kratkoročno gledano, može rezultirati tranzicijskim troškovima. Učinkovitost globalizacije najčešće se poistovjećuje sa sve većom razinom liberalizacije uvoza robe i kapitala, a može se mjeriti putem dva kriterija uspješnosti ekonomske politike. Prvi kriterij je način procesa strukturnih promjena u gospodarstvu u najširem smislu riječi (ovisno o radno ili kapitalno intenzivnim ulaganjima i nazočnosti lobističkih grupa). Drugi kriterij je smanjenje apsolutne razine siromaštva, što se mjeri promjenama u raspodjeli dohotka u pojedinoj zemlji.

Međutim, ako politika liberalizacije nije adekvatno razrađena i postupno provedena, takva perspektiva globalizacije može biti dovedena u pitanje, naročito u slučaju kada se istovremeno provodi liberalizacija uvoza i financijskih tržišta. Ako nisu stvorene adekvatne makroekonomske pretpostavke za politiku liberalizacije, dugoročni ciljevi gospodarske politike država mogu biti dovedeni u pitanje.

Prisilno funkcioniranje slobodnog tržišta u procesu globalizacije krije u sebi mehanizam za rješavanje problema u svim sferama gospodarskog života. Kritičari globalizacije M. Hans-Peter i H. Schumann (1997) navode šest točaka u kojima se ta zamka manifestira:

1. Zbog porasta konkurencije na tržištu dobara i usluga, dolazi do povećanja nezaposlenosti, uz istovremeno pogoršanje općih radnih uvjeta i smanjenje socijalnih prava. U zemljama s niskim nadnicama takva situacija povećava pritisak na daljnje smanjivanje nadnica onim radnicima koji imaju niže kvalifikacije.
2. Zbog rastućeg stupnja konkurentnosti nacionalnih gospodarstava dolazi do promjene porezne politike, što znači napuštanje sustava progresivnog oporezivanja. Posljedice podrazumijevaju narušavanje principa ravnomjernosti oporezivanja i smanjenje prihoda u državnoj blagajni, što rezultira nedovoljnim zadovoljavanjem potreba građana u korištenju javnih dobara.
3. Zbog rastuće mobilnosti kapitala, ali i rastućih migracija, sustavi socijalne zaštite pojedinih država postaju zamke dumpinga, što dovodi do smanjenja društvenih standarda.

4. Velike razlike u pogledu zaštite okoliša kao oskudnog dobra mogu dovesti do toga da se zemlje koje imaju nedovoljno strogu legislativu upuste u ekološki damping prilikom uvođenja ekoloških poreza. Na taj se način potiču investitori na dislociranje industrija koje onečišćuju okoliš u one zemlje gdje su niži ekološki standardi. To se negativno odražava na zaposlenost u razvijenim zemljama i na zaštitu okoliša u zemljama primateljicama kapitala.
5. Zbog dinamike svjetskih financijskih tržišta, ekonomska politika pojedinih zemalja ne može slijediti vlastite postavljene ciljeve, već je osuđena na nemoć.
6. Zbog smanjene mogućnosti kontrole na granicama i novih tehničkih mogućnosti, dolazi do rasta međunarodnog kriminala, naročito gospodarskog i trgovine drogom i ljudima.

Nadalje, proces globalizacije ima dodatne negativne aspekte. Postoji opasnost od stvaranja ideološkog koncepta s univerzalnim standardima koji pogoduju interesima određenih država ili interesnih grupa, koje pak djeluju kao centri moći – na taj bi se način izmijenila raznolikost i heterogenost svijeta, koji bi tada funkcionirao kao svjetska država.

Otvorenost prema svjetskom tržištu, duboka međunarodna integracija i revolucija u ekonomiji znanja oblikuju globalizaciju kao proces koji rezultira sve manjim mogućnostima velikog broja nacionalnih ekonomija za utjecanjem na gospodarske procese. Nove tehnologije imaju moćniji i značajniji utjecaj na sve sfere života ljudi.

Osim ostalih utjecaja, globalizacija i tehnologija također su utjecale na međunarodno tržište rada. Zajedničko djelovanje globalizacije i tehnologije predstavljeno je kao jedan od glavnih uzroka nezaposlenosti, i to na sljedeći način (Samuelson i Nordhaus, 2000. p. 383.):

- tehnologija marginalizira ljudski rad,
- prisutan je nedostatak potrebnih znanja i vještina,
- liberalizacija trgovine u kojoj uvozni proizvodi nadomještaju domaće,
- oslabljena geografska mobilnost radne snage i
- pojava tzv. “zamke nezaposlenosti”.

Kompjuterizirani procesi proizvodnje i strojevi smatraju se bržima, ekonomičnijima i učinkovitijima, zbog čega sustavno zamjenjuju ljudski rad. Ako postoji potreba za ljudskim radom u kompjuteriziranom procesu, tada dolazi do dodatne potražnje za novim kompetencijama, što ponovno postaje uzrok nezaposlenosti. Naime, ljudi još uvijek nisu uočili nove zahtjeve tržišta rada za radnom snagom čije će obrazovanje biti kontinuirano. Brze tehnološke promjene, praćene organizacijskom prilagodbom, ekonomskom i pravnom

fleksibilnošću i financijskom virtualnošću, radikalno su promijenile oblike i načine konkurentnosti u globalnim relacijama (npr. intragradska razmjena, strategijske alijanse, i dr.). Slijedom navedenog, kao glavni oblici izdvojeni su (Drašковиć i Jovović, 2007):

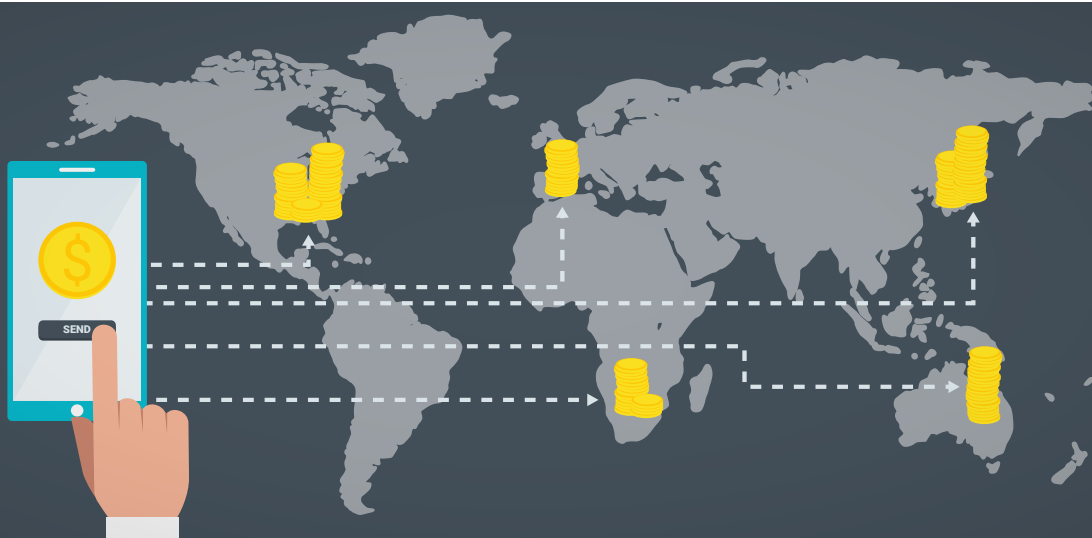
- tradicionalni obrasci čimbenika proizvodnje (rad, kapital, zemlja – radnike zamjenjuju automatizirani roboti, informacije postaju resursi, itd.),
- način proizvodnje (dominacija informacija, revolucionarni napredak sredstava za rad, mrežna organizacija),
- struktura proizvodnje,
- motivacija zaposlenih (povećanje ekonomskih utjecaja i motiva),
- usavršavanje, obrazovanje zaposlenih i potrebe kontinuiranog učenja.

Liberalizacija trgovine podrazumijeva jačanje konkurencije na domaćim tržištima. No, zamjetan broj poduzeća teško podnosi novu konkurentsku klimu i nailazi na probleme pri prilagodbi novim promjenama. Uvozni proizvodi obično bivaju jeftiniji od domaćih, a domaće tvrtke slabe na tržištu i zatvaraju se, što sa sobom povlači i otpuštanje radnika.

Zamka zaposlenosti problem je zemalja koje nezaposlenima pružaju relativno pristojnu socijalnu pomoć. Problem nastaje jer ljudi radije neće raditi – naime, umjesto da za nešto više novca rade neki posao, ostat će kod kuće i dobivati socijalnu pomoć.

Potrebno je zaključiti kako su svijet, posebice u sklopu prvog desetljeća 21. stoljeća, kontinuirano oblikovale globalizacija, liberalizacija tržišta i tehnološki razvoj. Globalizacija je rezultirala stvaranjem trgovačkih blokova i globalnih poduzeća, čime je svijet postao jedinstveni sustav, a svjetsko je tržište postalo svima dostupno. Drugim riječima, ekonomska je globalizacija zemljama diljem svijeta otvorila velike mogućnosti.

Zahvaljujući tome, neke su zemlje u osvajanju međunarodnog tržišta napredovale od svjetske periferije do vrlo razvijenih jezgara. Međutim, globalizacija nije isto što i globalno gospodarstvo. Ona je samo njegova nadogradnja, šira je od gospodarskih odnosa i sadrži spoj elemenata politike, kulture i socijalnih odnosa. Protokom ljudi, robe i informacija, integriraju se regije i ostvaruje se njihova interakcija. Globalizacija ubrzava te procese i oblikuje nove uvjete kojima se moraju prilagoditi svi koji žele uspjeti.



“Globalizacija nije nešto što možemo zaustaviti ili ugasiti. To je ekonomski ekvivalent sili prirode poput vjetra ili vode.”

— Bill Clinton

2. Međunarodne organizacije: Međunarodni monetarni fond i Svjetska trgovinska organizacija

U ovom dijelu rada razmatraju se osnovna obilježja jednih od glavnih nositelja globalizacijskog procesa – Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) i Svjetske trgovinske organizacije (WTO). Posebna pozornost posvećena je uključenosti međunarodnih organizacija u globalizaciju, kao i njihovom utjecaju na gospodarske, društvene i ostale aspekte djelovanja država.

2.1. Osnovna obilježja Svjetske trgovinske organizacije (WTO)

Konferencijom u Bretton Woodsu pokušala se uspostaviti Međunarodna trgovinska organizacija (ITO – International Trade Organization) kao specijalizirana agencija UN-a, koja bi stvorila pravila i načela međunarodne trgovine. Međutim, neuspjeh u stvaranju Međunarodne trgovinske organizacije (ITO) 1948. godine jednom od Bretton Woods institucija rezultirao je pristupanjem 23 države Općem sporazumu o carinama i trgovini (GATT) u Ženevi.

GATT je usvojen u listopadu 1947. godine potpisivanjem “Protokola o privremenoj primjeni” (Protocol of Provisional Application). Tim se potpisom 8 najvećih zemalja obvezalo da će ga početi primjenjivati od 01. 01. 1948. godine, a preostalih je 15 zemalja to moralo učiniti nakon ratifikacije Sporazuma u nacionalnim parlamentima (Matić i Lazibat, 2001).

GATT-ov je proces liberalizacije započeo u razdoblju hladnog rata, prošao je kroz proces dekolonizacije i pojavu velikog broja novih neovisnih zemalja, prilagodio se stvaranju Europske unije i drugih asocijacija, kao i izrastanju novih trgovačkih sila i propasti komunizma. Konačno, završio je tijekom perioda tranzicije i globalizacije, vlastitom transformacijom i prepuštanjem daljnjeg tijeka procesa liberalizacije svjetske trgovine novostvorenoj organizaciji.

Tako je izvorni GATT, tj. GATT 1947., pravno prestao s funkcioniranjem, ali su njegova ključna pravila i postignuća bila uključena u multilateralni sporazum GATT 1994. i time nastavila biti sastavni dio WTO-a. Nakon 47 godina i kroz četiri runde pregovora, GATT je kao veliki i utjecajni trgovinski sustav evoluirao 1995. godine u Svjetsku trgovinsku organizaciju.

Svjetska trgovinska organizacija jedina je međunarodna organizacija orijentirana prema trgovinskim pravilima na globalnoj razini. Osnovana je 1. siječnja 1995. godine, sjedište joj je u Ženevi, a od 29. srpnja 2016. godine okuplja 164 države (WTO, 2016). Uključuje bivši GATT (General Agreements on Tariffs and Trade) i nadležna je za provedbu trgovinskih sporazuma Organizacije, rješavanje trgovačkih sporova, nadzor nad nacionalnim trgovinskim politikama i suradnju s drugim međunarodnim organizacijama.

Sporazum je bio sastavljen od tri dijela. U prvom je bila klauzula najpovoljnije nacije, popis svih koncesija dogovorenih za vrijeme pregovora i svi

priznati preferencijali koje su članice sklopile prije potpisa Sporazuma. U drugom su dijelu bila propisana načela koja su članice morale integrirati u svoje vanjskotrgovinske politike i tako regulirati korištenje većine necarinskih mjera zaštite. Trećim su dijelom bili riješeni proceduralni problemi, kao što su to članstvo, način rada i odlučivanja, itd. (Matić i Lazibat, 2001).

Glavno tijelo WTO-a jest Ministarska konferencija koja je sastavljena od predstavnika svih članica – najčešće predsjednika država, ministara vanjskih poslova ili pak resornih ministara, ovisno o predmetu rasprave. Ta se konferencija u pravilu održava najmanje jednom u dvije godine.

Temeljne razlike između WTO-a i GATT-a uključuju sljedeće (Matić i Lazibat, 2001):

- WTO predstavlja organizaciju s jasno definiranim ciljevima, načelima, strukturom i izvorima financiranja, dok je GATT bio samo skup privremenih pravila s provizornom organizacijskom strukturom.
- WTO regulira trgovinu robom i uslugama, kao i trgovinu povezanu s pravima intelektualnog vlasništva, dok je GATT sadržavao isključivo pravila za trgovinu robom.
- U WTO-u je rješavanje sporova između članica precizno određeno, institucionalizirano i brzo, a osiguran je i odgovarajući mehanizam za izvršenje donesenih odluka. S druge strane, GATT nije imao tako precizne i razrađene mehanizme, zbog čega je uvijek prijetila mogućnost da gubitnička strana, posebice ako se radilo o moćnoj članici, jednostavno ne prizna presudu i odbije njezino izvršenje, tvrdeći kako odluka nije zasnovana na tekstu Sporazuma.

Jednako tako, WTO djeluje kao forum za trgovinske pregovore i pruža tehničku pomoć, kao i podršku u obuci i obrazovanju zemalja u razvoju. Republika Hrvatska je članica WTO-a od 30. studenog 2000. godine. Pregovori RH o pristupanju u članstvo WTO-a trajali su manje od 7 godina. U multilateralnim pregovorima potvrđena je usklađenost hrvatskog trgovinskog, carinskog, deviznog, poreznog i drugog zakonodavstva s pravilima WTO sporazuma.

Temeljni cilj WTO-a ogledava se u postizanju održivog rasta i razvoja gospodarstava, opće dobrobiti i liberalnog trgovinskog okruženja, kao i bolje suradnje u vođenju svjetske ekonomske politike (MVEP, 2016).

WTO se temelji na multilateralnim i plurilateralnim sporazumima. Multilateralni sporazumi obuhvaćaju GATT 1994., GATS (General Agreement on Trade in Services - Opći sporazum o trgovini uslugama) i TRIPS (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights - Trgovinski aspekti prava na intelektualno vlasništvo). GATS predstavlja multilateralni sporazum kojega čini skup obvezujućih pravila koja se odnose na liberalizaciju trgovine uslugama, dok sporazum TRIPS nastoji osigurati međunarodnu zaštitu tvorevina ljudskog uma, kao što su pravo umnožavanja, patenti, industrijski dizajn, i robni i trgovački znakovi.

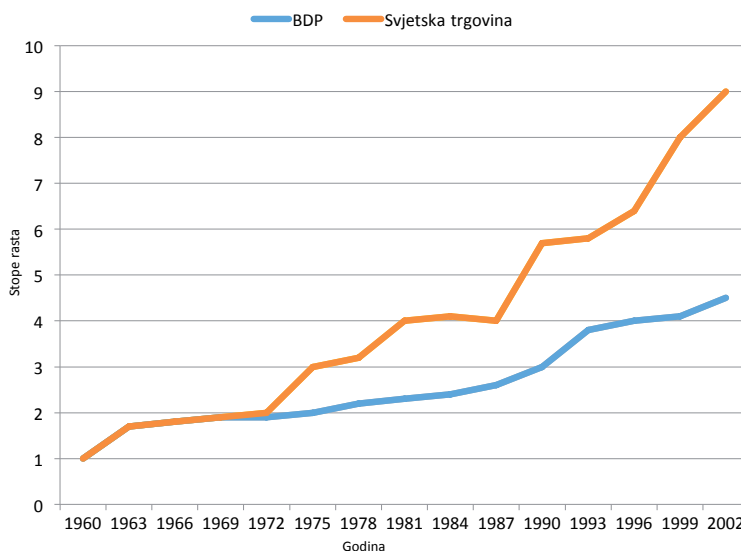
Za provođenje svakog od tih sporazuma nadležno je posebno Vijeće: Vijeće za trgovinu robom, Vijeće za trgovinu uslugama i Vijeće za intelektualno vlasništvo. Svima njima nadređeno je Opće Vijeće WTO-a.

Djelovanje WTO-a usredotočeno je na stvaranje otvorenog i ravnopravnog sustava trgovinskih pravila, progresivne liberalizacije i eliminacije carinskih i necarinskih prepreka trgovini robom i uslugama, uklanjanje svih oblika protekcionističkih mjera i diskriminatornih tretmana u međunarodnim trgovinskim odnosima, integraciju nerazvijenih zemalja i zemalja u razvoju te tranzicijskih zemalja u multilateralni sustav, kao i postizanje maksimalno mogućeg stupnja transparentnosti trgovinskog multilateralnog sustava.

2.2. Svjetska trgovinska organizacija i globalizacija

Dva su temeljna toka globalne ekonomske integracije: međunarodni tokovi kapitala i međunarodni tokovi roba. Kreću se ciklično, ali imaju jasnu tendenciju strelovitog rasta, znatno bržeg nego što je to rast svjetskog bruto domaćeg proizvoda (BDP). Štoviše, međunarodna je trgovina brzo i stalno napredovala zahvaljujući dinamičnom rastu industrijske i poljoprivredne proizvodnje u pojedinim regijama i zemljama, liberalizaciji svjetske trgovine koja je uslijedila uspješnim završecima osam rundi globalnih pregovora o trgovini u okviru GATT-a i WTO-a, kao i liberalizaciji trgovine unutar integracijskih cjelina.

Djelovanje WTO-a može se pratiti putem razvoja međunarodne trgovine. Grafikon 3. uspoređuje rast svjetske trgovine i globalnog BDP-a, promatranih iz aspekta runde pregovora GATT-a i WTO-a u razdoblju od 1960. do 2004. godine.



Grafikon 3. WTO runde, svjetska trgovina i BDP (USD konstantne cijene, 2000. godina)
Izvor: Vlada Australije, 2016

Runde pregovora GATT-a i WTO-a imale su važan utjecaj na liberalizaciju trgovine na svjetskoj razini, što je, naravno, potaklo uzlazni trend kretanja svjetskog output-a. Streloviti rast svjetskog output-a posebno je značajan za razdoblje nakon 1970. godine, obilježeno neravnomjernom raspodjelom svjetskog output-a, posebice u sektoru poljoprivrede.

Najnovija runda trgovinskih pregovora među članicama WTO-a, tzv. Doha Runda iz 2001. godine, imala je za cilj ojačati perspektivu trgovine zemalja u razvoju i nerazvijenih zemalja. Predmet pregovora odnosio se na područja poljoprivrednog, uslužnog i proizvoda industrijskog sektora, intelektualnog vlasništva, anti-damping mjera, itd. Mjere proizašle iz pregovora Doha runde predstavljale su temelj za daljnju liberalizaciju svjetske trgovine i eliminaciju izvoznih subvencija u sektoru poljoprivrede.

Ključnu ulogu u procesu globalizacije tokova roba (isto kao i globalizacije tokova tehnologije) ima krupni kapital. Stvaranjem velikih ekonomskih blokova, ujedinjuju se gospodarstva, i to putem procesa otvaranja i jačanja međusobne ekonomske suradnje. Intenzivnija uključenost gospodarstava čine zasebnu etapu u procesu globalizacije svjetskog gospodarstva.

Generalni direktor WTO-a, Pascal Lamy, izjavio je kako je mali broj onih koji mogu osporiti koristi globalizacije, koja je stotinama milijuna ljudi donijela bolji životni standard. S druge strane, antiglobalisti tvrde kako je velikom broju stanovnika različitih zemalja sudjelovanje u blagodatima globalizacije bilo znatno onemogućeno. Odgovori na globalizaciju često su proizlazili iz patriotizma i nacionalizma s ciljem očuvanja, u većoj ili manjoj mjeri, nacionalnih i kulturnih posebnosti, kao i pokušaja zaštite ekonomske neovisnosti zemalja. Pravila WTO-a mogu se provoditi na temelju sankcija, za razliku od pravila Ujedinjenih naroda, ugovora u konvencijama Međunarodne organizacije rada, zaštite okoliša ili multilateralnih sporazuma. Prema tome, WTO zauzima mjesto jedne od najutjecajnijih, ali ujedno i najšutljivijih međunarodnih institucija.

U aktualnim raspravama o globalizaciji i svjetskoj trgovini dominiraju sučeljanja stajališta protivnika i zagovornika globalizacije i WTO-a. Sukladno stavovima zagovornika globalizacije, globalizacijski proces omogućava stvaranje jednakih uvjeta za tržišno natjecanje i predstavlja važan izvor povijesnog legitimiteta, bez obzira na stvarnost koja je puno složenija. Za antiglobaliste, takva stvarnost pokazuje kako su neke zemlje ravnopravnije u odnosu druge. Bogatije, gospodarski snažnije države, poput nekih zemalja zapadnog svijeta, dominiraju u gospodarskom nadmetanju na globalnoj razini, a njihov je utjecaj jači, neovisno o tome radi li se o WTO-u, IMF-u ili Svjetskoj banci (WB).

Protivnici WTO-a i globalizacije naglašavaju kako je aktualni sustav svjetske trgovine izvan demokratskih okvira. Mehanizmima i trendovima globalne razmjene upravlja isključivo materijalni interes, umjesto zajedničkog uvažavanja dobrobiti gospodarskog napretka. Antiglobalisti u globalizaciji vide zavjeru

visokorazvijenih zemalja i krupnog kapitala, kojima pripisuju kršenje ljudskih prava. Ističu degradaciju kvalitete života kao izvor masovne nezaposlenosti, onečišćenja okoliša i daljnjeg osiromašivanja svjetskog stanovništva.

Početak 21. stoljeća karakterizirala je nemogućnost odupiranja svjetskog gospodarstva širenju procesa globalizacije. Štoviše, ističe se obrazac gdje države sa strategijom liberalizacije i ohrabrenjem međunarodnih monetarnih organizacija (IMF i Svjetska banka) imaju veliku vjerojatnost ostvarenja uspjeha na globalnom tržištu. Takve bi države imale zavidne vrijednosti makroekonomskih pokazatelja, ali bi isto tako, prema stavovima pesimista, mogle trpjeti zbog visoke stope nejednakosti i siromaštva. Antiglobalisti drže kako su protagonisti globalizacije ujedno i najveći korisnici njezinih prednosti, a to su prije svega velike i razvijene zemlje. Konstatiraju kako su nerazvijene zemlje i njihove blagodati zanemarene uslijed vidljivih negativnih posljedica poput gubitka nacionalnog identiteta, potenciranja siromaštva i jačanja malobrojne, korumpirane političke i ekonomske elite.

Zagovornici slobodne trgovine i globalizacije ističu kako je slobodna trgovina poticatelj svjetskog gospodarskog napretka i prosperiteta, i da njezini pozitivni učinci imaju prevagu nad onim negativnim. Za njih, tržišta i načela slobodne trgovine postaju glavna ideološka podloga globalizaciji, prema kojoj se usmjeravaju svjetski odnosi i procesi te uklanjaju barijere koje ograničavaju slobodno kretanje kapitala, rada, usluga i informacija.

Za države, utjecaji globalizacije mogu biti pozitivni, ali i negativni. Kakvi će utjecaji doista biti - ovisi o spremnosti i intenzitetu uključivanja zemlje u proces globalizacije. Rezultati govore kako su pojedine zemlje značajno poboljšale svoju gospodarsku poziciju na svjetskoj razini, dok su druge zemlje izgubile na svojoj konkurentnosti.

2.3. Osnovna obilježja Međunarodnog monetarnog fonda (IMF)

Međunarodni monetarni fond (IMF) predstavlja međunarodnu organizaciju čiji su ciljevi jačanje globalne monetarne suradnje, osiguravanje financijske stabilnosti, jačanje međunarodne trgovine, promicanje visoke razine zaposlenosti i održivog gospodarskog rasta te smanjenje razine siromaštva širom svijeta.

IMF je osnovan na svjetskoj konferenciji o monetarnim i financijskim problemima, održanoj u Bretton Woodsu 1944. godine. Osnovu za njegovo funkcioniranje činili su planovi napravljeni u Velikoj Britaniji i SAD-u. IMF broji 189 zemalja članica, među kojima je i Republika Hrvatska, koja je postala članica 1992. godine. Zgrade sjedišta nalaze se u Washingtonu, SAD (IMF, 2016). IMF predstavlja međudržavnu, monetarnu financijsku instituciju čija se aktivnost i politika provode temeljem Sporazuma, a izvršavaju se putem organiziranog vodstva u formi Odbora guvernera, Izvršnog odbora i generalnog direktora s timom od preko 2 000 zaposlenika.

Odbor guvernera najviše je tijelo koje je zaduženo za vođenje politike IMF-a, a čine ga guverneri i njihovi zamjenici koje bira svaka država članica. Izvršni odbor čine 24 izvršna direktora zemalja ili grupe zemalja članica. Prva zemlja koju je sufinancirao IMF bila je Francuska. U 2015. godini, grupa najvećih zajmoprimaca IMF-a uključuje Portugal, Grčku, Ukrajinu i Irsku. Nadalje, primjer suradnje IMF-a i Republike Hrvatske odnosi se na 2004. godinu, kada je Izvršni odbor IMF-a odobrio "Stand-by" aranžman kao mjeru opreza u trajanju od 20 mjeseci i u iznosu od 97 milijuna SPV (oko 141.3 milijuna USD).

Zadani ciljevi IMF-a bili su sljedeći (Čerin, 2015):

- ekspanzija uravnoteženog rasta međunarodne trgovine i povećanje i održavanje visoke razine zaposlenosti, kao i povećanje realnog dohotka,
- fiksiranje stabilnosti deviznih tečajeva,
- uspostavljanje multilateralnog sustava plaćanja tekućih transakcija,
- stvaranje povjerenja između zemalja članica u svrhu dugoročne međunarodne monetarne stabilnosti, na temelju mogućnosti korištenja sredstava Fonda za korekcije platnobilančnih neravnoteža.

Početna ili pristupna obveza svake članice Fonda uglavnom se sastojala od usklađivanja pariteta svoje valute i uplate odgovarajućeg iznosa financijskih sredstava. Određivanje iznosa financijskih sredstava za uplatu kvote zemlje članice vršilo se proporcionalno parametrima koji su reflektirali snagu nacionalnog gospodarstva. Kvota se naplaćivala 25% u zlatu i 75% u domaćoj valuti.

Temeljni zadaci IMF-a obuhvaćaju tri glavna područja aktivnosti (IMF, 2016):

- promatranje,
- financijska pomoć,
- i tehnička pomoć.

Promatranje uključuje procjenu novčane razmjene zemalja članica, polazeći od premise kako jaka i dosljedna ekonomska politika vodi k stabilnom deviznom tečaju te pogoduje rastu i razvoju svjetskog gospodarstva.

Financijska pomoć obuhvaća kredite i zajmove članicama IMF-a kako za pomoć zemljama u prevladavanju ekonomskih poteškoća tako i u borbi protiv siromaštva zemalja u razvoju.

IMF pruža tehničku pomoć svojim članicama pri kreiranju i provedbi financijske i monetarne politike, osnivanju institucija i dogovorima s IMF-om, kao i u istraživanju, statistikama, prognozama i analizama na temelju praćenja globalnih, regionalnih i individualnih gospodarstva i tržišta.

Općenito govoreći, četiri od pet zemalja barem jednom iskoriste kredit. Iznos dospjelih kredita i broj zajmoprimaca značajno oscilira tijekom datog vremena. Tijekom prva dva desetljeća postojanja IMF-a, najviše su se kreditirale

danas već industrijalizirane zemlje, a 1990. godine počinje značajnije financijsko pomaganje zemljama srednje i istočne Europe. U nastavku je prikazana kreditna aktivnost IMF-a kroz koncesijsko i nekoncesijsko kreditiranje u razdoblju od 1994. do 2015. godine.



Grafikon 4. Rast i pad potražnje za IMF zajmovima

Izvor: IMF, 2016

Nakon naftne krize (1970. godine) i eksponencijalnog rasta kreditne aktivnosti IMF-a, došlo je do raspada SSSR-a, što je pak rezultiralo velikim promjenama na svjetskoj razini. Nadalje, 1991. je godina također predstavljala promjenu za dosadašnju kreditnu politiku IMF-a. Štoviše, IMF se okrenuo kreditnoj ekspanziji s ciljem integracije centralno planskih gospodarstava u globalni tržišni sustav. U 1997. godini azijska financijska kriza potaknula je rast zajmova uz povećanje od 99%. Razdoblje od 1998. do 2000. godine obilježavalo je smanjenje kreditne aktivnosti IMF-a, a teroristički napadi u SAD-u (11. rujna 2001. godine) također su imali određene implikacije na smanjenje kreditne aktivnosti. Međutim, smanjenje FED-ovih kamatnih stopa značajno je utjecalo na pojačanu financijsku i tehničku pomoć IMF-a, sve do pojave globalne financijske krize krajem 2008. godine.

U 2009. godini Izvršni odbor IMF pokrenuo je reforme u politici koncesijskog kreditiranja kako bi se prilagodio trenutnoj gospodarskoj situaciji, tj. zahtjevima niskorazvijenih zemalja. U 2012. godini IMF je razvio strategiju dugoročnog koncesijskog kreditiranja u prosječnom iznosu od otprilike 2 milijarde SDR-a godišnje (IMF, 2015). U razdoblju od 2010. do 2014. godine prosječne kreditne obveze iznosile su 1,2 milijarde SDR-a, dok je u 2009. godini kreditna aktivnost IMF-a bila na razini od 2,5 milijarde SDR-a.

2.4. IMF i globalizacija

Unatoč tome što je državama pružao potrebnu financijsku podršku, IMF je često bio izložen kritikama. Nobelovac Joseph Stiglitz istaknuo je IMF kao

jednog od glavnih krivaca za daljnje osiromašenje nerazvijenih zemalja. Naime, Stiglitz smatra kako je postojeći model globalizacije neprimjeren. Štoviše, drži kako, najblaže rečeno, nerazvijene zemlje i njihovi siromašni društveni slojevi nemaju nikakve koristi te kako IMF ugrožava ravnotežu ekosustava i ne pridonosi stabilnosti globalnog gospodarstva.

Stiglitz uzrok vidi u pogrešnom smjeru kretanja globalizacije. Preciznije, smatra kako su upravo vodeće globalne ekonomske institucije, poput IMF-a, Svjetske banke i WTO-a, te koje usmjeravaju globalizaciju i vode politiku koja je, uglavnom, u interesu razvijenih industrijskih zemalja (središta ekonomske i financijske moći), zanemarujući pritom globalne interese i interese industrijski slabije razvijenih zemalja (Mesarić, 2002).

Prema mišljenju Josepha Stiglitz, promjena ciljeva i prirode globalizacije uvjetuje slabljenje dominacije SAD-a i ostalih tehnološki i industrijski razvijenih zemalja u upravljanju IMF-om, Svjetskom bankom i WTO-om. Time bi manje razvijene zemlje Afrike, Azije i Latinske Amerike dobile više na važnosti u pogledu kreiranja politike i donošenja odluka IMF-a i ostalih vodećih međunarodnih institucija. Stiglitz dodaje kako su preporuke IMF-a često pogrešne – primjerice, “šok terapija” IMF-a, provedena ubrzanim i radikalnim, ali nedovoljno pripremljenim reformama, u Rusiji je imala negativne gospodarske i društvene posljedice. Bruto društveni proizvod Rusije je u devetogodišnjem periodu (1990.-1998.) imao silazni trend, što osobito vrijedi za rusku industriju čija se proizvodnja u 1998. godini smanjila za 60% u odnosu na 1990. godinu.

Neuspjeh u reformama IMF-a bio je vidljiv i u primjeru zemalja istočne Azije. Naime, IMF je tražio podizanje kamatnih stopa zemalja istočne Azije na razinu od 25% i više, uvjeravajući ih kako će visoke stope ponovno privući inozemni kapital, što se nažalost nije ostvarilo. Suprotno očekivanju IMF-a, previsoke kamatne stope produbile su recesiju i potaknule bijeg kapitala. Zbog visokih kamatnih stopa, mnoga su poduzeća postala nelikvidna, a zbog nevraćanja kredita, nelikvidnost se reflektirala i na banke, što je u kombinaciji s restriktivnom monetarnom i fiskalnom politikom dodatno produbilo recesiju (Mesarić, 2002).

Osim toga, politika IMF-a ostvarila je neuspjeh i u reformi gospodarstava Latinske Amerike na početku devedesetih godina 20. stoljeća. Nakon prihvatanja strategije IMF-a, došlo je do kratkotrajnog porasta BDP-a, nakon čega je nastupila duboka stagnacija i recesija zemalja Latinske Amerike. Dok je u šezdesetim godinama 20. stoljeća stopa rasta BDP-a bila 5,4% prosječno godišnje, u devedesetima je pala na 2,9 % prosječno godišnje.

U svojim je počecima IMF kao međunarodna organizacija isticala značaj državne ekonomske politike u održavanju ekonomske ravnoteže, poticanju razvoja i stvaranju novih radnih mjesta. Međutim, kritičari smatraju kako je IMF podbacio u vlastitoj razvojnoj strategiji, što se pokazalo točnim u mnogim slučajevima gdje su socijalne i političke posljedice bile podcijenjene. Su-

kladno premisama kritičara IMF-a, potreban je radikalna zaokret IMF-ove politike, a to je zamjena restriktivne monetarne i opće gospodarske politike ekspanzivnom politikom.

2.5. PRAKTIČNI SLUČAJEVI: IMF, WTO i WB u procesu globalizacije

U ovom dijelu razmatraju se praktični aspekti temeljeni na rezultatima znanstvenih i stručnih istraživanja. Poseban naglasak stavljen je na odnos globalizacije i aktivnosti krovnih međunarodnih institucija, koji uključuje njihov zajednički utjecaj na gospodarske, političke i društvene sfere.

2.5.1. Odnos između IMF-a, WB-a i globalizacije

Kritičari politike IMF-a i pratećih kreditora smatraju kako su razdoblje od 1997. do 2000. godine obilježavala ozbiljna ograničenja i izazovi koji su kumulativno smanjili gospodarski rast zemalja. Argumentacija iznesenoj tvrdnji može se djelomično pronaći i u spoznajama nobelovca Josepha Stiglitz (Stiglitz, 2006; Sarasin, 2007), a potvrda tome nalazi se u djelovanju institucija poput Međunarodnog monetarnog fonda (IMF) i Svjetske trgovinske organizacije (WTO). Spomenute su institucije i države pozicionirane na "vrhu svjetske piramide", gdje već duže vrijeme ostvaruju uspješnu suradnju u realizaciji zacrtanih ciljeva i jednostranih koristi. Kritičari IMF-ove politike dodaju kako se, shodno tome, sustavno zanemaruje pozicija država na samom "dnu svjetske piramide". Takva situacija bila je posebice izražena u okviru procesa globalizacije.

Jedan od ključnih ciljeva globalizacije ogledao se u financijskom i ekonomskom otvaranju međunarodnih tržišta (Stiglitz, 2006; Sarasin, 2007). Drugim riječima, poglavito se radilo o osvajanju tržišta visokorazvijenih zemalja (npr. SAD) i zemalja u razvoju. Ako su se zemlje prilagodile pravilima funkcioniranja globalizacije, globalni gospodarski razvoj i napredak bili su zagwarantirani za sva uključena tržišta. Promotori takvih politika bile su institucije poput IMF-a i WTO-a, a kritičari tvrde kako je njihov cilj bio "upakirati" globalizaciju kao pozitivan proces koji jamči pozitivne ekonomske i društvene implikacije za sve sudionike procesa. Metaforički rečeno, zemlje u razvoju velikodušno su pozvane na besplatnu vožnju ringišpilom koji garantira stopostotnu zabavu. Ako se ne ukrcaju, besplatna prilika je propuštena. U želji da se to izbjegne, velik se broj "zemalja na dnu piramide" ukrcao na besplatnu vožnju. Međutim, takve zemlje nisu planirale suočavanje s vrtoglavicom, koja nije nimalo ugodna.

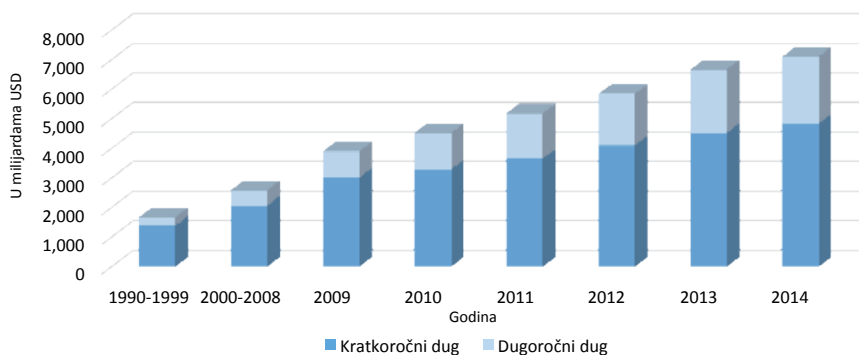
Pomoću kreditiranja kao jednog od glavnih instrumenata neoliberalnih reformi, institucije IMF i Svjetska Banka (WB) imale su za cilj potaknuti veći gospodarski rast i bolji životni standard. Međutim, određeni izvori literature pokazuju drugačiju sliku. Locker (2000) ističe kako su IMF i WB siromašnim zemljama postavile tzv. "zamku duga". Naime, povećanje duga potenciralo je siromaštvo, i to kroz alociranje velikog dijela nacionalnog dohotka siromaš-

nih zemalja prema bogatim zemljama. Stoga, može se zaključiti kako stvaranje i povećanje duga predstavlja jedno od glavnih instrumenata za jačanje ekonomske, gospodarske i političke moći kreditora. Prema kritičarima, IMF i WB koriste svoju poziciju kreditora kako bi otvorili nova tržišta i pristupili jeftinoj radnoj snazi i sirovinama. Ako siromašne zemlje žele dobiti novčana sredstva (u većini slučajeva kako bi isplatile kamate), od njih se očekuje prihvaćanje uvjeta kreditora IMF-a i WB-a.

Kolika je snaga IMF-a i WB-a (kao i inozemnih banaka) jasno pokazuje podatak iz 2000. godine kada je ukupan inozemni dug tranzicijskih zemalja iznosio 2,5 milijardi američkih dolara. Ovaj podatak ukazuje na to kako su tranzicijske zemlje plaćale devet puta više kroz otplatu duga nego što je iznosila dobivena financijska pomoć od razvijenih zemalja. Primjera radi, banke zapadnih zemalja pružile su Republici Mozambik financijsku pomoć od 40 milijuna američkih dolara (Locker, 2000). No, zanimljivo je kako Republika Mozambik mora sudjelovati s više od 70 milijuna dolara godišnje u otplati svojeg duga.

Štoviše, Mozambik ne predstavlja jedini primjer – u prilog tome govori činjenica kako su, između 1982. i 1990. godine, niskorazvijene zemlje pozajmile 927 milijardi, a pritom su morale otplatiti dug u iznosu od 1 345 milijardi američkih dolara (Gorringer, 1999).

Iako je ukupni inozemni dug tranzicijskih zemalja i zemalja u razvoju eksponencijalno rastao kroz razdoblje od 1990. do 2014. godine, u 2015. je godini bilo predviđeno njegovo smanjenje (UNCTAD, 2016). Grafikon 5. prikazuje ukupan kratkoročni i dugoročni inozemni dug tranzicijskih zemalja i zemalja u razvoju u razdoblju od 1990. do 2014. godine.



Grafikon 5. Ukupan inozemni dug tranzicijskih zemalja i zemalja u razvoju (milijarde USD)
Izvor: UNCTAD, 2016

U Grafikonu 5. vidljiv je rast ukupnog inozemnog duga tranzicijskih zemalja i zemalja u razvoju. Promatrajući razdoblje od 1990. do 2015. godine, ukupni se inozemni dug povećao otprilike četiri puta. Jednog od glavnih uzroka ra-

sta ukupnog inozemnog duga predstavlja prebrza integracija tranzicijskih zemalja i zemalja u razvoju na volatilnom međunarodnom financijskom tržištu te u globalnoj financijskoj krizi. Shodno izvješćima WB-a, razina siromaštva ostvarila je rast od 50% u razdoblju od 1994. do 2000. godine. Razlog tome može se pronaći u činjenici kako je gotovo svaka zemlja subsaharske Afrike korisnik programa prilagođavanja iz 1980. godine. GNP regije karakterizirao je silazni trend od 2,2% godišnje i rezultirao padom dohotka po glavi stanovnika, a cijela je subsaharska Afrika bila primorana bankama otplaćivati dug u iznosu od 10 milijardi američkih dolara godišnje.

Analiza utjecaja IMF-a na gospodarski rast zemalja predmet je mnogih istraživanja. Dreher (2006) daje prikaz provedenih istraživanja utjecaja programa IMF-a na gospodarski razvoj ispitanih skupina zemalja (Tablica 2.).

	Istraživanje	Broj programa	Broj država	Učinak na gospodarski rast	Razdoblje
BEFORE/AFTER METODA					
1	REICHMAN,STILSON	79	Nedostupni podaci	Porast	1963.-1972.
2	CONNORS	31	23	Nema učinka	1973.-1977.
3	ZULU,NSOULI	35	22	Nema učinka	1980.-1981.
4	KILLICK	38	24	Nema učinka	1974.-1979.
5	PASTOR	Nedostupni podaci	18	Nema učinka	1965.-1981.
6	KILLICK,MANUEL,MAILIK	Nedostupni podaci	16	Porast	1979.-1985.
7	SCHADLER	55	19	Porast	1983.-1993.
8	EVRENSEL	Nedostupni podaci	109	Nema učinka	1971.-1997.
9	HARDOY	460	69	Nema učinka	1970.-1990.
WITH/WITHOUT METODA					
10	DONOVAN	12	12	Porast	1970.-1976.
11	DONOVAN	78	44	Pad	1971.-1980.
12	LOXLEY	38	38	Nema učinka	1971.-1982.
13	GYLFASON	32	14	Nema učinka	1977.-1979.
14	FAINI	Nedostupni podaci	93	Nema učinka	1978—1986.
15	HARDOY	460	69	Nema učinka	1970.-1990.
16	HUTCHISON	450	25	Nema učinka	1975.-1997.
METODA REGRESIJE					
17	GOLDSTEIN, MONTIEL	68	58	Nema učinka	1974.-1981.

	Istraživanje	Broj programa	Broj država	Učinak na gospodarski rast	Razdoblje
18	KHAN	259	69	Pad	1973.-1988.
19	DOROODIAN	27	43	Nema učinka	1977.-1983.
20	CONWAY	217	73	Porast	1976.-1986.
21	BAGCI,PERRAUDIN	Nedostupni podaci	68	Porast	1973.-1992.
22	BORDO,SCHWARZ	Nedostupni podaci	24	Pad	1973.-1986.
23	DICKS-MIREAUX	88	74	Porast	1986.-1991.
24	PRZEWORSKI, VREELAND	465	135	Pad	1970.-1990.
25	BARRO, LEE	725	81	Pad	1975.-1999.
26	EASTERLY	107	107	Nedostupni podaci	1980.-1999.
27	BUTKIEWICZ,YANIK-KAYA	407	Nedostupni podaci	Pad	1970.-1999.
28	HUTCHISON	461	67	Pad	1975.-1997.
29	HUTCHISON, NOY	764	67	Pad	1975.-1997.
30	NSOULI, MOURMOURAS, ATOIAN	124	92	Nedostupni podaci	1992.-2000.

Tablica 2. Popis provedenih istraživanja o utjecaju IMF-a na gospodarski rast

Izvor: Dreher, A., (2006), IMF and economic growth: The effects of programs, loans, and compliance with conditionality, World Development, Elsevier, vol. 34(5), p. 769-788.

Unatoč korištenju različitog skupa ispitanih jedinica (zemalja), promatranih razdoblja i različite metodologije, rezultati, uvjetno rečeno, ipak pružaju neki okvirni zaključak. Drugim riječima, istraživanja su potvrdila značajniji utjecaj IMF-a na smanjenje gospodarskog rasta nego što je to u slučaju povećanja gospodarskog rasta zemalja. Posebno su zanimljivi zaključci Drehera (2006) koji je proveo ekonometrijsku analizu utjecaja IMF-a na gospodarski rast 98 zemalja u razdoblju od 1970. do 2000. godine. Utjecaj programa IMF-a na gospodarski rast prikazan je u okviru Tablice 3.

Iz Tablice 3. može se uočiti negativna korelacija između programa IMF-a i gospodarskog rasta. Analizom utjecaja eksplanatornih varijabli, može se istaknuti kako politika IMF-a ne polučuje najboljim rezultatima. Načelno govoreći, IMF predstavljaju međunarodne organizacije u okviru kojih predsjedava 189 zemalja. Prema stavovima kritičara, odluke se većinom donose u skladu s interesima krupnog kapitala.

	1	2	3A	3B	3C	4A	4B	4C
IMF program	-6,30 (2,91*)					-8,70 (2,42**)	-7,48 (2,23**)	8,40 (2,70**)
IMF zajmovi		-0,02 (1,58)		Porast		-0,01 (0,72)	-0,01 (0,32)	-0,01 (0,61)
Usklađenost		31	0,74 (0,13)	-6,66 (2,57**)	-0,32 (0,18)			
Usklađenost prema IMF-u		35	22			0,11 (1,13)	0,06 (1,78)	0,01 (0,45)
Log (per capita u BDP)	-11,98	-10,60	-10,90	-12,84	-9,42	-14,45	-11,80	-13,12
Upisi u srednju školu	0,01 (0,23)	-0,002 (0,07)	-0,02 (0,27)	-0,003 (0,11)	-0,02 (0,68)	-0,02 (0,33)	-0,02 (0,50)	-0,02 (0,36)
Životni vijek	6,84 (2,11**)	11,45 (1,78)	5,32 (1,10)	2,21 (0,56)	6,31 (2,27**)	20,63 (1,91)	22,82 (2,17**)	21,33 (2,11)
Stopa plodnosti	-5,25 (2,29**)	-4,29 (1,80)	-5,16 (2,88*)	-5,77 (2,82*)	-4,14 (2,52**)	-3,90 (1,20)	-3,65 (1,21)	-3,13 (1,02)
Investicije (u % od BDP-a)	-0,06 (1,55)	-0,04 (0,77)	0,05 (1,41)	0,07 (1,78)	-0,03 (0,97)	0,06 (0,82)	0,06 (0,88)	-0,06 (0,95)
Državna potrošnja	-0,01	-0,05	-0,001	-0,03	-0,02	-0,09	-0,06	-0,07
Indeks globalizacije	1,86 (2,71*)	0,81 (1,41)	1,10 (1,18)	1,42 (2,85*)	0,64 (1,64)	2,93 (1,99**)	2,50 (1,86*)	2,86 (2,18**)
Stopa inflacije	-0,001 (4,03*)	-0,001 (3,19*)	-0,001 (1,85)	-0,002 (3,02*)	-0,001 (3,65)	-0,001 (3,00)	-0,001 (3,40)	-0,001 (3,23)
Stopa rasta	2,19 (0,19)	6,80 (2,43**)	3,17 (1,46)	1,88 (0,64)	5,39 (2,55**)	2,48 (0,58)	2,43 (0,59)	2,92 (0,72)
Broj promatranja	321 0,42	229 0,62	339 0,61	301 0,34	328 0,63	200 0,33	200 0,45	200 0,37

Tablica 3. Učinci IMF-a na gospodarski rast (98 zemalja, 1970-2000, OLS metoda)

Izvor: Dreher, A., 2006

2.5.2. Globalizacija, NAFTA sporazum i WTO

Kritičari tvrde kako je proces globalizacije uzrokovao veći stupanj međuzavisnosti, kao i povećanje jaza i dispariteta između visokorazvijenih zemalja i zemalja u razvoju, što je, dakako, imalo implikacije na gospodarski rast. Pritom

valja izdvojiti ključne instrumente spomenutih institucija, a to su bile Urugvaj-ska runda iz 1994. godine i Washingtonski i Sjevernoamerički sporazum o slobodnoj trgovini (NAFTA). U okviru Urugvajске runde, pažnja je bila usmjerena na smanjenje tarifnih barijera, liberalizaciju tržišta, otvaranje tržišta usluga i regulaciju intelektualnog vlasništva (Stiglitz, 2006; Sarasin, 2007).

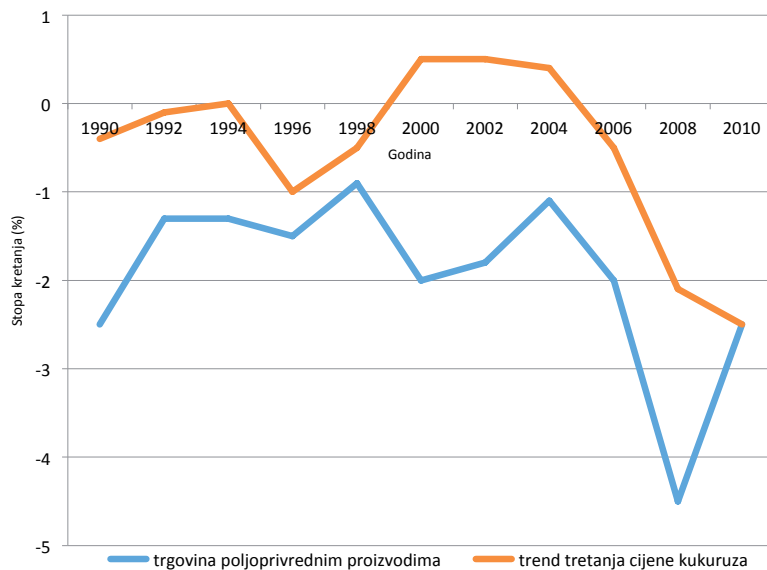
Smanjenje tarifnih barijera zemljama u razvoju predstavlja priliku jer bi one tako napokon postale jedne od ravnopravnih sudionika na međunarodnom tržištu. No, kasnije se uspostavilo kako je došlo do smanjenja tarifnih barijera, ali i do povećanja netarifnih barijera. Situacija se može pojasniti na primjeru SAD-Meksiko. Naime, riječ je avokadu čiji je najveći svjetski proizvođač bio Meksiko (FAS, 2005). SAD je smanjio carinu s 13,2 (1995. godina) na 2,6 centa po kilogramu avokada (2001. godina). Suprotno tome, 1994. je godine država Meksiko imala jedinstvenu carinu od 20% na uvoz avokada, dok u 2000. godini nije bilo nikakvih tarifnih barijera za zemlje potpisnice NAFTA (USDA, 2002).

Meksički proizvođači avokada susreli su se sa smanjenjem tarifnih barijera, ali američki fitosanitarni standardi pokazali su se kao ograničenje za bilateralnu trgovinu avokadom. Glavna netarifna prepreka bili su tzv. "paraziti" koji su navodno pronađeni u pakiranjima proizvoda. Sljedeći koraci meksičkih proizvođača bili su očigledni. S ciljem suzbijanja štetočina, morali su prilagoditi proizvodnju, pakiranje i transport proizvoda, što je predstavljalo dodatne troškove za meksičke izvoznike.

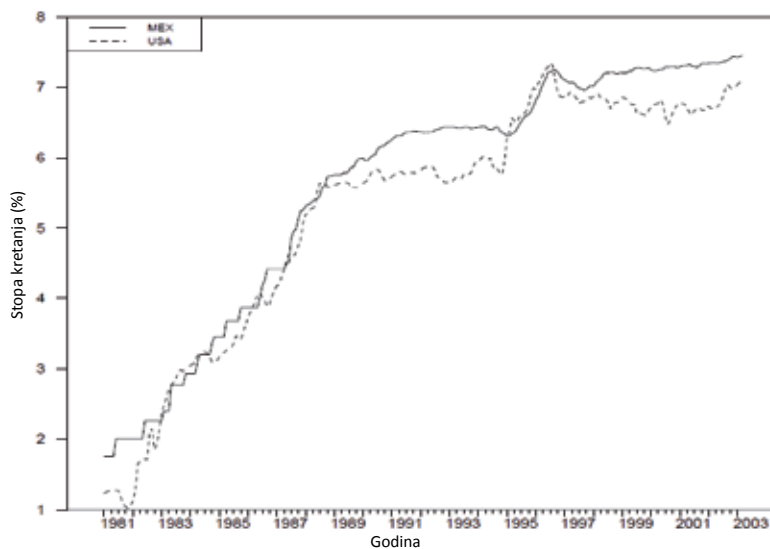
Kritičari bi postavili sljedeće pitanje: zar politička i ekonomska integracija zemalja ne smanjuje troškove i olakšava tijek međunarodne trgovine? Izgleda kako je odgovor suprotan očekivanjima. Stiglitz (Sarasin, 2007) je kasnije konstatirao kako je najveća potrošnja avokada u vrijeme Super Bowla (popularnog finala američkog nogometa), a meksička konkurencija s jeftinijim proizvodima predstavljala je ozbiljnu opasnost za već uhodane proizvođače avokada iz Kalifornije. Dodatni argument može se naći i u dokumentu USDA (2002), gdje je u prvih 12 mjeseci izvoznog programa (studen 1997 – veljača 2008), SAD uvezao 6 031 tona svježeg avokada, što čini 20% ukupnog izvoza avokada iz savezne države Kalifornije.

Potrebno je također sagledati situaciju meksičkih uzgajivača kukuruza. Stupanjem NAFTA sporazuma na snagu, smanjene su tarifne barijere, no meksički farmeri postaju siromašniji. Kako se to uspjelo dogoditi? Cijena američkog kukuruza potaknula je silazni trend cijena kukuruza, što je meksičke farmere dovelo u nezavidnu poziciju. Naime, meksički se farmeri nisu mogli suprotstaviti konkurentnijoj cijeni kukuruza tehnološki nadmoćnijih poljoprivrednika SAD-a. Dokaz se može pronaći u okviru Grafikona 6. (Fiess i Lederman, 2004; Fernández et al., 2012) koji analizira trgovinu meksičkih poljoprivrednih proizvoda i kukuruza (1) i trend kretanja meksičkih i američkih cijena kukuruza (2).

(1)



(2)



Grafikon 6. Trgovina poljoprivrednim proizvodima (1) i trend kretanja cijena kukuruza Meksika i SAD-a (2)

Izvor: Fiess N. i Lederman D., 2004

Iz Grafikona 6. vidljivo je povećanje trgovinskog deficita Meksika u međunarodnoj razmjeni kukuruzom. Usporedno s time, očit je rast troškova i cijene meksičkog kukuruza u odnosu na cijene američkih izvoznika kukuruza. Naime, ovdje je riječ o argumentu koji ide u prilog nejednakom tretmanu visokorazvijenih zemalja i zemalja u razvoju.

2.5.3. Globalizacija, WTO i tehnologija

Kritike su prisutne i u domeni zaštite intelektualnog vlasništva, gdje su se visokorazvijene zemlje programski zaštitile. Kako bi zemlje u razvoju napredovale, njima je potrebna tehnologija kao čimbenik konkurentne prednosti. Međutim, visokorazvijene, tehnološki napredne zemlje imaju visoku razinu konkurentnosti koja generira profit i, naravno, nastoje izbjeći mogućnost ugrožavanja vlastite pozicije na tržištu. Većina tehnološki naprednih zemalja strateški tretira znanje kao poslovnu tajnu, što oslabljuje tržišnu poziciju siromašnih zemalja. Drugim riječima, teško se ostvaruju preduvjeti za gospodarski rast zemalja u razvoju, što je zapravo jedan od proklamiranih ciljeva globalizacije. Prema Strahinji (2007), tehnološka superiornost razvijenih zemalja predstavlja osnovnu stratešku spojnicu globalizacije i globalne eksploatacije.

Tehnološki razvoj predstavlja jednog od glavnih pokretača procesa globalizacije. Tehnologija je u uskoj vezi s proizvodnjom (npr. tehnologija koja unapređuje proizvodni kapacitet), znanjem (tehnologija predstavlja rezultat intelektualnih napora), ljudskim bićem (npr. korištenje osobnog računala, mobitela, itd.), vlasništvom (onaj tko posjeduje tehnologiju, ima kontrolu) i promjenom (inovacije i tehnološki unaprijeđeni proizvodi radikalno su promijenili živote ljudi). Iz navedenog stoji kako je bez korištenja tehnologije upitan razvoj i perspektiva gospodarstva. Budući da je naglasak stavljen na odnos tehnološke superiornosti i globalne eksploatacije, u nastavku se elaboriraju aspekti vlasništva tehnologije.

Konstatirano je kako vlasništvo nad tehnologijom vlasniku omogućuje kontrolu. Visokorazvijene zemlje prepoznale su takvu prednost i primijenile su je u okviru Urugvajске runde 1994. godine. Sporazum Svjetske trgovinske organizacije (WTO) temeljen na aspektima intelektualnog vlasništva (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS) predstavlja jedan od važnijih međunarodnih instrumenata pregovora, budući da se u okviru TRIPS-a razmatraju minimalni standardi intelektualnog vlasništva svih područja. Glavni cilj zemalja članica bila je zajednička implementacija standarda, ojačanih mehanizmima WTO-a (Supakunti et al., 2001), čime se intenzivirala kontrola industrijskih zemalja nad tehnologijom. Velikim je korporacijama omogućena zaštita intelektualnog vlasništva putem patenata, što ima nepovoljne implikacije na nerazvijene zemlje i zemlje u razvoju.

Primjera radi, TRIPS sporazum zahtijeva univerzalnu patentnu zaštitu za invenciju kojeg god područja. Takva se pravila odnose i na farmaceutsku indu-

striju, koja je nekoć bila iznimka u većini zemalja, a sve s ciljem proizvodnje lijekova po nižim cijenama i u korist javnog interesa (odnosno zdravlja stanovništva). Prihvatanjem uvjeta TRIPS sporazuma, išlo se u korist interesa krupnog kapitala. Plan je doživio svoju realizaciju uz nepovoljne reperkusije za proizvodnju i cijene lijekova, kao i nedostupnost određenih lijekova i tehnologije u zemljama u razvoju i nerazvijenim zemljama (Supakunti et al., 2001). Drugim riječima, zaštita proizvoda patentom pojačava monopolnu poziciju, a monopol često povećava cijene proizvoda.

Čuvanje znanja poput tajne može biti učinkovito za krupni kapital, ali što je s učinkovitošću nerazvijenih zemalja i zemalja u razvoju? Zar globalizacijski proces ne bi trebao biti egalitaran za sve zemlje sudionice globalizacije? Nalazi li se profit iznad interesa društva ili obrnuto? Jesu li slabije razvijene zemlje suradnici ili su samo zemlje podvrgnute eksploataciji moćnijih zemalja?

Odgovori se mogu pronaći u primjerima pojedinih poduzeća farmaceutske industrije. Stiglitz kao primjer ističe test koji otkriva rak dojke (Sarasin, 2007). Ako je lijek patentiran, test je osjetno skuplji. Međutim, kanadsko je zakonodavstvo reguliralo legislativu i učinilo lijek dostupnim i jeftinijim u odnosu na ostale zemlje. Dok ostale zemlje legislativom zanemaruju utjecaj na zdravlje, profit farmaceutskih poduzeća eksponencijalno raste. Ako se uzme u obzir teza kritičara prema kojoj je krupni kapital moćniji od samih država i održava stabilnu, obostrano zadovoljavajuću partnersku vezu s državnim vrhom, tada su uzroci i posljedice koje proizlaze iz intelektualnog vlasništva sasvim jasne.

Tehnološka superiornost često osigurava neograničenu kontrolu i potencira moć visokorazvijenih zemalja u odnosu na manje razvijene i siromašne zemlje. Ako se želi postići zagovarani win-win učinak globalizacije i WTO sporazuma, zar ne bi onda tranzicijske zemlje trebale također ostvarivati rast?

Zemlje u tranziciji ostvaruju rast ako imaju potrebnu tržišno konkurentnu tehnologiju ili znanje. Ako se mehanizmi gospodarskog razvoja uskraćuju, one postaju gubitnici na svjetskom tržištu. Krupni kapital ne može dopustiti gubitak konkurentnosti jer izdašna financijska sredstva uložena u istraživanje i razvoj (inovacije) ne smiju postati nerentabilna.

Postavlja se pitanje: zašto besplatno ustupiti najnoviju tehnologiju siromašnijim zemljama koje bi mogle postati njihovi glavni rivali za nekoliko (desetaka) godina? Racionalnije rješenje može se naći u pokušaju lobiranja u okviru WTO-a kako bi se ojačala pozicija u međunarodnoj trgovini. Takav pristup nema samo nepovoljne implikacije na gospodarstvo zemalja u razvoju i siromašnih zemalja, već i na zdravlje stanovništva i okoliša.

Kada se razmatra svjetsko tržište usluga, ne treba zaboraviti kako su velika gospodarstva inicirala trend otvaranja/zatvaranja tržišta s visokokvalificiranom (IT sektor, financijski sektor) i niskokvalificiranom radnom snagom (građevinski sektor, pomorstvo). Naravno, postoje i izuzeci. U 2014. godini

Njemačka je pojednostavila dobivanje radnih dozvola za visokokvalificirane stručnjake, bez obzira na dotadašnja ograničenja za mobilnost radne snage iz Republike Hrvatske.

Shodno mišljenjima antiglobalista, visoko razvijena gospodarstva otvorila su jedno, a uvela restrikcije na drugo tržište usluga. Dodaju kako snažna gospodarstva nisu mogla ojačati svoje konkurentske prednosti, a da pri tome nisu potisnula konkurentske prednosti zemalja u razvoju. Štoviše, antiglobalisti drže kako institucije poslušno slijede napatke zemalja koje su pozicionirane na "vrhu svjetske piramide".

Kritičari globalizacije žestoko brane tezu prema kojoj globalizacija indikativno ukazuje kako gospodarski razvijene zemlje postaju još snažnije, dok siromašne zemlje postaju siromašnije. Zemlje u razvoju bile su "opijene" poltom optimizma globalizacije, a završile su na "prosjačkom štapu", što se osobito vidjelo na posljedicama globalne gospodarske krize. Slabija pregovaračka moć u međunarodnim tijelima, politika, veličina i visoka trgovinska ovisnost o većim zemljama imale su ozbiljne reperkusije na gospodarstva slabije razvijenih i tranzicijskih gospodarstava, naročito za vrijeme globalne gospodarske krize.

Međutim, valja izdvojiti gospodarstva koja su izvukla koristi iz globalizacije. Primjerice, početkom 21. stoljeća Kina i Indija su prihvatile proces globalizacije, ali su dozirale priljev inozemnih direktnih investicija i usporedno ograničile priljev destruktivnog, kratkoročnog špekulativnog kapitala. Za zemlje u razvoju, poput Republike Hrvatske, takvo je što prilično teško izvesti, s obzirom na njihovu poziciju.



“Ono što znamo o globalnoj krizi jest da ne znamo previše o njoj.”

— Paul Samuelson

3. Svjetska gospodarska kriza: uzroci i posljedice

U ovom dijelu razmatraju se uzroci i posljedice svjetske gospodarske krize koja je poprimila široke razmjere i kulminirala globalnom recesijom. Globalizacija je učvrstila gospodarske veze koje su počele oslabljivati nastankom i razvojem svjetske gospodarske krize u 2008. godini. Prerastanje krize drugorazrednih hipotekarnih zajmova iz SAD-a u globalnu financijsku krizu integriranih financijskih tržišta negativno je utjecalo na globalnu stabilnost tržišta kapitala, ekonomsku stabilnost i mogućnost financijskih regulatornih tijela da učinkovito interveniraju na globalnom financijskom tržištu.

3.1. Nastanak svjetske gospodarske krize

Općeprihvaćen je stav kako je financijska kriza izazvana drugorazrednim (subprime) hipotekarnim kreditima u Sjedinjenim Američkim Državama. Na tržištu nekretnina u SAD-u pojavio se ogromni balon koji se počeo ispuhivati, što je pokrenulo krizni scenarij. Međutim, to je samo jedan od glavnih uzroka svjetske gospodarske krize.

Sukladno stavovima kritičara globalizacije, svjetska gospodarska kriza seže puno dublje u prošlost. Naime, temelji datiraju iz sredine 20. stoljeća kada je utemeljen financijski sustav iz Bretton Woodsa. Glavnu ulogu imao je američki dolar, koji je imao pokriće u zlatu i na koji su se fiksirale glavne valute. Američki dolar, kao "sidro" valuta, funkcionirao je sve do ukidanja konvertibilnosti dolara, na početku sedamdesetih godina 20. stoljeća. Suspenzijom konvertibilnosti, prekinuta je veza između realne i financijske ekonomije.

Zatim, financijski je sektor počeo nekontrolirano rasti, a pojavile su se promjene u poslovanju – došlo je do razvoja novih institucija i kreiranja novih financijskih proizvoda, tzv. financijskih derivata poput opcija, derivata, futu-resa i drugih financijskih instrumenata. Zahvaljujući tome, financijski sektor rastao je neovisno i neusporedivo brže od realnog gospodarstva.

Razvoj financijskog sektora i globalizacije omogućavala je deregulacija financijskih tržišta, potaknuta razvojem informatike, telekomunikacija, tehnologija i financijskih inovacija. Financijsko tržište postalo je globalno, a razvili su se i financijski subjekti, banke i ostale institucije koje su postale 'prevelike da bi propale' (Lider, 2008). Rast financijskog tržišta potaknuo je razvoj sustava nadzora i regulacije, ali ga se nije moglo pratiti u potpunosti. Mnogi inovativni financijski proizvodi, posebice u sektoru investicijskog bankarstva, funkcionirali su izvan sustava nadzora.

Američki dolar predstavljao je novčano sredstvo na kojemu se temeljio razvoj financijskog sektora. Zahvaljujući poziciji svjetske rezervne valute, dolar je SAD-u omogućavao primanje, a ne davanje; kreditiranje, a ne odricanje. Koristeći dominantnu poziciju dolara, SAD je financirao svoju gospodarsku

ekspanziju i prekogranične strateške aktivnosti. Američki je budžetni deficit nakon Reaganove, ali i Bushove administracije dosegnuo prilično ogromne razmjere. Uz to, američki je FED (Središnja banka) primjenjivao politiku niske kamatne stope.

Održavanjem primarne kamate, ostvarivala se prividna ravnoteža i zaobilazile su se krize koje su se razvijale devedesetih godina 20. stoljeća. Američka primarna kamata snižena je sa 6,5 na 3,5 % u roku od svega nekoliko mjeseci nakon 2000. godine, a uslijed napada na WTC u New Yorku – na samo jedan posto godišnje. U narednom razdoblju, od 2000. do 2003. godine, FED je negativnu realnu kamatnu stopu održavao stabilnom, na čijim je temeljima došlo do rasta kreditne aktivnosti. Novac je bio jeftin i dostupan i poduzećima i građanstvu.

Politika kamatnih stopa FED-a prikazana je u sljedećem grafičkom prikazu. Grafikon 7. ilustrira intervencije, kretanje kamatnih stopa FED-a, realni BDP i recesije u SAD-u za razdoblje od 1976. do 2013. godine.



Grafikon 7. Razdoblja recesije SAD-a i intervencije FED-a od 1976. do 2013. godine

Izvor: Obrada autora Der Oekonomiker, 2016

Promatrajući cjelokupno razdoblje, indikativan je silazni trend BDP-a Sjedinenih Američkih Država i efektivnih kamatnih stopa FED-a. Grafikon 7. ukazuje na povezanost kamatnih stopa FED-a i nastanka kriza u SAD-u. Promatrajući razdoblje prije nastanka kriza u SAD-u, može se konstatirati kako su kamatne stope FED-a bile na rekordno visokim razinama. Nastankom i razvojem recesija, kamatne stope FED-a promijenile su pozitivni smjer kretanja u negativni. Promjena smjera implicira na konzistentne pokušaje

FED-a usmjerene prema stabilizaciji financijskog sustava SAD-a. Injektiviranjem bilijarde američkih dolara, FED nastoji “zamrznuti” kreditnu aktivnost financijskog sustava s ciljem prevencije nastanka novih financijskih kriza i poboljšanja likvidnosti. Međutim, preveniranje jednog događaja može uzrokovati nastanak drugog.

Financijski derivati bili su jedan od glavnih financijskih instrumenata pomoću kojih je financijsko tržište ubrzano raslo. Njihovom primjenom, američke su banke plasirale neodržive drugorazredne hipotekarne kredite za koje su osigurale prvoklasne kreditne rejtinge i potom ih preprodale ulagačima u EU.

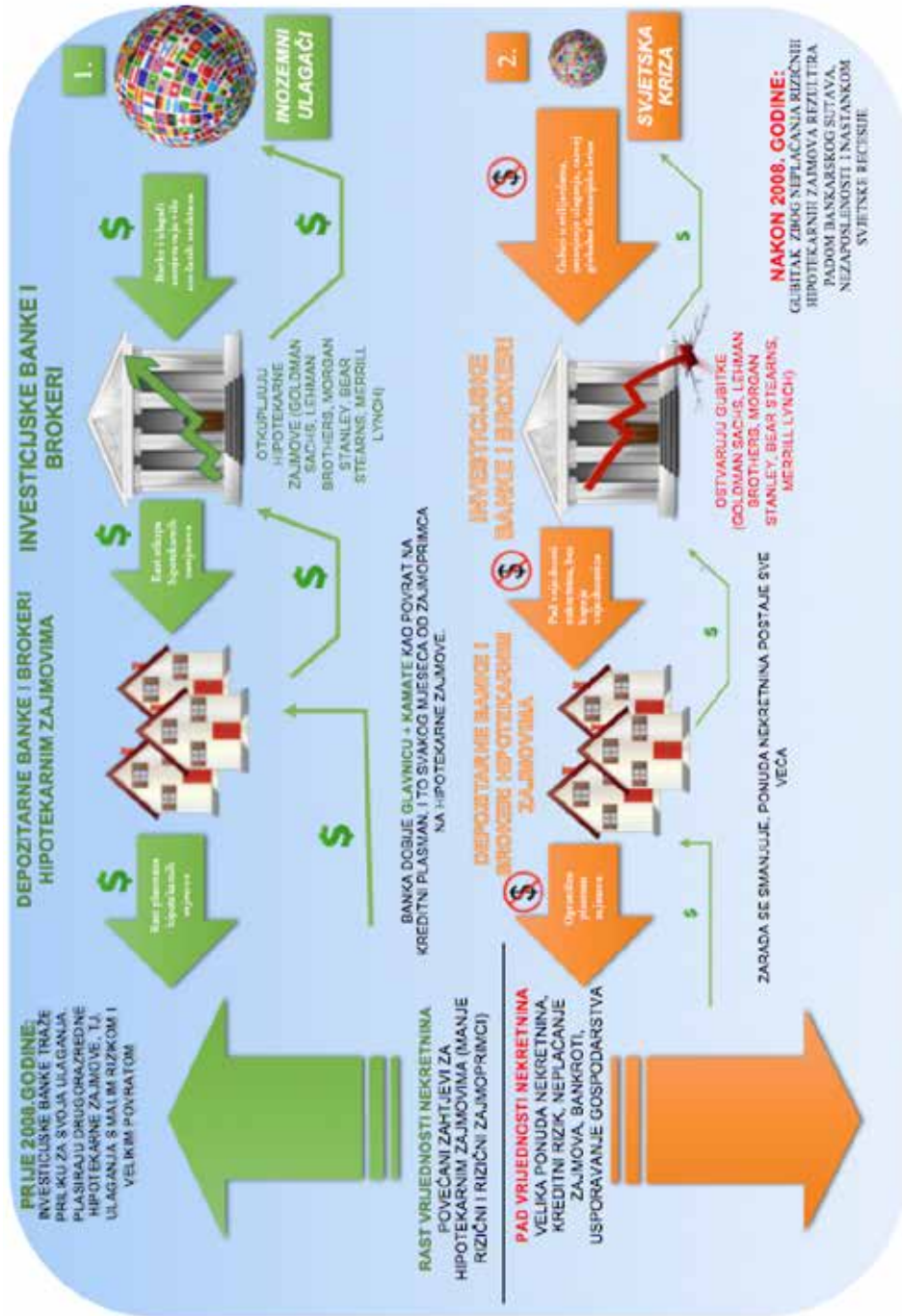
Tržište derivata predstavljalo je glavni segment globalnog financijskog balona. Prema procjenama BIS-a (Bank for International Settlements), vrijednost važećih ugovora iz te domene na kraju je 2007. godine iznosila 600 milijardi dolara, što je 11 puta više od vrijednosti svjetske proizvodnje (BIS, 2015).

Krajem devedesetih godina 20. stoljeća vrijednost takvog financijskog segmenta iznosila je 75 milijardi dolara. Najbrže rastući financijski derivat, poznat kao CDS (Credit Default Swaps), koji je omogućio osiguravanje nekreditnih kreditnih proizvoda, narastao je na 55 milijardi dolara, što je više od vrijednosti ukupnog američkog stambenog fonda.

U nastavku je prikazan način funkcioniranja američkog bankarskog sustava prije nastanka svjetske gospodarske krize, zajedno sa stanjem na američkom tržištu nekretnina tijekom i nakon svjetske gospodarske krize (Shema 1.). Nastanak i kulminacija financijske krize u SAD-u i šire sagledana je putem dva aspekta: načinom funkcioniranja financijskog tržišta prije nastanka krize (razdoblje prije 2001. godine; gornji dio Sheme, br. 1.) i načinom funkcioniranja financijskog tržišta tijekom financijske krize u SAD-u (razdoblje poslije 2008. godine; donji dio Sheme, br. 2.). Cjelovita situacija sagledana je kroz perspektivu inozemnih ulagača, američkih financijskih institucija, tržišta nekretnina, kao i putem implikacija na američko i svjetsko gospodarstvo.

Posljedice financijske ekspanzije postale su sve izraženije na američkom tržištu nekretnina. Balon je poprimao sve veći obujam, dokle god nije eksplodirao. Mehanizam nastanka financijskog balona temeljio se na američkim bankama koje su bezrezervno odobravale kredite – u velikim količinama, bez adekvatne procjene rizika i bez odgovarajućih kolaterala i jamstava. Podloga za odobravanje kredita, u velikoj većini slučajeva, sastojala se od jednostavne procjene trenda rasta cijena američkih nekretnina. Hipotekarne kredite uzimali su nezaposleni, tj. rizični zajmoprimci koji doista nisu bili u mogućnosti otplaćivati rate. Ispostavilo se kako je pohlepa bankara bila jedan od glavnih nositelja neadekvatne kreditne ekspanzije; banke su ostvarivale goleme profite, a njihove su uprave bile nagrađivane visokim novčanim bonusima.

Takvo razdoblje bilo je plodonosno za ponudbenu i potražnu stranu američkog gospodarstva. Stanovništvo je jednostavnim putem dolazilo do kredita fi-



Shema 1. Svjetska financijska kriza i američki bankarski sustav

nancijskih institucija, a privatni sektor i ulagači bili su zadovoljni rastom cijena bankarskih dionica i povratom uloga iz fondova.

Valja naglasiti kako je makroekonomska neravnoteža bila jedan od glavnih uzroka nastanka svjetske krize financijskog tržišta i krize tržišta nekretnina. Pad kamatnih stopa i rast cijena nekretnina utjecali su na povećanje likvidnosti u gospodarskom sustavu SAD-a. Međutim, financijske su se inovacije pokazale kao instrument ekonomske nestabilnosti, a ne treba ni zaboraviti na nemogućnost učinkovite intervencije financijskih regulatornih tijela na svjetskom financijskom tržištu.

Izuzev prezentiranih uzroka nastanka i razvoja globalne gospodarske krize, u praksi su također prisutne zajedničke okolnosti zbog kojih je došlo do nekoliko gospodarskih kriza. Svjetska gospodarska kriza iz 2008. godine, kao i dosadašnje značajnije krize (Velika depresija iz 1929. godine, dužnička kriza Latinske Amerike iz 1980. godine, kreditna kriza SAD-a iz 1984. godine, zapljena imovine u Japanu iz 1990. godine, istočno azijske financijske krize iz 1997. godine), imaju zajedničke dodirne točke, tj. simptome:

- razdoblja visoke međunarodne mobilnosti kapitala koja uzastopno potenciraju financijsku krizu zbog neadekvatne regulative i nadzora;
- koji prethode značajnim kapitalnim priljevima;
- koji se pojavljuju u obliku rasta cijena nekretnina i praćeni su padom cijena nekretnina prije početka i za vrijeme krize;
- kojima prethodi ekspanzija financijskih institucija.

Uzimajući u obzir obilježja svjetskih gospodarskih kriza, može se konstatirati kako su bankarski sustavi izrazito skloni vršenju utjecaja na njihov razvoj. Bankarski sustavi imaju tendenciju posuđivanja novčanih sredstava na kratki rok i kreditiranja na dugi rok. Drugim riječima, banke se oslanjaju na primljene depozite, za koje se očekuje da ih neće svi klijenti istovremeno povući.

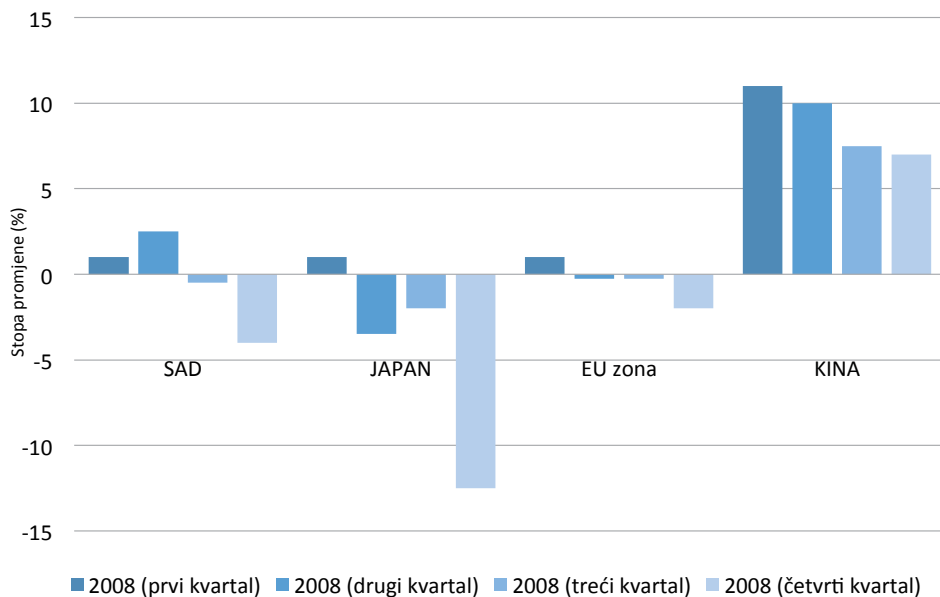
Povjerenje i očekivanja ulagača u banke mogu biti upitni zbog rastuće opasnosti od neisplaćenih zajmova ili zbog političkih i ekonomskih razloga. Kada takav scenarij postane realna situacija, ulagači povlače depozite i ostale tipove financijskih ulaganja, izazivajući nelikvidnost banaka. Banke počinju s prodajom vlastite imovine kako bi isplatile ulagače, što umanjuje njihovu imovinsku vrijednost, ali i vrijednost dionica. Takav scenarij prerastao je u stvarnu situaciju tijekom svjetske gospodarske krize krajem 2008. godine.

3.2. Posljedice svjetske gospodarske krize

Transformacija američke krize drugorazrednih hipotekarnih zajmova u svjetsku financijsku krizu integriranih financijskih tržišta imala je negativan utjecaj na stabilnost međunarodnog tržišta kapitala i na dostupnost zajmova. Svjetsko tržište kapitala suočilo se s velikim financijskim gubitkom, rastućom

nezaposlenosti i padom cijena nekretnina, što je znatno pridonijelo slabljenju svjetske potrošnje. Drugim riječima, visokorazvijene zemlje bile su suočene s iznenadnim padom potražnje za svojim izvoznim proizvodima i, posljedično, padom cijena proizvoda.

U nastavku, Grafikon 8. prikazuje utjecaj financijske krize na kretanje BDP-a visokorazvijениh zemalja za prva četiri kvartala 2008. godine. Grupa promatranih zemalja uključuje visokorazvijene zemlje poput SAD-a, Japana, Eurozone i Kine.



Grafikon 8. Kretanje bruto domaćeg proizvoda izabranih zemalja u 2008. godini
Izvor: World Bank, 2009

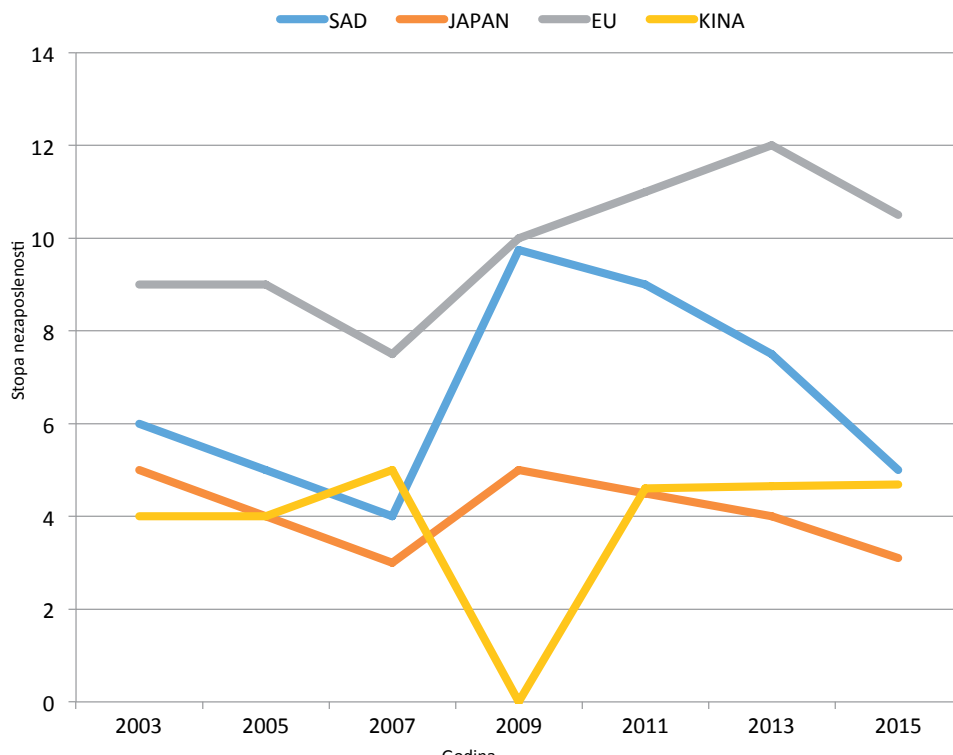
Očito je da Kina predstavlja jednu od rijetkih zemalja koja je ostala imuna na negativne utjecaje svjetske gospodarske krize. Za razliku od BDP-a Kine, SAD i ostale promatrane zemlje obilježava pretežito oštar silazni trend bruto domaćeg proizvoda.

Valja istaknuti kako je za Japan svojstven najveći kvartalni pad BDP-a, što ukazuje na njegovu trgovinsku otvorenost i visoku ovisnost o zemaljama pogođenih krizom. Pad BDP-a praćen je rastom nezaposlenosti, koja je poprimila široke razmjere u globalnoj ekonomiji.

U SAD-u je zabilježen gubitak od 3,6 milijuna radnih mjesta u 2008. godini. Međutim, SAD je zabilježio rast gospodarske aktivnosti u drugom kvartalu 2008. godine, koji je prethodio nastanku svjetske gospodarske krize.

U odnosu na prethodno razdoblje, ostali kvartali 2008. godine bili su obilježeni negativnim trendom BDP-a. Poželjno je istaknuti kako je ukupan dug u BDP-u rastućih tržišta porastao sa 150% na 195% u 2009. godini (The Economist 2, 2015).

Grafikon 9. prikazuje kretanje stope nezaposlenosti u visokorazvijenim zemljama u razdoblju od 2003. do 2015. godine.



Grafikon 9. Kretanje stope nezaposlenosti u razdoblju od 2003. do 2015. godine

Izvor: The Economist, 2015

Iz priloženog je indikativno kako je najveća razina nezaposlenosti zabilježena u eurozoni, a zatim slijedi gospodarstvo SAD-a, čija se stopa nezaposlenosti približila razini nezaposlenosti eurozone u 2010. godini.

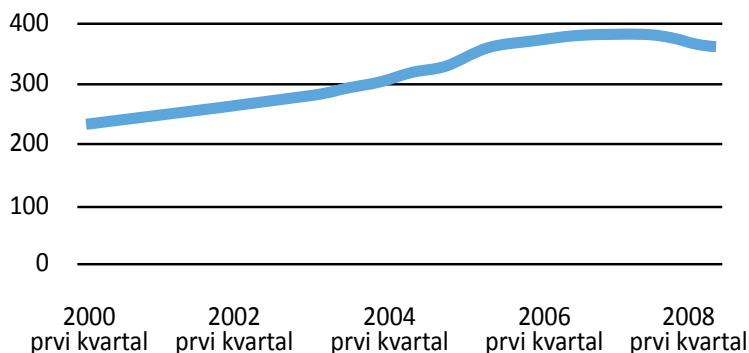
Glavni uzrok tome bila je kulminacija globalne gospodarske krize, koja je uzrokovala najoštrij pad zaposlenosti u SAD-u. Stopa nezaposlenosti Japana, kao jednog od najvećih svjetskih izvoznika, ima oblik i slijedi trend kretanja krivulje nezaposlenosti SAD-a, samo što je nezaposlenost Japana na puno nižoj razini nego što je to u slučaju SAD-a.

Stopa nezaposlenosti kineskog gospodarstva kreće se na najnižoj razini i ujedno se pokazala najstabilnijom. Ova činjenica ne čudi, budući da je Kina

u razdoblju globalne gospodarske krize zabilježila najveći gospodarski rast, što je rezultat strelovite izvozne ekspanzije. Gospodarstva eurozone, SAD-a i Japana počela su s oporavkom tek 2013. godine, što dokazuje silazno kretanje stopa nezaposlenosti.

U okviru Grafikona 10. prikazan je trend kretanja cijena američkih nekretnina u razdoblju od 2000. do 2008. godine.

indeks cijena nekretnina



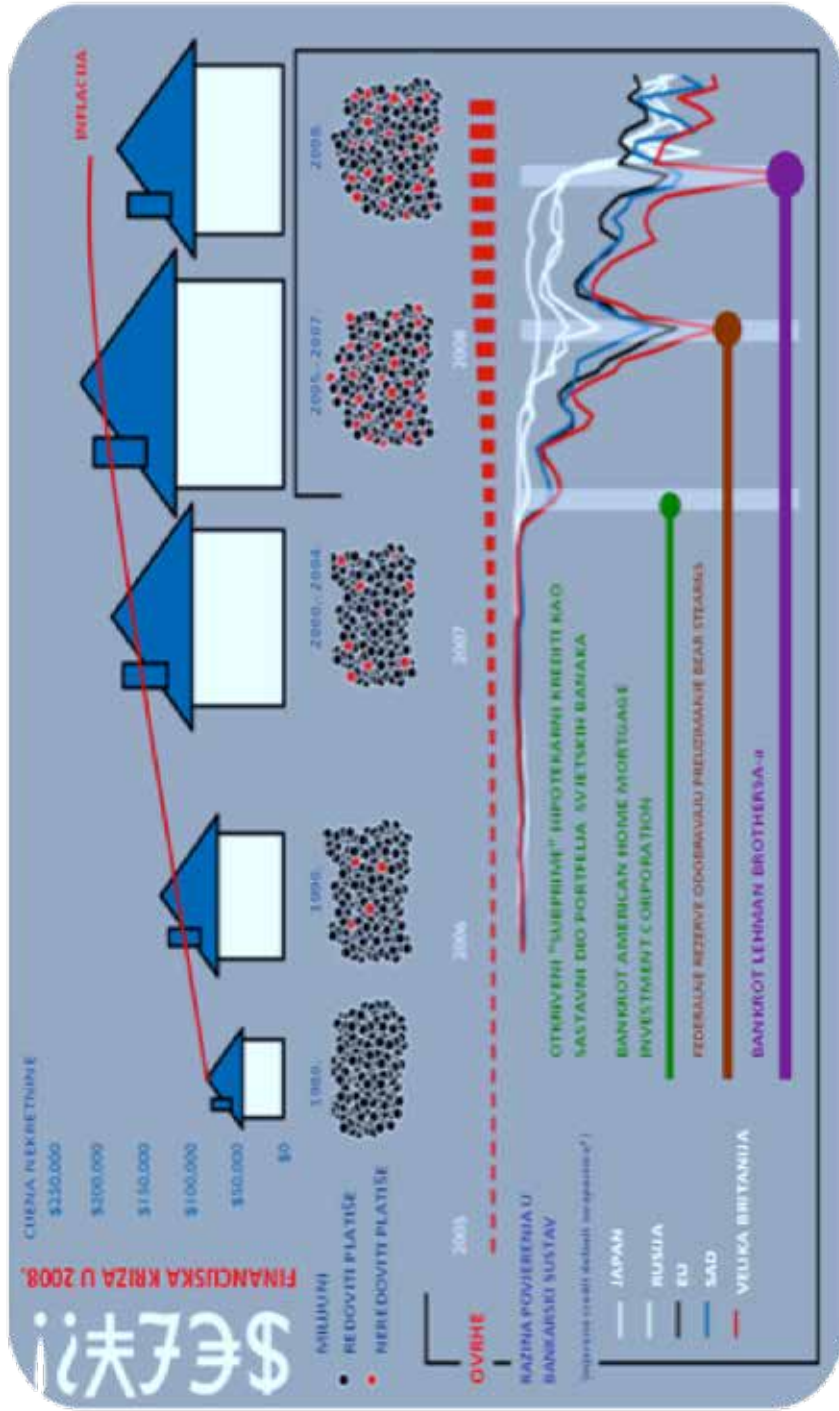
Grafikon 10. Kretanje cijena nekretnina u SAD-u u razdoblju od 2000. do 2008. godine
Izvor: IMF, 2015

Cijene nekretnina u SAD-u imale su pozitivan smjer kretanja sve do četvrtog kvartala 2008. godine, u kojemu je došlo do “puknuća mjehura”, što je rezultiralo naglim padom cijena nekretnina. Bankovni portfelji obilovali su drugorazrednim i visokorizičnim hipotekarnim zajmovima.

Financijska kriza iz SAD-a počela se nekontrolirano širiti prema ostalim značajnim svjetskim gospodarstvima poput Europske Unije, Velike Britanije, Japana, Rusije, itd. Trend kretanja cijena nekretnina u SAD-u i posljedice za američki financijski sustav prikazane su u Shemi 2.

Početkom 2008. godine, upozorenje o ozbiljnosti situacije došlo je usporedno sa zatvaranjem pete najveće investicijske banke Bear Stearns u SAD-u. Službena dozvola FED-a za preuzimanje Bear Stearns banke značajno je doprinijela gubitku povjerenja u svjetski bankarski sustav, a u međuvremenu je narastao i broj ovrha. Banka Bear Stearns sanirana je intervencijom Federalnih rezervi (putem jamstava na imovinu u iznosu od 30 milijardi dolara) i JPMorgan Chasea (čije je preuzimanje iznosilo 2 dolara po dionici, nasuprot cijeni od 60 dolara nekoliko mjeseci ranije) (Felton i Reinhart, 2008).

U rujnu 2008. godine intenzivira se kreditna kontrakcija i dolazi do pada vrijednosti indeksa svjetskih burza, što rezultira zatvaranjem do tada eminent-



Schema 2. Svjetska financijska kriza i posljedice za američki bankarski sustav
 *Credit Default Swaps - kupoprodaja rizika nekog izdavatelja za određenu premiju
 Izvor: obrada autora

tnih financijskih institucija. Gubi se povjerenje u kreditnu sposobnost partnera, što se ponovno odražava putem pada cijena vrijednosnica, a kamatne stope na međubankovne kredite i državne vrijednosnice dostižu najviše razine u posljednjih nekoliko desetljeća. Daljnji pad povjerenja ulagača i usporavajuća aktivnost realnog sektora rezultirali su prodajom vrijednosnica u cijelom svijetu (Mlikotić, 2010).

U nepremostivim financijskim neprilikama našle su se i investicijske banke poput Fannie Mae i Freddie Mac, s portfeljom od polovice hipotekarnih zajmova u SAD-u, u vrijednosti od 5000 milijardi dolara (Felton i Reinhart, 2008). Nisu bile pošteđene ni financijske institucije poput American International Groupa (AIG), jednog od najvećih osiguravajućih društava na svijetu koje ima više od 1000 milijardi dolara vrijednu imovinu, Citigroupa, Lehman Brothersa, Washington Mutuala, i dr. Porezni obveznici SAD-a inicirali su proces spašavanja financijskih institucija AIG-a i Citigroupa, i to intervencijom od 150 milijardi dolara za AIG (pritom su postali osamdesetpostotni vlasnik), a zatim s jamstvom od 306 milijardi dolara te izravnom investicijom od 20 milijardi dolara u Citigroup. Lehman Brothers (prva najveća banka u američkoj povijesti) i Washington Mutual (druga najveća banka u američkoj povijesti) proglasile su bankrot.

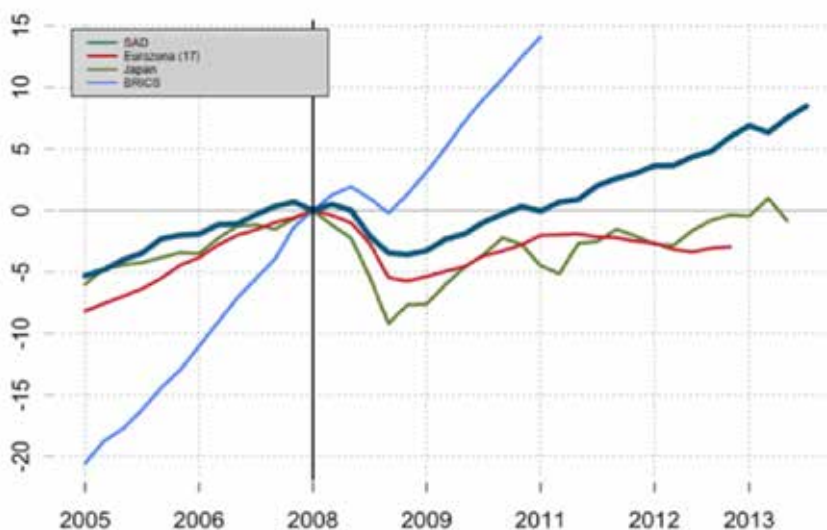
Kolapsom velikih financijskih institucija u SAD-u, kriza se brzo proširila izvan granica, rezultirajući problemima u europskom bankarskom sektoru. Dionice europskih burza brzo su izgubile na svojoj vrijednosti. Kriza je rezultirala nelikvidnošću i smanjenjem poluga kojima se koriste europske financijske institucije. U prosincu 2007. godine Europska središnja banka pozajmila je europskim poslovnim bankama 500 milijardi dolara (Felton i Reinhart, 2008). Štoviše, brojne europske financijske institucije, poput nizozemsko-belgijskog Fortisa, francusko-belgijske Dexi, britanskog Bradforda & Bingleya i Northern Rocka, njemačkog Hypo Real Estatea, nizozemskog ING-a i Aegona, suočile su se sa složenim financijskim problemima.

Politički vođe, ministri financija i guverneri narodnih banaka koordinirali su svoje aktivnosti kako bi ublažili učinke svjetske gospodarske krize i smirili ulagače. Njihova se politika nije pokazala kao učinkovit mehanizam upravo zbog rastuće i razorne dinamike financijske krize koju je bilo teško pratiti i usporiti.

Krajem listopada 2008. godine pojavio se problem na deviznom tržištu zbog povećane potražnje velikog broja ulagača prema jačim valutama, kao što su to japanski jen i švicarski franak. Takvi trendovi doveli su mnoge ekonomije u razvoju u nepovoljan položaj i natjerale ih da zatraže potporu od IMF-a – pomoć IMF-a zatražile su države poput Islanda, Mađarske, Ukrajine, Bjelorusije i Srbije.

Svjetska ekonomija prolazila je kroz najtežu financijsku krizu u posljednjih 80 godina. Kriza je najprije zahvatila tržište nekretnina, a postupno se širila i

na bankarski sustav, osiguranje, fondove i burze. Kriza se također strelovito proširila na europske financije, bankarstvo i burze. Nedugo nakon toga, posljedice financijske krize bitno su se odrazile na performanse globalnog realnog sektora. Utjecaj globalne gospodarske krize na realni sektor (svjetski realni BDP) prikazan je u sljedećem grafičkom prikazu.



Grafikon 11. Kretanje BDP-a najrazvijenijih zemalja u razdoblju od 2003. do 2013. godine
Izvor: obrada autora prema Econsnapshot, 2016

Povlačenje kapitala i zaoštavanje uvjeta kreditiranja utjecalo je na smanjenje potražnje, proizvodnje i obujma trgovine, uzrokujući pritom pad zaposlenosti u globalnoj ekonomiji. Kraj 2008. godine obilježava smanjenje bruto domaćeg proizvoda, industrijske proizvodnje i opsega trgovine, a takvi se trendovi dodatno pogoršavaju tijekom 2009. godine.

Visokorazvijena gospodarstva i jedni od najvećih svjetskih izvoznika (SAD, EU, Japan) suočili su se s recesijom, a zemlje u razvoju s usporavanjem vlastitog gospodarskog rasta. S druge strane, gospodarski su rast zabilježila rastuća tržišta poput zemalja BRICS-a.

Kriza financijskog sektora i njome izazvani poremećaji u kreditnim aktivnostima, uz povećane stope štednje, rezultirali su smanjenjem ulaganja u fiksni kapital i potrošačka dobra, čime se objašnjava ubrzani pad svjetske potražnje. Shodno tome, globalna industrijska proizvodnja zabilježila je pad od 13% u razdoblju od rujna 2008. do ožujka 2009. godine (GDF, 2009).

Europa i istočna Azija bile su suočene s poteškoćama koje proizlaze iz stagnacije vanjskotrgovinske razmjene. Zemlje u razvoju, na koje se kriza pro-

širila putem financijskog sustava i trgovine, također su se susrele s različitim izazovima. Veliki izvoznici, poput Kine i Indije, pokušavale su pad izvoza kompenzirati poticanjem domaće potrošnje, u čemu je prednjačila sama država, dok je najveći dio ostalih zemalja u razvoju bio najviše pogođen padom inozemnih ulaganja i izvoza industrijskih proizvoda. Pad gospodarske aktivnosti, potražnje i zaposlenosti, rezultirao je smanjenjem stopa inflacije (Mlikotić, 2010).

Kriza je imala ozbiljne reperkusije i na hrvatsko gospodarstvo, a poduzete državne mjere pokazale su se zakašnjelima i nedovoljno učinkovitima u izbjegavanju ozbiljne recesije. U listopadu 2008. godine, kada je kriza još uvijek bila ograničena na financijski sektor, podignut je iznos jamčenih depozita građana sa 100 000 na 400 000 kuna, čime je osigurana stabilnost banaka – to se općenito smatra jednim od najučinkovitijih poteza države od izbijanja krize. S druge strane, ukupna industrijska proizvodnja u lipnju 2008. godine zabilježila je pad od 13.7%, a broj zaposlenih u istom sektoru smanjio se za 9.5% u odnosu na isti mjesec 2007. godine (DZS, 2009).

Od sredine 2009. godine poduzeti su radikalni potezi u fiskalnoj politici s ciljem ublažavanja negativnih učinaka svjetske gospodarske krize. Uveden je krizni porez i povećan je najizdašniji porez, PDV s trošarinama, koji su zajedno imali negativan utjecaj na kretanje potražnje. Smanjeni priljev inozemnog kapitala sa slabim priljevom deviza uzrokovao je deprecijaciju kune. Hrvatsku robnu razmjenu s inozemstvom na početku 2009. godine obilježavao je pad izvoza za 26,1% i značajan pad uvoza za 31,8%., što su samo neke od brojnih posljedica za hrvatsko gospodarstvo.

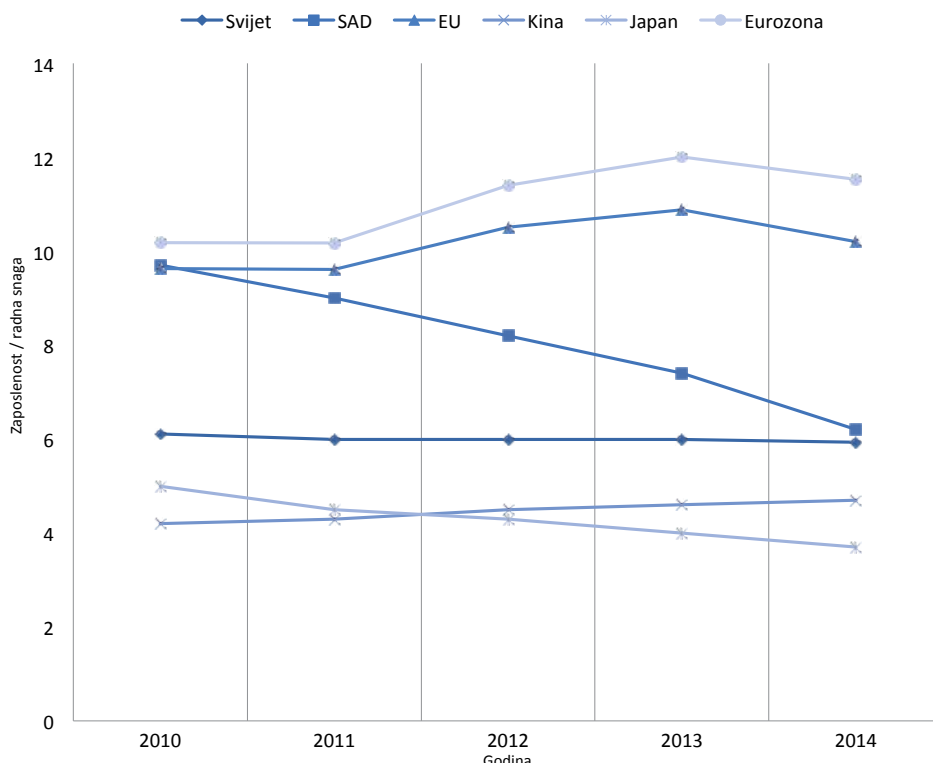
Šest godina kasnije došlo je do promjene u gospodarskoj situaciji SAD-a i ostalih visokorazvijenih zemalja. Prema The Economist 2 (2015), primanja američkog stanovništva ostvarila su godišnji rast od 2,5% u listopadu 2015. godine – riječ je o najbržem rastu primanja američkih građana od 2009. godine. Nezaposlenost se smanjila za 5% u SAD-u (najmanja razina nezaposlenosti od 2008. godine), a u Velikoj Britaniji čak za 5,3%.

Slični zaključci mogu se donijeti temeljem rezultata iz Grafikona 12. U nastavku je prikazan udio nezaposlenosti u radno aktivnom stanovništvu odabranih zemalja u razdoblju od 2010. do 2014. godine.

Od 2011. do 2014. godine stopa nezaposlenosti SAD-a imala je oštar silazni trend, što ukazuje na početak oporavka američkog gospodarstva. Za razliku od SAD-a i Japana (koji je izložen vanjskotrgovinskoj politici američkog gospodarstva), EU, eurozona i Kina u promatranom su se razdoblju suočile s rastom nezaposlenosti. Ipak, u 2013. godini, EU (i eurozonu) je, na čelu s Njemačkom, obilježio gospodarski oporavak koji je doprinio padu nezaposlenosti.

Čini se kako se zemlje poput Kine, koje su pokazale relativnu otpornost na svjetsku gospodarsku krizu, suočavaju s novim gospodarskim preprekama

i izazovima. Kineski izvoz (denominiran u američkim dolarima) ostvario je godišnji pad od 6,9%, dok se uvoz smanjio za 18,8% u listopadu 2015. godine. Naime, 2015. je godina za Kinu bila sve, samo ne obećavajuća – niske cijene dobara, aprecijacija američkog dolara i 50-postotni rast duga u BDP-u (razdoblje 2011.-2015.) vršili su utjecaj na razvoj kineskog gospodarstva. Međutim, Kina je u listopadu 2015. godine imala 3,5 bilijardi američkih dolara u deviznim rezervama, što je tri puta veće od kineskog vanjskog duga.



Grafikon 12. Udio nezaposlenosti u ukupnoj radnoj snazi u razdoblju od 2010. do 2014. godine
Izvor: Svjetska banka, 2016

Brazil je također bio suočen s ozbiljnim posljedicama, kao što je to veliki deficit platne bilance koji je ovisio o kretanju inozemnog kapitala, fiskalna rigidnost, nemoć političke strukture, itd. Prema procjeni IMF-a u 2015. godini (The Economist 2, 2015), brazilski je BDP trebao ostvariti pad od 3%, a ruski BDP zabilježiti pad od 4%. Nadalje, rastuća tržišta poput Južne Afrike, Turske i Malezije bila su suočena s odljevom kapitala i naglim padom svojih valuta. Malezijska kućanstva jedna su od najzaduženijih kućanstava u rastućim tržištima – suficit platne bilance zabilježio je pad, a bankarski je sustav imao veliki dug prema inozemnim vjerovnicima.

Osim nagle aprecijacije deviznog tečaja, smatra se kako je nezaustavljivi rast duga u BDP-u jedan od inicijalnih utjecaja nastanka recesije rastućih tržišta. U prilog tome ide ekstremno visoka razina zaduženja privatnog sektora rastućih tržišta, čiji je udio premašio razinu BDP-a i u 2014. godini iznosio 107%. U 2014. godini na vodećim su mjestima po udjelu privatnog duga u BDP-u (The Economist 2, 2015) pozicionirane azijske zemlje poput Singapura (otprilike 250%), Malezije (preko 200%), Kine (oko 200%) i Južne Koreje (oko 200%).

Krajem 2008. godine američka je financijska kriza poprimila globalne razmjere i vidno oslabila svjetsko gospodarstvo. U uvjetima suvremene globalizirane ekonomije nema gospodarstva koje je u potpunosti otporno na vanjske poremećaje. Posljedice svjetske gospodarske krize po gospodarski razvoj još uvijek se ne mogu u potpunosti procijeniti kako na globalnoj tako ni na nacionalnoj razini. Međutim, može se konstatirati kako najteže razdoblje globalne gospodarske krize pripada prošlosti. U 2015. godini gospodarsku situaciju EU i SAD-a obilježavaju oporavak i pozitivni rezultati, dok su Kina, Južna Afrika, Turska, Brazil, Malezija i ostala rastuća tržišta i dalje suočena s gospodarskim izazovima.

3.3. Praktični slučajevi: povećano zaduživanje radi potrošnje u Republici Hrvatskoj

Osim anomalija globalnog financijskog sustava, pojačano zaduživanje privatnog i javnog sektora rezultiralo je nastankom svjetske gospodarske krize u 2009. godini. U 2015. (ali i u 2016.) godini, postoje jasne indicije za razvoj recesije u rastućim tržištima. Trend zaduživanja, ulaganja i posljedice u Republici Hrvatskoj opisani su u nastavku poglavlja.

Početak 21. stoljeća, u kontekstu nekritičke primjene ekonomskog neoliberalizma, Republika Hrvatska bila je primjer neuspjele tranzicijske prakse. Neuspjesi u izboru i selekcioniranju ekonomskih doktrina imali su određene posljedice kako za susjedne zemlje u tranziciji tako i za Republiku Hrvatsku. Unatoč različitim devijantnim pojavama u gospodarstvu, naglasak je stavljen na analizu ekonomskih fenomena, odnosno izražene nesklonosti prema investicijskoj potrošnji. Nedostatak investicijske potrošnje stimulirao je rast vanjskotrgovinskog deficita u Republici Hrvatskoj – drugim riječima, jedno od ključnih ograničenja bile su preferencije zajmoprimaca (stanovništva, ali i poduzeća) banaka u Republici Hrvatskoj.

Načelno govoreći, rast i razvoj tranzicijskih gospodarstava u velikoj su mjeri bili (i ostali) određeni pokretanjem odgovarajućih investicijskih ciklusa. Gospodarski je razvoj u velikoj mjeri determiniran odgovarajućom veličinom, strukturom, kvalitetom i efikasnošću investicija (Sekulić i Vojnić, 1980; Veselica i Vojnić, 2000). Sklonost investicijskoj potrošnji Republike Hrvatske prikazana je u okviru istraživanja Veselice i Vojnića (2000). Štoviše, trend

kretanja bruto fiksnih ulaganja Republike Hrvatske, u usporedbi s ostalim tranzicijskim zemljama u razdoblju od 1993. do 2001. godine, doveo je do očiglednih, realnih zaključaka. Autori Veselica i Vojnić (2000) ističu Poljsku, Sloveniju, Mađarsku, Slovačku i Češku kao zemlje s pozitivnim trendom kretanja investicijske potrošnje.

Greenfield ulaganja u Republici Hrvatskoj obilježavala su pretežito silazan trend. U 2014. godini, broj greenfield ulaganja drastično je pao na 33 s 40 iz 2013. godine (Santader, 2016). Takav rezultat može se pripisati postojećim strukturnim problemima hrvatskog gospodarstva, padu potražnje i nepredviđivosti tadašnje porezne politike.

Specifičan je primjer industrijskih i ostalih proizvodnih sektora Republike Hrvatske, gdje je zaostajanje tijekom pojedinih godina bilo izraženo nedovoljnom razinom bruto fiksnih ulaganja, koja se nalazila između amortizacije i zamjene. Suprotno tome, investicijska je potrošnja bila poticana iz različitih izvora u europskim, ali i u drugim tranzicijskim zemljama. To su uglavnom bile domaća štednja, inozemna izravna ulaganja, inozemni krediti i uvezena akumulacija. Bitno je istaknuti kako su visokorazvijene zemlje i pojedine tranzicijske zemlje inozemni kapital većinom usmjeravale prema investicijskoj potrošnji, dok je u Republici Hrvatskoj ostvaren rast čiste potrošnje.

Budući da kreditna aktivnost banaka ima jednu od ključnih funkcija u poticanju gospodarske aktivnosti i potrošnje, valjani dokaz sklonosti "čistoj", a ne investicijskoj potrošnji u Hrvatskoj prikazan je u okviru Tablice 4. Radi se o distribuciji kredita banaka po institucionalnim sektorima, koja je preuzeta iz statističke baze HNB-a (2013).

Vrste kredita /mjesec.godina	12.00.	12.01.	12.02.	12.03.	12.04.	12.05.	12.06.	12.08.	12.09.	12.10.	12.11.
KUNSKI KREDITI											
1. Krediti središnjoj državi	2.196,9	1.815,4	3.894,6	5.513,5	3.870,0	4.495,0	8.156,4	7.926,5	8.156,4	10.739,6	10.339,8
2. Krediti lokalnoj državi	996,8	1.069,1	1.202,9	1.485,1	1.701,9	1.613,9	1.720,3	1.786,9	1.795,4	2.168,1	2.528,2
3. Krediti trgovačkim društvima	25.328	31.049	36.708	39.777	42.844	49.105	64.666,3	82.431,7	80.913	86.564,6	95.224,8
4. Krediti stanovništvu	23.242,1	30.062,1	42.976,6	54.819,3	64.977,2	78.162,4	95.307,6	126.205,3	122.570,8	127.190,5	128.382,9
U tome: Stambeni kredit	8.257,8	9.450,0	12.363	16.896	21.397	27.571	36.927,3	52.305,5	52.949,4	57.984,0	59.610,9

Vrste kredita /mjesec.godina	12.00.	12.01.	12.02.	12.03.	12.04.	12.05.	12.06.	12.08.	12.09.	12.10.	12.11.
DEVIZNI KREDITI											
1. Krediti središnjoj državi	779,1	1.140,3	1.544,9	1.634,7	3.501,0	6.952,1	4.695,6	12.548,0		21.523,5	26.427,7
2. Krediti lokalnoj državi	171,6	179,1	152,3	471	31,9	63,0	11,3	5,5		0,5	0,3
3. Krediti trgovačkim društvima	6.284,0	7.291,7	10.308	9.649,4	10.527	12.973	13.598,5	14.416,8		21.598,3	23.584,1
4. Krediti stanovništvu	56,3	59,7	96,0	182,1	299,5	393,3	381,8	346,1		342,4	325,7

Tablica 4. Distribucija kredita banaka po institucionalnim sektorima Hrvatske u razdoblju od 2000. do 2011. godine (u milijunima kuna)

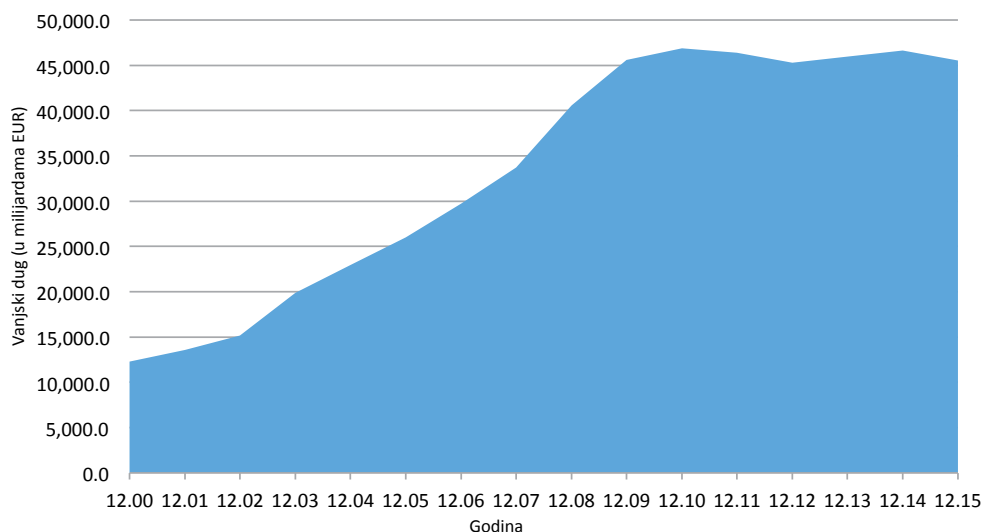
Izvor: HNB, 2013

Detaljnijom analizom tablice, može se zaključiti kako je Republika Hrvatska ostvarila eksponencijalni rast ukupne kreditne aktivnosti. Usporedno s time, tijekom tog je razdoblja narastao ukupni vanjski dug Hrvatske, kao i vanjsko-trgovinski deficit. Analizom trenda plasmana kunskih kredita, može se zaključiti kako kategorija kredita stanovništvu predstavlja najznačajniju stavku bankarske aktive. Štoviše, krediti za stanovništvo imali su znatno brži rast u odnosu na kredite za trgovačka društva. U narednim godinama, udio kredita trgovačkim društvima postupno se smanjivao, da bi u 2006. godini iznosio samo 41,2% ukupnih plasmana bankarskih kredita. S druge strane, povećao se udio kredita stanovništvu, a dosegao je razinu od čak 50,3% - dakle, preko polovice ukupno odobrenih kredita. Udio kredita državi i ostalim subjektima neravnomjerno se mijenjao, a u 2006. je godini iznosio 8,5% od ukupnih kredita. Za promatrano razdoblje također je karakterističan rast plasmana stambenih kredita, potaknutih rastom državnih subvencija u stambenoj štednji građana.

Jednostavno je pretpostaviti kako je povećano zaduživanje i rast udjela stanovništva u strukturi kreditnih plasmana bilo potaknuto čistom potrošnjom. Drugim riječima, stanovništvo Hrvatske zadužilo se kod inozemnih banaka (koje imaju najveći udio na hrvatskom tržištu) i povećao se vanjski dug, dok se udio kreditnih plasmana poduzeća smanjivao uz izostanak pozitivnih rezultata. Trend kretanja vanjskog duga Republike Hrvatske prikazan je u grafičkom prikazu na sljedećoj stranici.

Nastavno na prethodnu tablicu i okvirno promatrajući razdoblje od 2000. do 2011. godine, primjetan je streloviti rast vanjskog duga Republike Hrvatske. Izuzetak je razdoblje od 2010. do 2013. godine, kao i 2015. godina, u kojima

je vanjski dug Republike Hrvatske zabilježio pad. Valja istaknuti kako je vanjski dug u 2015. godini do 4 puta veći nego u 2000. godini.



Grafikon 13. Vanjski dug Republike Hrvatske u razdoblju od 2000. do 2015. godine (u milijunima EUR)

Izvor: HNB, 2016

Kod kreditnih plasmana banaka trgovačkim društvima u 2012. godini, većina je poduzeća iskoristila primljena novčana sredstva za reprogramiranje akumuliranog duga, neuspjele investicijske projekte, ili pak za čistu potrošnju. Njihova pozicija "de facto" govori kako su takva poduzeća danas (ali i prije bila) suočena s niskom razinom proizvodnje, zaposlenosti, izvoza, proizvodnosti, profitabilnosti, kvalitete menadžmenta i investicija, a ujedno nailaze na neadekvatnu razinu stabilizacije, kontinuirano povećavanje vanjskih dugova, neuravnotežene odnose proizvodnje i (prenapuhane) potrošnje, veliku nelikvidnost, itd.

Kreditni su plasmani trebali poduzeća učiniti spremnima za konkurenciju. Međutim, poduzeća su se pokazala nespremnima u iskorištavanju dobivenih kredita. U prilog tome ide zaključak Veselice i Vojnića (2000) koji dodaju kako je Republika Hrvatska na početku devedesetih godina pripadala zemljama koje su bile najbolje pripremljene za djelotvorno ostvarivanje tranzicije. No, na kraju devedesetih godina 20. stoljeća, Republika Hrvatska pozicionirala se među zemljama s najslabijim tranzicijskim ostvarenjima.

Kada bi rast kreditnih plasmana bio potpomognut investicijskom potrošnjom poduzeća, vanjski bi dug mogao biti otplaćen prihodima poduzeća, a ne reprogramiranjem dugova – što čini razliku. Odgovornijom alokacijom dobive-

nih novčanih sredstava moglo se vidljivo utjecati na poboljšanje gospodarske aktivnosti zemlje.

Nažalost, određeni iznos dobivenih sredstava išao je u prilog kleptokraciji, pri čemu su bili zanemareni temeljni gospodarski ciljevi i njihova održivost. Naravno, bilo je pitanje vremena kada će se ostvariti neželjene posljedice – nema potrebnog novca za povećanje konkurentnosti gospodarstva (npr. novac za investicijsku potrošnju), a pozicija poduzeća i gospodarstva u cjelini znatno je unazađena.

Navedeni su simptomi jednim velikim dijelom uzročno-posljedično vezani uz naslijeđeno makroekonomsko i makropolitčko okruženje. Oni su mogli biti osjetno ublaženi u slučaju da se hrvatsko gospodarstvo postepenim pristupom približavalo promjenjivom gospodarskom okruženju. Međutim, hrvatsko se gospodarstvo suočilo s radikalnom transformacijom sustava u kontekstu neoliberalne doktrine.

Svjetska gospodarska kriza imala je važan utjecaj na nestabilnost u Republici Hrvatskoj. Međutim, postojala su i neodgovarajuća strukturna ograničenja u hrvatskom gospodarstvu – početkom 21. stoljeća, tranzicija, ratna razaranja i neučinkovito provedena privatizacija, neadekvatno sastavljena i implementirana gospodarska politika (usmjerena na stabilnost cijena i tečaja umjesto na razvoj), ubrzani rast inozemnog duga i vanjskotrgovinskog deficita – pokazale su se kao glavni uzrok razvoja gospodarske situacije u Republici Hrvatskoj.



*“Poduzeća su dio društvene zajednice.
Moramo znati o simultanom stvaranju
vrijednosti u društvu, okolišu i ekonomiji.
Ja ih nazivam Ljudi, Zemlja i Profit.”*

— Felke Sijbesma

4. Multinacionalna poduzeća i globalizacija

U ovom dijelu knjige objašnjavaju se glavna obilježja multinacionalnih poduzeća, kao i njihov razvoj i značaj u okviru procesa globalizacije. U ovom se poglavlju također iznosi perspektiva, kao i praktični slučajevi multinacionalnih poduzeća.

Prema izvješću UNCTAD-a (2003), u svijetu ima oko 63 000 multinacionalnih poduzeća i otprilike 70 000 njihovih podružnica, preko kojih se odvija najveći dio poslova širom svijeta. Multinacionalna poduzeća nisu nova pojava, niti se njihovo značenje povezuje isključivo s procesima globalizacije, no globalizacija je – ovakva kakvoj se svjedoči – predstavljala povoljno okruženje za razvoj multinacionalnih poduzeća.

4.1. Temeljna obilježja multinacionalnih poduzeća

Multinacionalno poduzeće (MNE - eng. Multinational Enterprise) uključuje veći broj organizacija koje posluju izvan granica određene zemlje. Obuhvaća partnerstvo, trustove i druga nekorporativna tijela i oblike suradnje, a kada je riječ o poslovanju, cijeli svijet doživljavaju kao poslovni prostor i tržište (Dunning, 1993b:98). Prema Barnetu i Mulleru (1979:46), multinacionalno poduzeće u užem smislu podrazumijeva internacionalizaciju rukovođenja i vlasništvo nad dionicama.

Uloga multinacionalnog poduzeća ogledava se u koordinaciji aktivnosti i odnosa između jedne i ostalih međusobno povezanih organizacija. Multinacionalna se poduzeća šire na inozemna tržišta, i to najčešće kupnjom postojećih poduzeća gdje se pritom matično poduzeće nalazi u domicilnoj zemlji, dok su podružnice situirane u ostalim dijelovima svijeta (npr. General Motors, IBM, General Electric, Toyota, itd.).

U slučaju velikih multinacionalnih poduzeća, matično poduzeće predstavlja glavni legalni entitet koji preko složenih mrežnih poveznica kontrolira stotine drugih poduzeća (Morrison, 2009). Matično poduzeće je tzv. "parent" poduzeće, koje koordinira operativne aktivnosti podružnica. Naime, multinacionalna poduzeća provode međunarodne operativne aktivnosti, razvijajući pritom organizacijske kapacitete kojima kontroliraju poslovne aktivnosti u više zemalja. Fleksibilna obilježja multinacionalnih poduzeća omogućavaju prilagodbu multinacionalnih poduzeća različitim organizacijskim okruženjima.

Multinacionalna poduzeća imaju raspršene poslovne aktivnosti svuda po svijetu i predstavljaju najvažnije i najutjecajnije ekonomske entitete modernog doba. Multinacionalna poduzeća imaju mogućnost boljeg iskorištavanja poslovnih prilika u različitim zemljama i pritom mogu akumulirati financijska sredstva za svoje tekuće i buduće operativne aktivnosti. Od koristi

im je i to što su u mogućnosti izgraditi učinkovitu proizvodnju u jeftinijim zemljama.

Multinacionalna poduzeća provode prekogranične aktivnosti koje mogu biti orijentirane prema tržištu, resursima, većoj učinkovitosti, zbog ulagačkih motiva, i dr. Rezultati istraživanja UNCTAD-a (2010), provedenog između 30 multinacionalnih poduzeća i 74 različitih investicijskih projekata u razdoblju od 2009. do 2011. godine, prikazuje kako multinacionalna poduzeća preferiraju poslovne aktivnosti koje su orijentirane prema tržištu. Veličina potražnje, rast tržišta i struktura tržišta (konkurencija, otvorenost, protekcionizam) predstavljaju glavne čimbenike aktivnosti multinacionalnih poduzeća.

S druge strane, grupa najvećih demotivatora ulaganja multinacionalnih poduzeća podrazumijevaju nastanak i razvoj gospodarskih kriza, povećanje financijske nestabilnosti, rast protekcionizma, promjene u investicijskoj klimi zemlje, volatilitnost cijena sirovina i nafte, itd (UNCTAD, 2010).

Međunarodne operativne aktivnosti multinacionalnih poduzeća omogućavaju pristup prirodnim resursima i sirovinama koje ponekad nisu dostupne domaćim poduzećima. Multinacionalna poduzeća imaju privilegiju zapošljavanja visokoobrazovnog kadra, menadžera i širokog spektra djelatnika iz cijelog svijeta. Prednosti multinacionalnog djelovanja moraju se odvagati u odnosu na izazove i rizike koji proizlaze iz poslovanja u inozemnom okruženju (ekonomsko, političko, kulturno, zakonodavno okruženje).

Multinacionalna poduzeća održavaju korektne odnose sa zemljama partnerima, što ponekad može predstavljati izazov zbog mogućih promjena vladajućih garnitura, s kojima se multinacionalna poduzeća moraju nositi i neprestano im se prilagođavati. Budući da je pokretanje globalno operativnih aktivnosti izazovno za mnoga poduzeća, samo je nekolicina u tome uspjela. Globalni uspjeh poduzeća, između ostalog, preduvjetuje razvoj proizvoda, imajući na umu potrebe međunarodnog tržišta. Prilikom donošenja strateških odluka, uspješno multinacionalno poduzeće vodi brigu o implikacijama na međunarodno tržište, kao i o važnosti nacionalnog i lokalnog okruženja. Ako je privremeno onemogućen ili otežan pristup inozemnim tržištima, multinacionalna se poduzeća mogu prilagoditi osnivanjem strateških alijansi.

Multinacionalna poduzeća mogu biti poduzeća koja svoje djelatnosti obavljaju u novim industrijama (npr. IT industrija – Microsoft, Apple, IBM, HP, Compaq ili farmaceutska industrija – Pfizer, Bayer, Teva) ili u tradicionalnim industrijama koje svoju tehnološku platformu temelje na postignućima informacijske tehnologije (GM, Ford, ABB, Reebok, Coca-Cola, Nike, itd.). Za multinacionalna poduzeća, nacionalne granice su premostive kako bi se pronašao najbolji izvor materijala te proizvoda po najnižim cijenama.

Odnosno, promatraju cijeli svijet kao jedinstveno tržište te situiraju svoje operativne aktivnosti i resurse u različite dijelove svijeta.

Multinacionalna poduzeća imaju važnu ulogu u funkcioniranju javnog sektora. U mnogim zemljama, ona posluju u područjima koja su tradicionalno bila dio javnog sektora i u vlasti države, poput sektora opskrbe vodom i strujom, telekomunikacija, zdravstva, financija, itd.

Multinacionalna poduzeća prodaju svoje proizvode prilagođene lokalnim potrebama i teže ostvarenju vodećeg mjesta u prodaji na svjetskoj razini. Razlog zbog kojega poduzeća odlučuju postati multinacionalna poduzeća jest težnja prema osiguravanju vodeće pozicije u prodaji na svjetskom tržištu, u okruženju oštre konkurencije.

Kritičari globalizacije multinacionalnim poduzećima pripisuju kršenje ljudskih prava, zagađivanje okoliša, lobiranje, zlorabu biotehnologije, ljudi, životinja, političkih situacija, liberalizacije i privatizacije. Kao negativnu stranu globalizacije ističu osiromašenje ljudskog društva, uzrokovano utjecajem multinacionalnih kompanija kojima se teško može suprotstaviti.

Protivnici globalizacije i multinacionalnih poduzeća dodaju kako je velik broj multinacionalnih poduzeća izgradio svoje proizvodne pogone u zemljama u kojima radnici imaju nejednaka prava u odnosu na visokorazvijene zemlje. Točnije, spominje se tzv. eksploatacija radnika koji rade u neljudskim uvjetima čak više od 12 sati dnevno, svaki dan u tjednu, s niskom razinom zaštite na radu, što ugrožava njihovo zdravlje i sigurnost.

Štoviše, prema mišljenju kritičara, ekonomska snaga multinacionalnih poduzeća premašuje utjecaj i snagu mnogih država. Takva snaga djeluje na neravnomjernu distribuciju svjetskog bogatstva između malog broja pojedinaca i tako sve više produbljuje jaz između bogatih i siromašnih.

Značaj ekonomske snage multinacionalnih poduzeća ima svoje čvrsto uporište u činjenici kako multinacionalna poduzeća zauzimaju udio od 40% u okviru 100 najvećih ekonomskih entiteta (Corporate Clout, 2015) u 2012. godini. Na najvišim se pozicijama nalaze multinacionalna poduzeća iz naftne i automobilske industrije, kao i sektora maloprodaje.

Multinacionalna poduzeća imaju položaj koji im omogućuje utjecaj na različite segmente života svakog pojedinca. One utječu na politiku, gospodarstvo i blagostanje neke zemlje, ali svojim suptilnim mehanizmima utječu i na kulturu, običaje i tradiciju.

Na ljestvici "100 najvećih ekonomskih entiteta na svijetu" iz 2013. godine nalazi se čak 39 multinacionalnih poduzeća (Corporate Clout, 2015). Tablica 5. prikazuje veličinu i snagu multinacionalnih poduzeća u 2012. godini, gdje je uspoređen BDP izabраниh država i tržišna vrijednost najvećih multinacionalnih kompanija.

Država	BDP mil. \$	Multinacionalna poduzeća	Prihodi u mil. \$
Belgija	487,674	ROYAL DUTCH SHELL	484,692
Argentina	474,954	EXXON MOBIL	452,926
Austrija	398,594	WAL-MART STORES	446,950
Južna Afrika	384,315	BP	386,463
Venezuela	382,424	SINOPEC GROUP	375,214
Danska	303,527	CHINA NATIONAL PETROLEUM	352,338
Egipat	256,729	STATE GRID	259,142
Grčka	249,201	CHEVRON	245,621
Izrael	240,894	CONOCOPHILLIPS	237,727
Pakistan	231,879	TOYOTA MOTOR	235,364
Portugal	212,720	TOTAL	231,580
Irak	212,501	VOLKSWAGEN	221,551
Irska	212,501	JAPAN POST HOLDING	211,019
Češka	196,072	GLENCORE INTERNATIONAL	186,152
Rumunjska	169,384	GAZPROM	157,831

Tablica 5. Usporedba BDP-a izabраниh država i prihodi multinacionalnih poduzeća u 2012. godini
Izvor: Corporate Clout, 2015

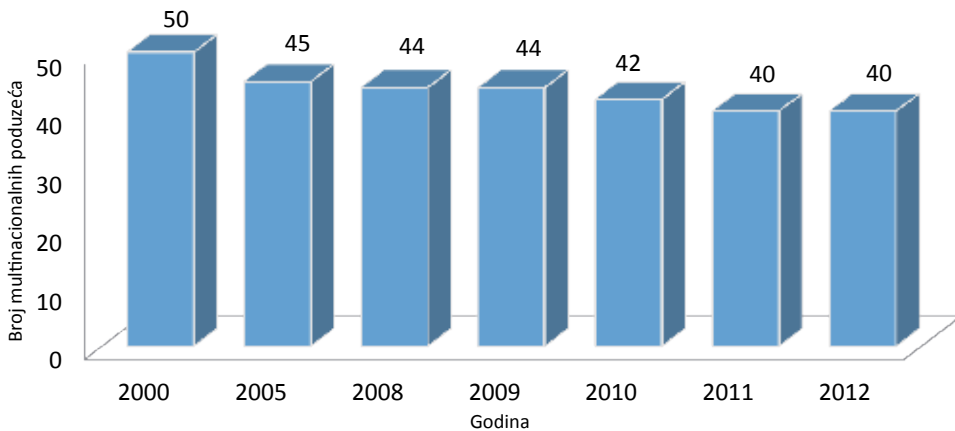
Tablica 5. prikazuje ekonomsku moć multinacionalnih poduzeća čiji prihodi indikativno premašuju vrijednosti BDP-a zemalja u 2012. godini. Usporedbom vrijednosti BDP-a i prihoda, potrebno je istaknuti kako je za multinacionalna poduzeća karakteristična veća ekonomska moć u odnosu na gospodarsku moć visokorazvijenih zemalja poput Austrije. Međutim, poželjno je istaknuti kako se najveća multinacionalna poduzeća suočavaju s blagim silaznim trendom u 2015. godini.

Evidentan je primjer usporavanja gospodarskog rasta rastućih tržišta poput Kine. Američki fast food lanac KFC bio je suočen s padom prodaje u zadnjem dijelu 2015. godine, čemu su pridonijeli čimbenici poput rasta domaće konkurencije (Yum), veće razine zahtjevnosti kineskih potrošača i rasta plaća, uzimajući u obzir troškove rada i strože sanitarne i fitosanitarne standarde (The Economist 2, 2015). Međutim, postoje izuzeci poput Samsonitea i Adidasa koji su u prvoj polovici 2015. godine ostvarili rast u prodaji na kineskom tržištu.

Razdoblje od 2010. do 2015. godine obilježio je gospodarski rast i rast prihoda inozemnih multinacionalnih poduzeća. Multinacionalna poduzeća tada su posjedovala superiornu tehnološku razinu, kao i učinkovite marketinške aktivnosti.

Gospodarsko usporavanje rastućih tržišta (poput Kine) imalo je osjetne implikacije na ekonomsku moć i konkurentnost multinacionalnih poduzeća. Smanjena profitabilnost i rast troškova multinacionalnih poduzeća doprinijeli su smanjenju broja multinacionalnih poduzeća na ljestvici 100 najvećih ekonomskih subjekata na svijetu.

Grafikon 14. ilustrira kretanje broja multinacionalnih poduzeća između 100 najvećih ekonomskih subjekata na svijetu. Dotično se razdoblje odnosi na period od 2000. do 2012. godine.



Grafikon 14. Broj multinacionalnih poduzeća u razdoblju od 2000. do 2012. godine

Izvor: Corporate Clout, 2015

Iz Grafikona 14. vidljivo je smanjenje broja multinacionalnih poduzeća u promatranom razdoblju. Štoviše, broj multinacionalnih poduzeća smanjio se za 20% na ljestvici 100 najvećih ekonomskih subjekata u posljednjih 12 godina. Broj multinacionalnih poduzeća bio je najveći u 2000. godini (50 multinacionalnih poduzeća), dok je najmanji broj bio prisutan u 2011. i 2012. godini.

Od 2010. godine multinacionalna su poduzeća bila suočena s deflacijom u visokorazvijenim zemljama i stagnacijom na rastućim tržištima. U prilog tome ide činjenica kako su prihodi od prodaje poduzeća usko povezani s rastom nominalnog BDP-a na razini gospodarstva (The Economist 1, 2015). Stoga, ovakve okolnosti imale su značajan utjecaj na poslovanje multinacionalnih poduzeća. Iako se multinacionalna poduzeća suočavaju s padom konkurentnosti, i dalje zauzimaju čelne pozicije na ljestvici 100 najvećih ekonomskih subjekata. Ostvareni prihodi najvećih multinacionalnih poduzeća na svijetu (2012. godina) prikazani su u okviru Tablice 6.

Rbr.	Poduzeće	Tržišna vrijednost (milijuni USD)	Država	Industrija
1	ROYAL DUTCH SHELL	484,489	NIZOZEMSKA/ UK	Naftni derivati
2	EXXON MOBIL	452,926	SAD	Naftni derivati
3	WAL-MART	446,950	SAD	Maloprodaja
4	BP	386,463	UK	Naftni derivati
5	SINOPEC GROUP	375,214	KINA	Naftni derivati
6	CHINA NATIONAL PETROLEUM	352,338	KINA	Naftni derivati
7	STATE GRID	259,142	KINA	Električna energija
8	CHEVRON	245,621	SAD	Naftni derivati
9	CONOCOPHILLIPS	237,272	SAD	Naftni derivati
10	TOYOTA MOTOR	235,364	JAPAN	Automobiliska
11	TOTAL	231,580	FRANCUSKA	Električna energija
12	VOLKSWAGEN	221,551	NJEMAČKA	Automobiliska
13	JAPAN POST HOLDINGS	211,019	JAPAN	Financije i bankarstvo
14	GLENCORE INTERNATIONAL	186,152	ŠVICARSKA	Trgovina, rudarstvo
15	GAZPROM	157,831	RUSIJA	Naftni derivati
16	E.ON	157,057	NJEMAČKA	Električna energija
17	ENI	153,676	ITALIJA	Naftni derivati
18	ING GROUP	150,571	NIZOZEMSKA	Financije i bankarstvo
19	GENERAL MOTOR	150,276	SAD	Automobiliska
20	SAMSUNG ELECTRONICS	148,139	JUŽNA KOREJA	IT
21	DAIMLER	148,139	NJEMAČKA	Automobiliska
22	GENERAL ELECTRICS	147,616	SAD	Električna energija
23	PETROBRAS	145,915	BRAZIL	Naftni derivati
24	BERKSHIRE HATHAWAY	143,688	SAD	Osiguranje

Rbr.	Poduzeće	Tržišna vrijednost (milijuni USD)	Država	Industrija
25	AXA	142,712	FRANCUSKA	Financije i bankarstvo
26	FANNIE MAE	137,451	SAD	Financije i bankarstvo
27	FORD MOTOR	136,264	SAD	Automobilska
28	ALLIANZ	134,168	NJEMAČKA	Osiguranje
29	NIPPON TELEGRAPH & TELEPHONE	133,077	JAPAN	IT
30	BNP PARIBAS	127,460	FRANCUSKA	Financije i bankarstvo
31	HEWLETT-PACKARD	127,245	SAD	IT
32	AT&T	126,723	SAD	IT
33	GDF SUEZ	126,077	SAD	Električna energija
34	PEMEX	125,334	FRANCUSKA	Naftni derivati
35	VALERO ENERGY	125,095	SAD	Naftni derivati
36	PDVSA	124,754	VENEZUELA	Naftni derivati
37	MCKESSON	122,734	SAD	Farmaceutska
38	HITACHI	122,419	JAPAN	Elektronika
39	CARREFOUR	121,734	FRANCUSKA	Maloprodaja
40	STATOIL	119,561	NORVEŠKA	Naftni derivati

Tablica 6. Ostvareni prihodi najvećih multinacionalnih poduzeća u 2012. godini
Izvor: Corporate Clout, 2015

Na vrhu ljestvice pozicionirana su multinacionalna poduzeća SAD-a, Kine i zapadnoeuropskih zemalja. Detaljnija analiza tablice pokazuje kako su vodeća multinacionalna poduzeća svojstvena sektorima poput nafte i plina, električne energije, automobilske industrije i financijskog sektora.

U 2012. godini 40 najvećih multinacionalnih poduzeća ostvarilo je prihode u iznosu od 7,9 bilijuna američkih dolara, što je otprilike u razini od 11% svjetskog BDP-a. U odnosu na 2011. godinu, njihovi su prihodi narasli za 1,4%. Naime, kada bi se 40 najvećih multinacionalnih poduzeća i njihovi prihodi integrirali u BDP jedne imaginarne zemlje, onda bi to bila treća najveća zemlja na svijetu po ostvarenom BDP-u. Zanimljiva je činjenica kako 40 najvećih multinacionalnih poduzeća zapošljava otprilike 12,8 milijuna ljudi, tj. oko 0,4% svjetskog radno aktivnog stanovništva, što je više od ukupnog stanovništva Grčke.

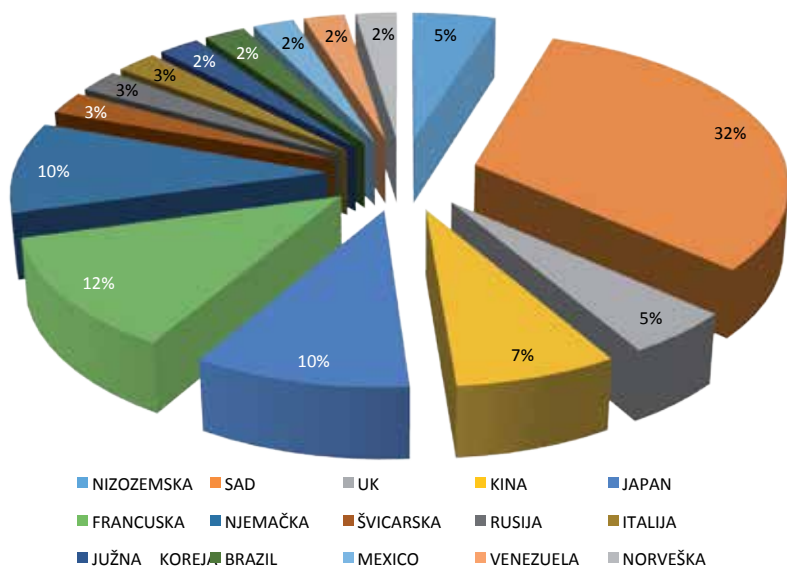
Na čelnoj poziciji najvećih multinacionalnih poduzeća nalaze se Royal Dutch Shell i Exxon Mobil, a njihov je razvoj posljedica rasta cijena naftnih derivata u 2012. godini. Primjera radi, Exxon Mobil ostvario je 28% rasta u odnosu na 2011. godinu, čime su ostvareni veći prihodi od Wal-Marta, a usporedno je nadmašena i razina BDP-a Austrije i Južne Afrike.

Kineska energetska poduzeća Sinopec i China National Petroleum ostvarili su rast od 37% i 46% , zbog čega zauzimaju peto i šesto mjesto na ljestvici najvećih multinacionalnih poduzeća na svijetu. Kada bi se agregirali prihodi pet najvećih energetskih poduzeća, tada bi ukupno ostvaren prihod bio približno 2,9% svjetskog BDP-a, što je veće od razine BDP-a Rusije.

U 2012. godini multinacionalna poduzeća automobilske industrije također su ostvarila rast – Toyota Motors je ostvario prihod od 6,1%, dok je Volkswagen zabilježio snažan rast od 31,8% u odnosu na 2011. godinu.

Na konkurentnost japanskih poduzeća negativno su utjecale prirodne katastrofe i nuklearne krize. Stoga, japanska je vlast reagirala slanjem paketa financijske pomoći kako bi se unaprijedila razina konkurentnosti japanskih poduzeća.

Iz prethodne tablice može se zaključiti kako multinacionalna poduzeća imaju svoje korijene u visokorazvijenim zemljama, s primjetnim udjelom u svjetskoj trgovini. Valja dodati kako ekonomska moć multinacionalnih poduzeća premašuje BDP većeg broja prikazanih gospodarstava. Grafikon 15. prikazuje zemlje s najvećim brojem multinacionalnih poduzeća u 2012. godini.



Grafikon 15. Gospodarstva s najvećim brojem multinacionalnih poduzeća u 2012. godini
Izvor: Corporate Clout, 2015

Tri regionalna bloka SAD – EU – Azija uključuju otprilike 91% najvećih multinacionalnih poduzeća svijeta. Iz grafičkog prikaza evidentno kako najveći udio zauzimaju američka multinacionalna poduzeća, s dvostruko većim udjelom u odnosu na multinacionalna poduzeća iz Francuske. Slijede ih multinacionalna poduzeća iz Njemačke, Japana, Kine, Nizozemske i Ujedinjenog Kraljevstva. Ostali dio skupine promatranih zemalja broji značajno manji broj multinacionalnih poduzeća.

Tranzicijska i rastuća tržišta često su označena kao poslovni ciljevi najvećih multinacionalnih poduzeća. Potrebno je naglasiti kako su temelji osnivanja određenog broja multinacionalnih poduzeća (npr. u Rusiji i Latinskoj Americi) izgrađeni na prethodnom procesu privatizacije nerentabilnih državnih poduzeća.

Tadašnja su državna poduzeća, u svojim najboljim vremenima, bila izgrađena mehanizmima javne štednje i ulaganjima prijašnjih političkih struktura. Zbog toga, takva su poduzeća uspjela održati financijsku samostalnost i razvoj, i to bez uključivanja inozemnog kapitala. Međutim, pojavom novih političkih i gospodarskih sustava, procesa liberalizacije i globalizacije, okolnosti su se promijenile, što je imalo zamjetan utjecaj na vlasničku strukturu i poslovanje poduzeća.

4.2. Nastanak, razvoj i perspektiva multinacionalnih poduzeća

Gledano s evolucijskog aspekta rasta poduzeća, Dragičević (1996:59) citira Ohmaea koji tvrdi kako poduzeća prolaze kroz pet ključnih razina evolucije. Prvu razinu karakterizirale su izvozne aktivnosti domaćih poduzeća koja osvajaju nova preookeanska tržišta, povezujući se s lokalnim dilerima i distributerima. U drugoj fazi poduzeće samostalno preuzima aktivnosti dilera i distributera, a u trećoj fazi poduzeće, do tada razvijano na domaćoj proizvodnji, počinje proizvoditi i obavljati usluge marketinga, prodaje i ostalih aktivnosti na inozemnim tržištima. U četvrtoj fazi poduzeće postaje potpuni "insider" na dotičnim tržištima, i to s potpunim poslovnim sustavom, uključujući i istraživanje i razvoj (eng. R&D) te inženjering. Peta faza u razvoju poduzeća predstavlja cjelokupnu proizvodnju, od istraživanja tržišta do dizajniranja i plasiranja konačnog proizvoda na tržište, s centralističkim načinom upravljanja. Odnosno, peta razina označava fazu multinacionalnog poduzeća.

D. Lilienthal je, 1960. godine, prvi upotrijebio pojam multinacionalne kompanije (poduzeća), i to u vlastitoj analizi kojom je htio odgovoriti na pitanje jesu li proizvodni odnosi ti koji potiču ili pak sputavaju razvoj proizvodnih snaga. Počeci multinacionalnih poduzeća vežu se uz proces kolonizacije i imperijalističkih pothvata zapadne Europe. Štoviše, poduzeća poput British East India Trade Company osnovana su s ciljem realizacije trgovinske aktivnosti, ali bila su povezana i s teritorijalnim preuzimanjima u Africi, Sjevernoj i Južnoj Americi, kao i na Dalekom istoku. Poduzeće British East India Trade Company

bilo je začetnik strateško-poslovnih aktivnosti. Na samom početku, poslovna je strategija poduzeća British East India Trade Company uključivala međusobno povezane trgovinske operacije u proizvodno-funkcionalnom pogledu. Tvrtka Singer, koja se također proširila internacionalno, bila je prva koja je u svojim inozemnim ulaganjima primijenila proizvodne procese.

Pojava multinacionalnih poduzeća u današnjem obliku vezana je uz prvu industrijsku revoluciju, kada su stvorene okolnosti za njihov početak i šire djelovanje.

Razvoj prometa i tadašnje tehnologije dodatno su ojačale poslovanje na međdržavnoj i međukontinentalnoj razini. Svoj pravi početak i uspon multinacionalna poduzeća ostvaruju nakon Drugog svjetskog rata, točnije, u vrijeme dekolonizacije i naftne krize 1973. godine.

Tijekom 19. i početkom 20. stoljeća, potraga za resursima (rude, nafta i hrana) i pritisci usmjereni na zaštitu i osnaživanje tržišta doveli su do transnacionalnog razvoja poduzeća, koja su većinom dolazila iz Sjeverne Amerike i zapadne Europe. Usred mnogobrojnih spajanja i akvizicija, tih godina nastaju i prva velika multinacionalna poduzeća u sektorima poput nafte i hrane (npr. Royal Dutch/Shell). Potražnja za resursima nastavila se između dva svjetska rata, što je ojačalo pokretačku silu korporacijskih operacija američkih i europskih poduzeća.

Razdoblje ratova i period netom nakon njihova završetka predstavljao je nagli uspon za američka multinacionalna poduzeća. Uslijed velikih ulaganja u dionice industrije, poticanja spajanja i akvizicija, centraliziranja i okrupnjavanja kapitala koje je započeto 1950-ih godina, razvoja tehnologije, transporta i kompjuterizacije, kao i internacionalizacije ulaganja, 1970-ih je godina došlo do konsolidacije u svjetskoj tržišnoj razmjeni i povećanja udjela u svjetskoj razmjeni do te mjere da su multinacionalna poduzeća kontrolirala 70 do 80 % svjetske razmjene.

Iz početnog razvoja poduzeća evidentno je kako ekonomija razmjera oblikuje svjetske trgovinske tokove i poslovanje multinacionalnih poduzeća, poglavito putem proizvodnje u jednoj zemlji i putem izvoza. Potreba za daljnjim rastom i okrupnjavanjem kapitala potakla je korporacije na akvizicije i spajanja, odnosno međunarodno spajanje.

Prednosti međunarodnih spajanja ogledale su se u jednostavnijem pristupu tržištu kojega su zauzela oba korporacijska partnera. Štoviše, spajanje s domaćim poduzećem na inozemnom tržištu nadilazi postojeća trgovinska ograničenja. Partnerska poduzeća postaju "nacionalna" i mogu koristiti postojeće trgovačke kanale proizvodnje, distribucije, i sl. Nadalje, partnerska poduzeća mogu učinkovitije pristupiti sirovinama, radu i proizvodnim lokacijama, čime se uklanjaju barijere u funkciji zaštite interesa zemlje domaćina. Budući da se poslovanje i najveći dio imovine nalazi (barem u teoretskom smislu) u

dvije odvojene zemlje, multinacionalno je poduzeće otpornije na lokalne ili nacionalne udare poput inflacije, recesije, političke nestabilnosti, ili pak na nagle promjene ekonomskih ili fiskalnih politika (Donald, 1974:36).

U daljnjem razvoju multinacionalnih poduzeća usporedno su se razvijale znanost i tehnologija. Razvoj industrijskih tvorničkih sustava, kapitalno-intenzivne proizvodnje i učinkovitiji proizvodni procesi utjecali su na poslovnu ekspanziju multinacionalnih poduzeća, posebno tijekom sedamdesetih godina 20. stoljeća.

Multinacionalna poduzeća proširila su svoje operativne aktivnosti na inozemstvo, čiji je ostvareni prihod iznosio jednu trećinu rasta dugoročnih prihoda (The Economist 1, 2015). Primjera radi, 1969. je godine 7 258 multinacionalnih poduzeća bilo operativno. U 1999. je godini bilo registrirano preko 60 000 multinacionalnih poduzeća, s 500 000 stranih podružnica i prodajom od 9,5 milijarde američkih dolara. Tijekom 2000. godine je 63 000 multinacionalnih poduzeća imalo više od 20 % svjetske proizvodnje i sudjelovalo je s više od 70 % u svjetskoj razmjeni. Samo u Danskoj posluje oko 9 400 multinacionalnih poduzeća, dok američka poduzeća zapošljavaju otprilike 27 milijuna radnika.

Rast se u velikoj mjeri temeljio na niskim cijenama sirovina i cjenovno konkurentnijoj radnoj snazi zemalja u razvoju. Istovremeno se odvijao proces spajanja visokorazvijenih i bogatih zemalja u integracijske skupine, što je ponekad dodatno disbalansiralo ekonomske tokove i pogodilo nerazvijene zemlje. Usporedno s time, ekonomski i politički utjecaji multinacionalnih poduzeća dobivali su na sve većem značaju.

Ukupna imovina 100 najvećih svjetskih multinacionalnih poduzeća porasla je za 288% u razdoblju od 1990. do 1997. godine, a broj zaposlenih porastao je za manje od 9% tijekom istog tog razdoblja nevjerojatnog rasta. 1968. se godine broj američkih radnika zaposlenih na pola radnog vremena utrostručio. U Kanadi je između 1975. i 1997. godine stopa rasta poslova na pola radnog vremena bila gotovo trostruko veća od stope rasta poslova s punim radnim vremenom.

Razvoj multinacionalnih poduzeća bio je često predmet kritika, posebno usmjerenih prema gorućim problemima ekonomske nejednakosti i siromaštva država. Kritičari tvrde kako multinacionalna poduzeća predstavljaju jedan od glavnih čimbenika produbljivanja nejednakosti i stvaranja tzv. tehnološkog kolonijalizma, gdje, uz usporedni gospodarski rast najrazvijenijih zemalja, zemlje u razvoju i dalje stagniraju. Napredak multinacionalnih poduzeća kritičari često interpretiraju kao jedan od glavnih instrumenata neokolonijalističke eksploatacije, narušavanja suvereniteta i ograničavanja nezavisnosti mnogih zemalja.

Predmet kritika bilo je razdoblje nakon Drugog svjetskog rata, kada je poslovanje multinacionalnih poduzeća bilo olakšano prilagođenim zakonskim

okvirima i pravilima, koja su regulirale međunarodne financijske i trgovinske institucije. Već je rečeno kako mnoga multinacionalna poduzeća posjeduju veću ekonomsku snagu od pojedinih država. Prodajna vrijednost poduzeća Ford i General Motors veća je od bruto nacionalnog proizvoda saharske Afrike, dok je šest najvećih japanskih trgovačkih poduzeća veliko skoro kao cijela Latinska Amerika. No, ne treba zaboraviti kako su multinacionalna poduzeća u privatnom vlasništvu, čiji su vodeći ciljevi veća racionalizacija i profitabilnost.

Multinacionalna poduzeća imala su značajnu ulogu u procesu globalizacije. Stoga, s pravom se govori kako su multinacionalna poduzeća bila jedna od glavnih nositelja globalizacijskog procesa. Od 2008. godine, pojavom globalne svjetske krize i rastom troškova multinacionalnih poduzeća, razina profita u zemlji počela se smanjivati, dok je u inozemstvu (zahvaljujući rastućim tržištima poput BRIC grupe zemalja) zabilježeno blago povećanje profitabilnosti multinacionalnih poduzeća.

Sukladno stavovima kritičara, globalizacija, proces prostorno-vremenskog smanjenja, tehnologija i promjene u političkim, društvenim i ekonomskim trendovima utjecale su na razvoj multinacionalnih poduzeća. Drugim riječima, postupno smanjenje socijalnih i radničkih prava, javnih izdataka i postojanje globalno važećih pravila u poslovanju pojednostavila su operativne aktivnosti multinacionalnih poduzeća.

Proces globalizacije potaknuo je stvaranje slobodnih trgovinskih zona. Trgovinske zone osiguravaju adekvatnije financijske uvjete plaćanja, korištenje lokalne infrastrukture i cjenovno konkurentniju radnu snagu za multinacionalna poduzeća, te predstavljaju idealno okruženje za rast i razvoj multinacionalna poduzeća. Multinacionalna poduzeća podržavaju ugovore o slobodnoj trgovini, čime pojednostavljaju svoje poslovanje, i to preseljenjem proizvodnje u zemlje Trećeg svijeta, gdje su uvjeti poslovanja puno povoljniji.

Primjera radi, poduzeće iz SAD-a proizvodi komponente za npr. automobile i prosljeđuje ih u Meksiko na sklapanje, gdje zaposlenici imaju niže nadnice, s nedovoljno jakim radnom regulativom i legislativom za očuvanje okoliša. Sklopljene komponente vraćaju se u SAD, čime "izvoz u Meksiko" nije realiziran, već je riječ o unutarnjim transferima jednog poduzeća.

Početak 1980. godine američko poduzeće General Motors zapošljavalo je 7 000 djelatnika u Meksiku, a početkom 21. stoljeća broj se djelatnika povećao na 75 000. U istom tom razdoblju, u Kanadi se broj zaposlenih djelatnika General Motorsa smanjio s 40 000 na 26 000. Potrebno je istaknuti i Nestlé, koji zapošljava preko 200 000 ljudi kao inozemnu radnu snagu (Mušović et al., 2013).

Od ukupno 117 000 zaposlenih djelatnika Shella, 85 000 djelatnika radi u inozemstvu General Motors zatvorio je svoja postrojenja u SAD-u i otvorio je

proizvodne pogone u Meksiku i Poljskoj, Mercedes u Mađarskoj i Rumunjskoj, Volkswagen u Češkoj, a Nike u Indoneziji (Jakšić, 2003).

Ovdje je riječ o slobodnom kretanju kapitala, što može imati ozbiljne reperkusije na zaposlenost domicilnih djelatnika, ali i na sudbinu cjelokupne lokalne zajednice. Od poduzeća u domicilnim zemljama ostaje samo njihova uprava, dok proizvodnja migrira u novouključene zemlje.

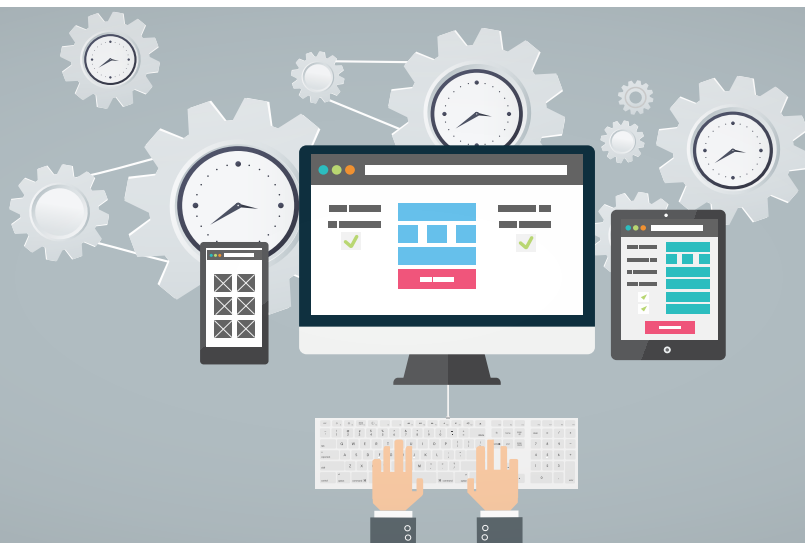
Kretanje kapitala iz razvijenih prema nerazvijenim zemljama izazvano je iz više razloga. U procesima integracije, mnoge nerazvijene zemlje obilježava nedostatak kapitala, zbog čega one svojim liberalnim propisima žele privući inozemni kapital.

Poslovanje multinacionalnih poduzeća ponekad uključuje ugovornu, off-shore proizvodnju. Njome se ugovaraju poslovi s domaćim predstavnikom, koristeći pritom pravni instrument ugovora i predugovora. Predstavnik organizira proizvodnju, iznajmljuje proizvodni prostor i zapošljava radnike za proizvodnju.

Na taj se način stvaraju izvozne (slobodne) proizvodne zone, čime se podiže razina troškovne konkurentnosti za multinacionalna poduzeća. Povrh svega, poslovanje se odvija bez striktnih, obvezujućih odnosa prema radnicima i zakonima države ili poslovanja. Ugovori između multinacionalnih poduzeća i ugovaratelja u većini su slučajeva privremeni, sve dok se ne okonča proizvodnja i isporuči pošiljka. Iz toga proizlazi kako su radnici također privremeno zaposleni u proizvodnji.

U 2015. je godini usporavanje rastućih gospodarstava, popraćeno utjecajem ostalih čimbenika, imalo implikacije na smanjenje broja multinacionalnih poduzeća. Pad prodaje, odnosno profita odrazio se na smanjenje razine kapitalnih izdataka i obustavu ulaganja (Walmart, IBM, General Electric, Nestlé, Kraft), što je bilo posebno izraženo u 2015. godini (The Economist 1, 2015). Danas skupina od 500 multinacionalnih poduzeća broji najviše poduzeća u SAD-u, Kini, zapadnoj Europi, Australiji i Kanadi.

5



*“Čovjek je rođen da radi, trpi i da se bori.
Tko tako ne čini, osuđen je na propast.”*

— Nikola Tesla

5. Putevima krupnog kapitala: mehanizmi ostvarivanja poslovnih ciljeva

Razina konkurentnosti multinacionalnih poduzeća (krupnog kapitala) može se ostvariti na različite načine. Veličina kapitala, inovativnost, niski troškovi radne snage, visoka produktivnost radne snage i kapitala, povoljni institucionalni čimbenici i gospodarski trendovi samo su neki od čimbenika konkurentnosti. Međutim, postoji mogućnost ostvarivanja ekstraprofita temeljem neloyalne konkurencije i netržišnog monopola. Svijet bi zasigurno bio drugačije mjesto bez operativnih i poslovnih aktivnosti multinacionalnih poduzeća. Rast i razvoj bili bi usporeniji, proizvodnja oslabljena, a razina nezaposlenosti bila bi veća. Bez egzistencije većine multinacionalnih poduzeća, upitna je egzistencija stanovništva.

S druge strane, evidentni su primjeri krupnog kapitala bogatih i moćnih (netržišnog monopola) koji sadrže ogromnu ekonomsku i političku moć, kontroliraju prirodne resurse, znanstvena i tehnička dostignuća, informacije i javno mišljenje te eksploatiraju radnu snagu. U ovom dijelu knjige objašnjene su određene praktične situacije "netržišnih" poslovnih strategija krupnog kapitala, tj. netržišnog monopola.

5.1. Krupni kapital i specifični putevi ostvarivanja poslovnih ciljeva

Poglavlje razmatra specifične primjere krupnog kapitala (netržišnog monopola) koji kontroliraju znanstvena i tehnička dostignuća, informacije i javno mišljenje te eksploatiraju radnu snagu. Iako su takvi primjeri više neuobičajeni nego uobičajeni, oni ipak postoje i predstavljaju ozbiljne anomalije za tržište i društvenu zajednicu.

Sukladno stavovima kritičara multinacionalnih poduzeća, pojedina poduzeća imaju sklonost utjecaju na znanstvenike, tj. rezultate znanstvenih istraživanja. Znanstvena istraživanja imaju značajan utjecaj na potrošačku aktivnost jednog dijela stanovništva, što nekim oblicima krupnog kapitala predstavlja poticaj u generiranju ekstraprofita i preuzimanju većeg tržišnog udjela. Neka multinacionalna poduzeća preferiraju provođenje znanstvenih istraživanja s ciljem maksimizacije profita nad maksimizacijom koristi društvene zajednice. Stagnacija gospodarstava širom svijeta rezultirala je smanjivanjem ili ukidanjem novčanih potpora za znanstvena istraživanja, a takve okolnosti predstavljaju savršenu podlogu za financiranje znanstvenih istraživanja i obrazovanja ljudi, što je često u interesu krupnog kapitala.

Taj je trend posebno uočljiv u primjeru nekih poduzeća kemijske industrije. Autori Fagin i Lavelle (2002) opisuju načine i instrumente kemijske industrije koji su u funkciji predstavljanja pristranih rezultata znanstvenih istraživanja i zaobilaznja zakonskih propisa, i to sve na teret društva. Usporedili su

istraživanja četiri kemijska proizvoda (atrazine, alachlor, perchloroethylene, i formaldehyde) čija su provođenja zasebno financirala pojedina multinacionalna poduzeća i neprofitne organizacije (vladine agencije, sveučilišta, i dr.).

Istraživanje je polučilo zanimljivim rezultatima. Naime, poduzeća kemijske industrije financirala su 43 znanstvene studije: 74% njih polučilo je rezultatima u korist multinacionalnih poduzeća, dok je 14% studija iskazalo negativno mišljenje o tim proizvodima. Pet provedenih studija bilo je suzdržano u davanju znanstvenog i stručnog mišljenja. No, 118 provedenih studija istih tih proizvoda, koje su financijski potpomogle neprofitne organizacije, ukazale su na drugačije rezultate. Naime, 23% studija iskazalo je pozitivno mišljenje, dok je čak 71% objavilo negativno mišljenje o testiranim kemijskim proizvodima. Valja istaknuti kako su autori 20 studija bili suzdržani u iznošenju svojih znanstvenih i stručnih mišljenja.

Prema Fagin i Lavelle (2002), kemijska poduzeća zapošljavaju približno sedam puta više nego državna sveučilišta u SAD-u. Znanstvenici američkih sveučilišta otvoreno prihvaćaju novčana sredstva kemijskih poduzeća – riječ je o milijardama američkih dolara koje su namijenjene američkim sveučilištima i fondacijama za poljoprivredna istraživanja (Fagin i Lavelle, 2002).

U praksi je prisutan primjer američke fondacije Breast Cancer Awareness Month kao jedan od neadekvatnih načina financiranja fondacija. Inicijalna uloga fondacije bila je uglavnom savjetodavna, s ciljem prevencije raka. Fondacija je također ustupala financijsku podršku oboljelima od raka. No, zanimljiva je informacija kako su fondaciju osnovali najveći proizvođači pesticida, plastike, farmaceutskih pripravaka i papira.

Britanski konglomerat Imperial Chemical Industries, poznatiji pod nazivom Zeneca Pharmaceuticals, prihoduje 300 milijuna američkih dolara godišnje od prodaje karcinogenog herbicida acetochlor (Proctor, 1995). Informativno, Zeneca godišnje ostvaruje 470 milijuna američkih dolara prihoda iz najprodavanije terapije protiv raka i upravlja s 11 centara specijaliziranih za liječenje raka. Stoga, postavlja se pitanje predstavlja li fondacija jednu od važnijih podrška konglomeratu? Utječe li fondacija na razmišljanje i odluke korisnika/potrošača?

Akademsko-korporacijsko partnerstvo ne predstavlja inovativni poslovni model, već dugu tradiciju. Počeci takvog partnerstva sežu u razdoblje od 1862. godine. Međutim, takav je tip partnerstva zaživio u SAD-u 1980. godine, i to donošenjem Bayh-Dole Akta. Akt je sveučilištima omogućio patentiranje rezultata istraživanja koja je financirala američka Vlada (Press i Washburn, 2000), nakon čega je američki Kongres izglasao velik broj poreznih olakšica namijenjenih suradnji između industrije i sveučilišta. Između 1980. i 1998. godine došlo je do ekspanzije različitih oblika intelektualnog vlasništva, a financiranje istraživanja zabilježilo je godišnju stopu od 8,1%.

Patentirano je 7 612 inovacija, a licence su generirale 641 milijuna američkih dolara (Ho, 2001). Pojedini predstavnici krupnog kapitala političke odluke iskorištavaju poreznim olakšicama, monopoliziranjem tržišta, povećavanjem profita, smanjenjem gubitaka i rastom udjela na tržištima, a sveučilišta koja ih podupiru - dobivaju potrebna novčana sredstva. Prema kritičarima, takav tip suradnje, uvjetno rečeno, potencira ekonomsku, financijsku i kontrolnu moć krupnog kapitala, zbog čega predstavlja jednu od poželjnijih taktičkih metoda kada je u pitanju realizacija komercijalnih ciljeva.

Utjecaj krupnog kapitala na medije (neizravni utjecaj na mišljenje šire javnosti) može se jasno vidjeti u nekim slučajevima. Mediji su predstavljali i predstavljaju učinkovit instrument realizacije političkih i komercijalnih interesa, što dokazuju televizijske kuće iz SAD-a i Italije koje su u vlasništvu moćnih pojedinaca. Naime, pojedina multinacionalna poduzeća koriste svoju moć utjecaja na medije kako bi utjecala na potrošače.

Krupni kapital pokušava na razne načine promovirati važnost svojih proizvoda, poput genetički modificiranih prehrambenih proizvoda (GMO hrana). Takvi proizvodi često su predstavljeni javnosti kao učinkovito sredstvo protiv gladi. Međutim, potrebno je provesti puno testiranja o sigurnosti zdravlja i ekonomskoj isplativosti kako bi se jamčila pozicija genetski modificirane hrane kao najbolje alternative biološki uzgojenoj hrani.

Kritičari smatraju kako se iza pokušaja nametanja genetski modificiranih prehrambenih proizvoda kao hrane budućnosti kriju interesi krupnog kapitala, motivirani isključivo profitom. Primjera radi, korporacija Monsanto pripremila je znanstveno neutemeljene dokaze genetski modificiranog hormona rasta Bovine kako bi upoznala potencijalne potrošače sa svojim proizvodima, a ti su se dokazi trebali emitirati na američkoj televizijskoj kući Fox (Shah, 2004). Međutim, dva eminentna TV producenta televizijske kuće Fox odbili su suradnju i nisu emitirali kontroverznu reportažu. Nedugo zatim, dobili su otkaz. Poduzeće Monsanto nije posustalo, već je išlo je korak dalje u promociji proizvoda – angažiralo je ljude koji su naglašavali prednosti njihovih prehrambenih proizvoda u znanstvenim diskusijama na Internetu. Taj je potez bio jedan od očiglednih primjera podizanja razine konkurentnosti tog multinacionalnog poduzeća kako bi se omogućio nesmetani, eksponencijalni rast profita.

Dodatni primjer može se pronaći u slučaju jednog od najvećih svjetskih uzgajivača banana – poduzeća Chiquita. Naime, poduzeće Chiquita našlo se u nezavidnoj poziciji. U javnost je procurio novinarski članak o ilegalnoj aktivnosti Chiquite, okrivljujući ih za davanje mita, izbjegavanje plaćanja poreza i nekorektnog odnosa prema zaposlenicima. Izvještaj je došao od novinara koji je očigledno otuđio interne, povjerljive informacije. Nedugo zatim, Chiquita je, u ulozi klijenta koji plaća oglašavanje u tim novinama, reagirala putem vršenja velikog pritiska na novinarsko poduzeće. Uredništvo novina popustilo je pod pritiskom i opovrgnulo objavljeni članak čak tri puta na naslovnim

stranicama, dok je autoru spornog članka bio uručen otkaz (Shah, 2002).

Shah (2009) i Freepress (2012) naglašavaju snagu kontrole i strukture vlasništva krupnog kapitala nad medijima, a posebno ističu poduzeće News Corporation (televizijska kuća Fox, Sky, itd.), u vlasništvu Ruperta Murdocha, s ostvarenim prihodom od 33,4 milijardi američkih dolara u 2011. godini.

Spominju i multinacionalno poduzeće General Electric koje vodi etabliranu televizijsku kuću NBC (i druge televizijske kuće), koja je ostvarila 17 milijardi američkih dolara prihoda u 2007. godini. Poznato poduzeće Walt Disney ima vlasništvo nad televizijskom kućom ABC, čiji je ostvareni prihod u 2011. godini iznosio oko 40,1 milijardi američkih dolara.

Prema kritičarima, krupni kapital ima podršku programa strukturnog prilagođavanja IMF-a i Svjetske banke, koji su bitno utjecali na životni standard stanovništva siromašnih zemalja. Rad postaje jeftiniji, što predstavlja korist za krupni kapital, ali ne i za radnike siromašnih zemalja. Različiti trgovinski sporazumi stvorili su povoljne preduvjete za ekspanziju krupnog kapitala – proizvodni čimbenici postali su jeftiniji, a dodatni naponi za poboljšanje radničkih prava postali su neučinkoviti.

Poželjno je izdvojiti slučaj američke države Massachusetts u kojoj se pokušala spriječiti povreda radničkih prava pojedinih multinacionalnih poduzeća. Međutim, glas koalicije velikih multinacionalnih poduzeća ocijenio je takvu aktivnost nekonstitucionalnom, a sud je dosudio u korist koalicije multinacionalnih kompanije (Shah, 2006).

Optužbe su usmjerene i prema Nikeu – svjetski poznatoj korporaciji u odjevnoj industriji. Naime, Nike je koristio specifičan pristup prema radnicima kako bi maksimizirao svoj profit. Poduzeće je jedan dio svojih proizvodnih pogona preselilo u zemlje Dalekog istoka, a sve s ciljem izbjegavanja restriktivnih američkih i europskih zakona. Prema Teatheru (2005), Nike ima vlasništvo nad 124 tvornice u Kini, 73 tvornice u Tajlandu, 35 tvornica u Južnoj Koreji i 34 tvornice u Vijetnamu i ostatku Azije. Iako Nike zapošljava otprilike 650 000 radnika diljem svijeta, nemaju svi radnici jednak tretman, što je imalo nepovoljan utjecaj na identitet Nikea.

U 2005. godini Nike izlazi s izvješćem (Teather, 2005) u kojemu priznaje kako između 25% i 50% tvornica zabranjuje svojim radnicima odlazak u sanitarne čvorove i kratka okrepljenja tijekom radnog dana, a ne dozvoljavaju im ni slobodne dane. Štoviše, radnici su radili više od 60 sati tjedno, a oni koji su odbili raditi prekovremeno u 25% proizvodnih pogona, bili su kažnjeni.

Nadalje, multinacionalno poduzeće Phillips-Van-Heusen bilo je predmet različitih rasprava, i to zbog zatvaranja proizvodnog pogona u Gvatemali. Pretpostavlja se kako je glavni razlog zatvaranja bio preventivno djelovanje poduzeća zbog sastavljanja sindikata radnika koji su željeli zaštititi svoja temeljna radnička prava (Shah, 2006). Tri organizacije za ljudska prava

sastavile su izvješće koje je otkrilo pravu stranu istine: Phillips-Van-Heusen zatvorio je pogone kako bi spriječio formiranje sindikata i pritom profitirao na temelju nižih nadnica gvatemalskih radnika.

Div tekstilne industrije Levi Strauss & Company također se našao u nezavidnoj poziciji. Naime, 1992. godine Washington Post (Shah, 2006) izašao je s objavom kako Levi Strauss & Company koristi zatvorenike kineskih zatvora u proizvodnji jeans-a, s ciljem maksimiziranja profita i reduciranja troškove.

Osim toga, pojedina su multinacionalna poduzeća ponekad naklonjena poreznoj evaziji. Naime, prema studiji Europskog parlamenta, porezna evazija godišnje košta Europsku Uniju između 50 i 70 milijardi eura (CFO, 2016).

Prema Fortuneu (2016), EU sumnjiči 7 multinacionalnih poduzeća (Google, Apple, Starbucks, IKEA, Amazon, GAP, Microsoft) za izbjegavanje plaćanja poreza, dok multinacionalna poduzeća ističu kako su samo izbjegavala dvostruko oporezivanje. Tabela prikaz br. 7. pokazuje ostvarene prihode i porezna davanja multinacionalnih poduzeća koja su pod istragom.

Poduzeće	Godina/razdoblje	Prihodi	Plaćeno poreza
Google	2014.	18,3 milijardi eura	28 milijuna eura
Apple	2004. - 2008.	29 milijardi eura	36 milijuna eura
Starbucks	2014.	407 milijuna eura	2,6 milijuna eura
IKEA	1991. - 2014.	15,6 milijardi eura	477,9 milijuna eura
Amazon	2013.	4,3 milijardi britanskih funti	4,2 milijuna britanskih funti
GAP	2011. - 2016.	1,4 milijardi britanskih funti	nedostupan podatak
Microsoft	2008. - 2011.	2,5 milijardi britanskih funti	88,5 milijuna britanskih funti

Tablica 7. Ostvareni prihodi i porezna davanja multinacionalnih poduzeća

Izvor: Fortune, 2016

Prema Tablici 7., Google je u 2014. godini ostvario 18,3 milijardi i platio 28 milijuna eura poreza u Irskoj, dok je 10,7 milijardi royalty pristojbe preusmjerio iz Nizozemske na Bermude. U razdoblju od 2004. do 2008. godine prihodi Applea u Irskoj iznosili su 29 milijardi eura, od čega je 36 milijuna eura izdvojeno za porezna davanja. Smatra se kako je efektivna stopa poreza za Apple iznosila oko 2,3%.

U Nizozemskoj je poduzeće Starbucks uštedjelo oko 30 milijuna eura od 2008. godine, plativši pritom 2,6 milijuna eura na profit prije oporezivanja stopom manjom od 1%. Nadalje, IKEA je optužena za neplaćanje 1 milijarde eura u razdoblju od 2010. do 2016. godine. Prihodi od prodaje stizali su

u podružnicu u Nizozemskoj, nakon čega su bili dalje kanalizirani prema Luksemburgu i Lihtenštajnu. Efektivna porezna stopa za IKEA-u iznosila je otprilike 3%. Amazon je u 2013. godini na britanskom tržištu ostvario prihod od 4,3 milijardi, a procijenjena vrijednost plaćenih poreza iznosila je 4,2 milijuna britanskih funti. Prihodi ovog tehnološkog poduzeća bili su kanalizirani prema Luksemburgu.

Koristeći se uslugama podružnice u Nizozemskoj, GAP je platio neznatnu svotu poreznih davanja u Velikoj Britaniji. U 2012. godini Microsoft je prihode od operativnog sustava Windows 8 transferirao iz Velike Britanije u Luksemburg, pri čemu je izbjegao platiti 2,4 milijarde britanskih funti poreznih davanja. U 2011. godini Microsoft je podmirio porezne obaveze u iznosu od 19 milijuna britanskih funti, što čini 2,8% ostvarenih prihoda u Velikoj Britaniji.

U praksi postoje različiti instrumenti koji se koriste u realizaciji ekonomskih ciljeva poduzeća. U određenim slučajevima, takvi su mehanizmi i instrumenti protivni zakonima zemlje i štetni za društvenu zajednicu. Apsolutnom kontrolom nad znanstvenim i tehničkim dostignućima te utjecajem na javno mišljenje putem različitih kanala (npr. medijske kuće), postiže se sigurno i troškovno učinkovito ostvarenje komercijalnih ciljeva.

5.2. Utjecaj krupnog kapitala na okoliš i zdravlje ljudi

Evidentno je kako se multinacionalna poduzeća sve intenzivnije uključuju u borbu protiv štetnog utjecaja na okoliš. Međutim, postoje i izuzeci. U nastavku se posebno razmatraju primjeri utjecaja krupnog kapitala na okoliš i zdravlje ljudi.

U literaturi su prisutni primjeri koji potvrđuju štetan utjecaj krupnog kapitala na okoliš i na zdravlje lokalnog stanovništva. Sukladno stavovima kritičara, krupni kapital zaobilazi zakone o okolišu, koristeći se provjerenim instrumentima i politikama. Jedno od prozvanih poduzeća bilo je kanadsko rudarsko poduzeće Greenstone Resources, koje je 1999. godine imalo kontrolu nad 70% rudnika Nikaragve. Poduzeće Greenstone Resources doniralo je 20,000 američkih dolara predsjedniku Arnoldu Alemanu – uplate su bile proknjižene i nalazile su se na računima predsjednikove stranke i lokalnih državnika. Zauzvrat, poduzeće nije poštovalo legislativu o okolišu. Zabilježeno je kako postoje ilegalna odlagališta u blizini rudnika koja zagađuju vodu i okoliš, što je imalo nepovoljne posljedice na zdravstveno stanje lokalnog stanovništva (Hawley, 1999).

Postavlja se pitanje: zašto krupni kapital, u nekim primjerima, nema obzira prema štetnom utjecaju na okoliš i zdravlje ljudi? Odgovor se može pronaći u rigoroznim i troškovno zahtjevnim standardima očuvanja okoliša u visokorazvijenim zemljama. Stoga, neka multinacionalna poduzeća sele postrojenja u zemlje koje omogućuju nesmetan ulaz na njihova tržišta (manje rigorozni zakoni o okolišu). Jedan od izraženih primjera su slučajevi degradacije

okoliša, devastacije zelenih površina i šuma u područjima Južne Amerike i pojedinih zemalja Azije-Pacifika (Digdowiseiso, 2010).

Indonezijska poduzeća Sinar Mas i Raja Garuda Mas zauzimaju mjesta jednih od najvećih proizvođača papira, a njihova poduzeća-kćeri Asia Pulp, Paper Co. Ltd. i Asia Pacific Resources International Ltd. imale su operativne aktivnosti u provinciji Riau. Procijenjeno je kako je oduzeto 170 000 hektara šume radi kontinuirane proizvodnje, a ne treba zaboraviti ni na tigrove i slonove čija su staništa bila u potpunosti uništena. Međutim, to nije jedini slučaj koji se veže uz podružnicu Asia Pulp and Paper Co. Ltd. U 2005. je godini kineska administracija za šumarstvo optužila Asia Pulp i Paper Co. Ltd. za ilegalnu sječu drveća u jugozapadnoj provinciji Yunnan, a poduzeće se također povezivalo s ilegalnom sječom drveća u Kambodži.

Nadalje, nastanak ekološke katastrofe u 2010. godini pripisuje se naftnom poduzeću British Petroleum. British Petroleum (BP) pronašao se na meti velikih kritika zbog istjecanja nafte u Meksički zaljev. Platforma se zapalila, prilikom čega je poginulo 11 radnika. Brodovi su dva dana pokušavali ugasiti požar kako bi spriječili potonuće, ali bez uspjeha. Potrgane instalacije na 1500 metara dubine rezultirale su nekontroliranim istjecanjem značajne količine nafte u Meksički zaljev. BP je u međuvremenu pokušao kontrolirati istjecanje nafte na nekoliko načina, ali svaki je put probleme stvarala nužnost poduzimanja sanacije na dubini od kilometar i pol. Nafta je u međuvremenu počela pristizati na obale tri američke savezne države.

Nakon izlivanja stotina milijuna litara nafte u Meksički zaljev, osim ljudskih, katastrofalne razmjere poprimaju i ekološke i ekonomske posljedice: troškovi saniranja ekološke štete broje se u milijardama američkih dolara, bilo je ugroženo najmanje 440 biljnih i životinjskih vrsta, uključujući ptice i ribe, dok je 12 000 stanovnika Louisiane ostalo bez posla (Gerstein, 2010).

Međutim, ovo nije bio prvi dokumentirani propust British Petroleuma. 2005. godine dogodila se eksplozija rafinerije u Texas Cityju, američkoj saveznoj državi Teksas. Poginulo je 15 radnika, a broj ozlijeđenih popeo se na 170. Poduzeće je moralo platiti 87 milijuna američkih dolara za sanaciju štete.

Godinu dana kasnije, British Petroleum suočio se s novim problemima. Puknućem zahrđale cijevi naftovoda, 4 800 barela nafte izlilo se u zaljev Prudhoe. Poduzeće BP bilo je prethodno upozoreno na moguće posljedice, no izgleda kako BP nije ozbiljno shvatio upozorenje. Kazna je iznosila 20 milijuna američkih dolara (Gerstein, 2010).

Kritičari tvrde kako određena multinacionalna poduzeća svjesno eksploatiraju i sustavno uništavaju okoliš siromašnijih zemalja, a da pri tome ne snose nikakvu odgovornost. S druge strane, pojedine multinacionalne korporacije u visokorazvijenim zemljama suočene su s financijskim posljedicama, i to ne po prvi put.

Izuzev utjecaja na okoliš, poslovna politika pojedinih multinacionalnih poduzeća imala je ozbiljne implikacije na zdravlje stanovništva. Primjera radi, poduzeće Nestlé proizvodi, između ostalog, i tzv. supstitute majčinog mlijeka. Nestlé izdvaja velika novčana sredstva za promotivne aktivnosti proizvoda, no, pokazalo se kako postoje ozbiljne posljedice supstituta majčinog mlijeka na zdravlje dojenčadi. 1995. godine UNICEF objavljuje izvješće (World's Children report) koje iznosi potresnu činjenicu kako milijuni djece umiru zbog toga što njihove majke nisu dojile tijekom prvih šest mjeseci njihova života.

Prema Madeleyu (1999), Nestlé i ostala poduzeća su 1997. i 1998. godine lobirala u vladama Gabona, Pakistana, Južne Afrike, Šri Lanke, Svazija, Ugande, Urugvaja i Zimbabwea kako bi se zaobišla nacionalna legislativa tih zemalja. Posebno je zanimljiv slučaj Zimbabwea gdje je Nestlé upozorio na povlačenje ulaganja ako im se nametnu restriktivne zakonske mjere.

Nadalje, Dieter Schwee je kao glasnogovornik RWE korporacije u 1999. godini istaknuo kako će potencijalno povećanje poreznog opterećenja u Njemačkoj naići na gubitak 14 000 radnih mjesta i povlačenje ulaganja. Naime, tijekom povoljnih gospodarskih kretanja (rast profita od 90% i pad poreza od 50%), njemačka je Vlada razmatrala mogućnost povećanja poreznog opterećenja za njemačka poduzeća poput Deutsche Bank, BMW, Daimler-Benz i RWE-a (Hertz, 2001). Kao odgovor na potencijalno uvođenje te mjere, poduzeće Daimler-Benz predložilo je repozicioniranje na američko tržište, dok bi ostala poduzeća odustala od kupnje državnih obveznica i kanalizirala svoja ulaganja u druge zemlje.

Prijetnje multinacionalnih poduzeća bile su ozbiljno shvaćene, čemu svjedoči promjena u politici tadašnje njemačke vlade – porezno opterećenje bilo je smanjeno. Štoviše, porezne stope u Njemačkoj postale su niže nego u SAD-u.

Sukladno stavovima kritičara, krupni je kapital orijentiran prema nerizičnim ulaganjima i legislativi onih zemalja gdje se sustavno zanemaruje njihov nepovoljan utjecaj na zdravlje lokalnog stanovništva i očuvanje okoliša. Krupni kapital posjeduje resurse koji potiču njihovu mobilnost svuda po svijetu. Ako vlade zemalja imaju ambiciju oporezivanja krupnog kapitala, on se može ekspeditivno mobilizirati u zemlje s manje rigoroznim zakonskim propisima koji pogoduju poslovnim aktivnostima krupnog kapitala.

U praksi ipak postoje pozitivni primjeri društveno odgovornih i ekološki osviještenih multinacionalnih poduzeća. Primjera radi, farmaceutsko poduzeće Novartis razvilo je lijek protiv malarije i besplatno ga plasiralo državama koje su bile ugrožene malarijom.

5.3. Krupni kapital i proces privatizacije

Proces privatizacije djeluje u skladu sa slobodnom trgovinom i "laissez-fair" ekonomijom. Privatizacija javnih poduzeća u tranzicijskim zemljama i ze-

mljama u razvoju često postaje predmet interesa krupnog kapitala. Iako su pojedina poduzeća uspješno privatizirana, u praksi je prisutan velik broj primjera gdje se uz privatizaciju vežu korupcijske afere, popraćene negativnim ekonomskim, ekološkim i društvenim implikacijama. Nužno je istaknuti kako cilj ovog poglavlja nije sagledati privatizaciju kao negativnu poslovno-pravnu aktivnost, već ukazati na posljedice neadekvatnog i neodmjerеноg privatizacijskog procesa.

Iskustva mnogih gospodarstava ukazuju na postojanje neadekvatnog procesa privatizacije u svrhu preuzimanja vlasništva nad ključnim strateškim resursima. Valja istaknuti primjer vodnih resursa Ujedinjenog Kraljevstva koje su preuzele francuske korporacije (slučaj Northumbrian voda 1995. godine koje je preuzeo Suez – kasnije Lyonnaise des Eaux), američke korporacije (Wessex vode koje je preuzeo Enron 1995. godine, a od 2002. je godine vlasništvo prešlo u ruke malezijskog YTL-a) i španjolske korporacije (Cambridge vode koje je preuzelo elektroenergetsko poduzeće Union Fenos tijekom 1999. godine).

Energetski sektor Ujedinjenog Kraljevstva prolazio je kroz različite promjene vlasničke strukture. Kao primjer valja izdvojiti SWEB kojega je kupio američki Southern Company. Istekom određenog vremenskog razdoblja, poduzeće je postalo vlasništvo njemačkog EDF-a (Hall et al., 2003). Povod takvoj poslovnoj strategiji može se pronaći u niskoj stopi profitabilnosti i poteškoćama s kojima su se novi vlasnici suočavali u matičnoj zemlji (npr. Enron).

Južnokorejsko poduzeće POSCO predstavlja jedan od neuspješnih primjera privatizacije poduzeća. Naime, POSCO je bio jedan od najučinkovitijih proizvođača u svjetskoj industriji čelika (Sarasin, 2007). U razdoblju od 1993. do 2000. godine, POSCO je zauzeo drugo mjesto najvećeg proizvođača čelika na svijetu (odmah nakon Nippon Steela iz Japana), dok je osamdesetih godina 20. stoljeća imao veću razinu produktivnosti od konkurenata iz SAD-a i Japana. Razvoj se nastavio u 1998. i 1999. godini, tijekom kojih je POSCO napokon postao najveći proizvođač čelika na svijetu (World Steel, 2012). Krajem 2000. godine, zbog pritiska na Južnu Koreju, POSCO postaje dio procesa privatizacije. U 2001. godini POSCO je bio rangiran na drugom mjestu, a u 2011. je godini zauzeo četvrto mjesto na ljestvici najvećih svjetskih proizvođača čelika.

Možda su učinkovitost i uspjeh POSCO-a postali predmet interesa treće strane, a ako ta pretpostavka nije točna, javlja se pitanje zašto se POSCO uopće podvrgnuo procesu privatizacije ako se nalazio na samom vrhu ljestvice najvećih proizvođača čelika? Zar nije privatizacija nužna za poduzeća gubitaše s visokom stopom zaduženosti i nelikvidnosti, ali ne i za uspješna poduzeća?

Činjenica je kako su LNM grupa i Arcelor, u vlasništvu indijskog magnata Lakshmi Mittala, brzo napredovala u tom razdoblju, a danas poduzeće obav-

lja djelatnost pod nazivom ArcelorMittal S.A. POSCO je poslovno aktivan u formi joint venture-a USS-POSCO i to s poduzećem U.S. Steel (United States Steel Corporation).

Špekulativno-poslovne operacije krupnog kapitala ostavile su neizbrisiv trag u strateški i ekonomski važnim sektorima visokorazvijenih zemalja, kao npr. u Ujedinjenom Kraljevstvu. Međutim, kakve su posljedice za slabije razvijene zemlje i nerazvijene zemlje? Slučajevi većinom potvrđuju privilegiranost krupnog kapitala koji, uz podršku političke vlasti, postaje nositelj transformacije javnih poduzeća.

S druge strane, postoje rijetke situacije gdje je krupni kapital izgubio u bitci za profitom. Slučaj preuzimanja vodnih resursa Bolivije predstavlja jedan od nesvakidašnjih primjera. Američko multinacionalno poduzeće Bechtel, čiji je djelokrug rada inženjering i građevinarstvo, zajedno je s partnerskim poduzećem Abengoa of Spain uložilo tužbu u iznosu od 50 milijuna američkih dolara protiv bolivijske vlade.

Naime, Svjetska banka je 1997. godine sudjelovala u privatizaciji vodnih resursa trećeg najvećeg grada Bolivije – Cochabambe, s ciljem razvoja infrastrukture vodosustava. Nakon dvije godine, Bechtel je dobio četrdesetogodišnju koncesiju nad vodnim resursima. U procesu restrukturiranja vodnih resursa, Bechtelovo poduzeće-kćer je u Boliviji (Aguas del Tunari) povećalo cijenu vode za više od 50%. Bechtelov poslovni potez prouzrokovao je građanski rat u kojemu je sudjelovalo više od 500 000 stanovnika, a zabilježene su i ljudske žrtve.

U travnju 2000. godine Bechtel je bio prisiljen napustiti Boliviju, a vodoopskrba je bila vraćena pod ingerenciju javnog sektora. Nedugo zatim, Bechtel i suradnici tužili su bolivijsku vladu putem ICSID-a (International Centre for Settlement of Investment Disputes) na trgovinskom sudu Svjetske banke. Pod pritiskom svjetske javnosti i neprofitnih udruga, Bechtel je povukao traženu odštetu od 50 milijuna američkih dolara.

Adekvatno realiziran proces privatizacije može donijeti državi korist, kao što je to novčani priljev za državni proračun, jačanje inovativnog kapaciteta, zapošljavanje, poboljšanje infrastrukture, povećanje razine dohotka, i dr. Primjerice, British Telecom predstavlja primjer uspješno provedene privatizacije. Međutim, proces privatizacije u državama može također biti neuspješno proveden, i to putem rasta cijena, učvršćivanja monopolske pozicije poduzeća ili pojave stečaja i likvidacije poduzeća bez (pravednog) kažnjavanja krivca.

5.4. Krupni kapital i lobiranje

Ovo poglavlje razmatra liberalizam i proces lobiranja, koji danas predstavljaju jedan vid međusobnog odnosa između politike i ekonomije. Liberalizam (lat. liberalis, liber = slobodan, slobodarstvo, slobodoumlje) je svjetonazor koji

zagovara smanjenje nadzora države i drugih političkih institucija nad individualnom slobodom pojedinca. Predstavlja političku doktrinu koja zagovara demokratske oblike vlasti, političku toleranciju i postupne reforme političkih i društvenih institucija. Liberalizam u ekonomiji tradicionalno zagovara načelo laissez-faire, tj. nesputano djelovanje slobodnog tržišta i tržišnih zakonitosti te smanjenje prerogativa socijalističke države.

Drugim riječima, laissez-faire (“pustite neka svatko čini što hoće i neka sve ide svojim tokom”) je stajalište prema kojemu bi se država trebala što manje uključivati u gospodarsku djelatnost, a odluke bi trebala prepustiti tržištu. Klasični ekonomisti poput Adama Smitha smatraju kako takvo stajalište ima smisla te kako bi se uloga države trebala ograničiti na održavanje zakona i reda, nacionalnu obranu i opskrbljivanje određenim javnim dobrima kojima se privatna poduzeća ne bi bavila (npr. javno zdravstvo i zdravstvene mjere) (Samuelson i Nordhaus, 2010:663).

Iako većina smatra kako su multinacionalna poduzeća ekonomska pojava, ipak ne treba izolirati njihovu integraciju u političke procese. Lobiranje može biti jedan od instrumenata integriranosti multinacionalnih poduzeća u političku sferu države.

Lobiranje (eng. lobbying) označava način zastupanja interesa u politici, izvršnoj i zakonodavnoj vlasti, kao i utjecaj na javno mnijenje putem medija. Primjerice, sindikati, nevladine organizacije i druge udruge, kao i veća poduzeća, koriste svoj utjecaj pri donošenju specifičnih zakona koji su u njihovom interesu. Pritom, članovi udruga dobivaju relevantne informacije pomoću kojih se, u pravilu, mogu predvidjeti određene odluke važne za udruge i njihove članove.

Lobiranje je metoda utjecaja na donositelje odluka i procese donošenja odluka uz primjenu određene strategije. Nerijetko se radi o selektivnim utjecajima na donošenje konkretnih odluka, ali ne i o suradnji na oblikovanju državno-političkih koncepcija.

Povodeći se “lassiez faire” principima, postavlja se pitanje što se događa kada se poduzeća umiješaju u politiku? Da bi sustav funkcionirao, on mora biti temeljen na načelima reciprociteta. Odnosno, ako politika ne smije intervenirati u gospodarstvo, gospodarstvo se ne bi smjelo uključivati u politiku države, budući da je odnos recipročan. Putem lobiranja, poduzeća uzročno-posljedično utječu na politiku i obrnuto, što može iskriviti koncept načela laissez-faire.

Lobiranje u 21. stoljeću poprima obilježja legalne poslovne aktivnosti koja je svakodnevno prisutna u svim zemljama, pa i u Republici Hrvatskoj kao zemlji članici Europske Unije. Prevladava mišljenje kako je tržište samoregulirajući mehanizam koji najbolje utječe i regulira ekonomske aktivnosti, te kako se država ne bi trebala miješati u gospodarstvo, iako ipak intervenira.

U visokorazvijenim gospodarstvima kao što je to američko, otvoreno davanje mita donekle su zamijenili doprinosi pojedinim političkim kampanjama, pri čemu dobit možda nije ugovor o izgradnji ceste po cijeni iznad tržišne cijene, već promjena u politici čije posljedice predstavljaju trošak za društvenu zajednicu.

Prema Stiglitzu (2009), 41 poduzeće (uključujući General Electric, Microsoft, Disney) koje je između 1991. i 2001. godine doniralo 150 milijuna dolara za političke stranke i kampanje američkih saveznih kandidata, dobilo je 55 milijardi dolara poreznih olakšica u samo tri porezne godine. Stiglitz (2009) dodaje kako su američka farmaceutska poduzeća potrošila 759 milijuna dolara kako bi imala utjecaj na 1 400 kongresnih prijedloga zakona između 1998. i 2004. godine. Ovakav podatak nimalo ne čudi s obzirom na to da je farmaceutska industrija vodeća kada je riječ o usmjeravanju novca za lobiranje i broju zaposlenih lobista (cca. 3 000).

Uspjeh američkih farmaceutskih poduzeća odražava njihova ulaganja: američka je vlada njihove interese postavila na najviše mjesto u međunarodnim trgovinskim pregovorima, a kod Mediacareove potpore lijekovima, vladi je zabranjeno pogađanje za niže cijene – odredba koja je sama po sebi vrijedna milijarde dolara (Stiglitz, 2009:211).

Ako se država miješa u gospodarske odnose pod (mogućim) utjecajem lobiranja krupnog kapitala, do koje mjere država može intervenirati u gospodarstvo? Dok je u interesu krupnog kapitala, država bi trebala intervenirati, a kada nije – država mora odstupiti.

Drugim riječima, u određenim slučajevima država može biti nemoćna u odnosu na snagu krupnog kapitala. Ono što ostaje jest korištenje utjecajnih kanala na državnom teritoriju i šire, uz usporedno promicanje jednostranih interesa.

5.5. Koncentracija krupnog kapitala

Djelovanje krupnog kapitala na slobodnom tržištu nerijetko dovodi do koncentracije i centralizacije, a time i do veće sfere moći. Zbog tehničko-tehnološke razvijenosti sredstava za proizvodnju, u razvijenim granama kapitalističke proizvodnje novootvoreno poduzeće mora od samog početka posjedovati visoki proizvodni kapital koji rezultira naglim proširenjem proizvodnje. Proširenje proizvodnje dovodi do povećanja ponude.

Povećana apsorpcijska moć tržišta ne dolazi u istom razmjeru, a riječ je o problemu realizacije robe na tržištu (Lavčević, 1953:19). Disproporcija između proizvodnje i potrošnje ima nepovoljno djelovanje na gospodarstvo. Ovaj fenomen je posebno elaboriran u istraživanju Stojanova (2008) koji drži kako na kraju faze uspona gospodarskog ciklusa, u fazi tzv. pretjerane proizvodnje, gospodarstvo postaje "pregrijano".

Osim toga, uslijed visoke koncentracije kapitala dolazi do pada profitne stope, i to ispod prosjeka. Velika poduzeća mogu biti operativna s manjom stopom profita, i još uvijek akumuliraju veći dio profita nego manja poduzeća s višim profitnim stopama.

U kriznim vremenima krupni kapital prilagođava strategiju cjenovne konkurentnosti, tj. politiku nižih cijena, kao rezultat prilagodbe trenutnim tržišnim uvjetima. To se nepovoljno odražava na profit ekonomski slabijih (manjih) poduzeća, koja često ne mogu izdržati pritisak sniženih cijena. Jedan od konkretnih primjera ovakvog djelovanja jest Standard Oil, koji je oslabio konkurenciju prodajom nafte ispod tržišne cijene i time monopolizirao tržište nafte, a zatim opet primijenio strategiju viših cijena.

Ovdje se ne radi o jedinoj poslovnoj strategiji Standard Oila. Poduzeće Standard Oil zatražilo je od željeznica smanjenje troškova transporta za iznos transportne tarife. Smanjenje transportnih troškova omogućilo je Standard Oilu određivanje nižih cijena za proizvode, za razliku od drugih poduzeća koja su morala plaćati puni iznos transportnih troškova. Stoga, Standard Oil bio je u mogućnosti prodavati po nižim cijenama od konkurenata. Kada bi cijene ostale niske, to bi imalo pozitivan utjecaj na potrošače, ali negativan utjecaj na konkurente Standard Oil-a.

Međutim, cijene nisu ostale na nižoj razini. Do 1882. godine bitno se smanjio broj konkurenata na tržištu, a ostali, koji su još poslovali, bili su suočeni s velikim izazovima i ograničenjima. U tom trenutku poduzeće Standard Oil stvorilo je trust, tj. okupilo je preostale konkurente na tržištu.

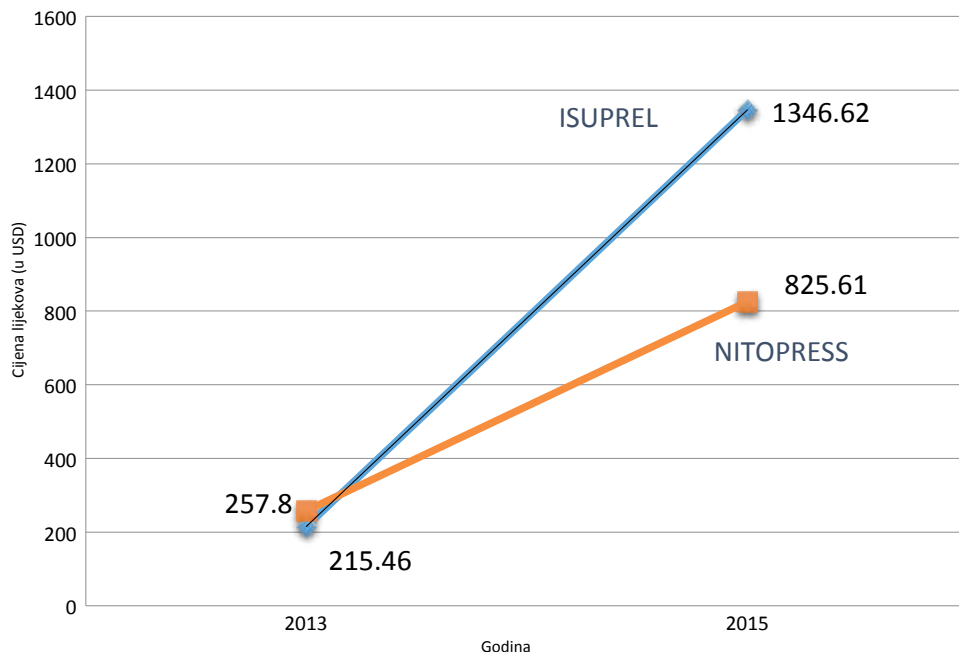
Time je poduzeće Standard Oil Trust iskoristilo monopolsku poziciju kako bi djelovalo na operativnu aktivnost rafinerija i politiku rasta cijena putem ograničenja proizvodnje nafte. Cijena nafte imala je uzlazni trend, i to od konkurentne pa sve do monopolske razine. Takva politika cijena odrazila se na potrošače i konkurenciju koji od toga nisu imali nikakve koristi.

Jedan od slučajeva prioritizacije profita nad dobrobiti društva može se pronaći u primjeru farmaceutskog poduzeća Valeant Pharmaceuticals na američkom tržištu kontaktnih leća. Naime, Valeant je najprije u 2013. godini preuzeo Bausch & Lomb, a u svibnju 2015. godine preuzeo je poduzeće Paragon Vision Sciences. Budući da je riječ o djelatnosti posebnog tipa leća (RGP leća), Valeant je, preuzevši dva rivala, omogućio kontrolu nad 80-90% distribucijskog lanca na tržištu kontaktnih leća.

Nedugo zatim, došlo je do višestrukog povećanja cijena materijala, ograničenja u popustima na količinu i kupnje laboratorija, što je uzdrmalo industriju kontaktnih leća. Nadležno tijelo SAD-a (Federal Trade Commission) pokrenulo je istragu nad poduzećem Valeant Pharmaceuticals.

Farmaceutsko poduzeće Valeant Pharmaceuticals također je povezano s povećanjem cijena na tržištu lijekova za srčane bolesti. Grafikon 16. poka-

zuje trend kretanja cijena za lijekove Isuprel i Nitropress u razdoblju od 2013. do 2015. godine.



Grafikon 16. Cijene lijekova Valeant Pharmaceuticalsa u razdoblju od 2013. do 2015. Godine
Izvor: obrada autora prema Businessinsider, 2016

Nakon što je poduzeće Valeant kupilo od poduzeća Marathon Pharmaceuticals dva lijeka za srce, Isuprel i Nitropress, promptno je podignulo njihovu cijenu za otprilike 525 posto, odnosno 212 posto. Marathon je pak 2013. godine kupio lijekove od druge kompanije i potom upeterostručio njihove cijene.

Valeant Pharmaceuticals ne predstavlja jedini primjer neetične poslovne politike u farmaceutskoj industriji. Lijek Daraprim, kojime se liječi i malarija, odobrila je Američka agencija za lijekove 1953. godine, a dugo ga je proizvodio GlaxoSmithKline. Glaxo je prodao prava kompaniji Core Pharma 2010. godine u Americi.

Lijek Daraprim je u kolovozu 2015. godine kupio Turing Pharmaceuticals, start-up poduzeće bivšeg menadžera investicijskog fonda. Turing je povisio cijenu lijeka s 13,50 dolara na 750 dolara, čime je potrebitim pacijentima povisio godišnje troškove tretmana za nekoliko stotina tisuća dolara.

Pad profitne stope ohrabruje nova ulaganja kapitala kako bi se opet ostvarila viša razina profita, što uzrokuje daljnju koncentraciju proizvodnje i kapitala.

Borba za prisvajanjem većeg profita ne prestaje, štoviše, ona se intenzivira monopoliziranjem (Lavčević, 1953:19). Osim toga visoka razina kapitala posljedično podrazumijeva veći priljev kapitala.

Određeni stupanj razvoja kapitalizma može rezultirati stvaranjem čvršće monopolne pozicije s manjim brojem konkurenata na tržištu. Kao posljedica slobodne konkurencije navodi se koncentracija proizvodnje krupnog kapitala, koja dovodi do monopolne situacije na tržištu.

Koncentracijom stvorena krupna poduzeća postaju dominantnija u području proizvodnje, prema tome i na tržištu. Kontrola tržišta i proizvoljno povećanje cijena predstavljaju pokazatelje dominacije krupnog kapitala.

Formiranjem u trustove, stvaraju se i uvjeti za postizanje sporazuma. Drugim riječima, puno je jednostavnije realizirati sporazum između nekoliko krupnih nego između velikog broja malih i srednjih kapitalista. Na temelju toga, stvaraju se krupni monopolni savezi kapitalista, tj. koncentrirani monopoli koji imaju vidljiv utjecaj na gospodarstvo.

Najveći rast slobodne konkurencije odvijao se u razdoblju između 1860. i 1870. godine, kada su monopoli bili u svom začetku. Nakon krize 1873. godine koja je uzdrmala liberalni kapitalistički sustav, ubrzan razvoj monopola još uvijek je predstavljao prijelaznu pojavu.

U postkriznom razdoblju od 1900. do 1903. godine monopoli postaju dominantna snaga kapitalističkog društva. Tijekom druge polovice 19. i početkom 20. stoljeća kapitalizam slobodne konkurencije prerastao je u monopolni stadij kapitalizma. Monopoli se ne razvijaju ravnomjerno u svim granama kapitalističke proizvodnje, a isto tako ni u svim kapitalističkim zemljama.

Ovdje se polazilo od neravnomjernog razvoja koncentracije proizvodnje i kapitala po pojedinim granama. Ako je stupanj koncentracije kapitala viši, bit će veći monopol i obratno. U današnje vrijeme, monopoli doživljavaju drugačiju transformaciju. Nadmašuju tržišne, tehnološke, financijske i proizvodne monopole te internacionalizacijom prerastaju u viši oblik institucionalnog monopola.

Temelj institucionalnog monopola jest prevlast monopolista nad ključnim gospodarskim područjima, tj. dominacija određenih multinacionalnih poduzeća nad strateškim privrednim područjima čiji je cilj akumulacija profita, što rezultira prekomjernom eksploatacijom strateških resursa. Mišljenje je kako konkurencija više ne postoji u uvjetima u kojima prevladavaju monopoli i u kojima oni nastoje uspostaviti "svjetski trust" (Svetličić, 1986:217).

Najveća koncentracija i centralizacija kapitala situirana je na područjima Europske Unije i SAD-a. Riječ je o područjima iz kojih su se razvili nacionalni monopoli i potom proširili svoje djelovanje. Slika 2. prikazuje geografski razmještaj 500 multinacionalnih poduzeća u 2016. godini. Slika 3. ilustrira

geografsku poziciju i sjedišta krupnog kapitala Europske Unije, dok Slika 4. prikazuje geografsku poziciju i sjedišta krupnog kapitala SAD-a.



Slika 2. Globalna karta – geografska lokacija multinacionalnih poduzeća u 2016. godini
Izvor: Fortune Global 500, 2016



Slika 3. Globalna karta – geografska lokacija multinacionalnih poduzeća Europske Unije u 2016. godini
Izvor: Fortune Global 500, 2016



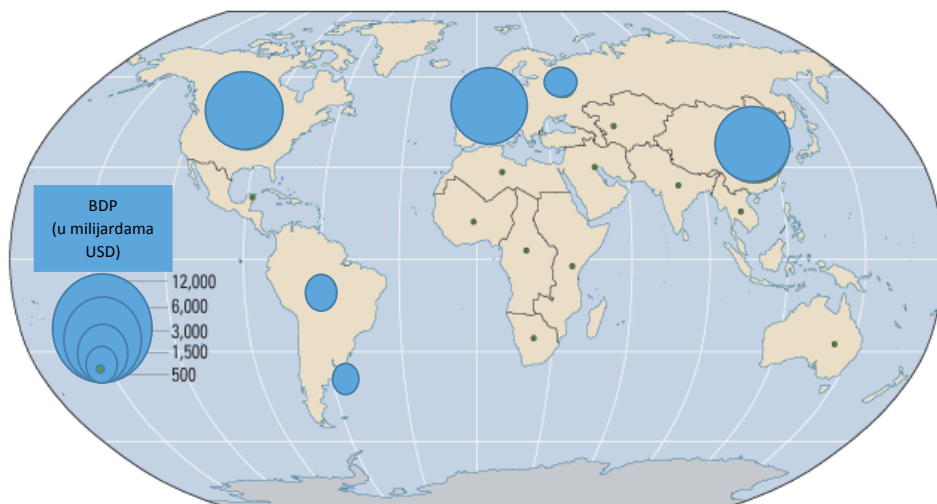
Slika 4. Globalna karta – geografska lokacija multinacionalnih poduzeća SAD-a u 2016. godini
Izvor: Fortune Global 500, 2016

Iz prikazanog je vidljiva velika distribucija gospodarske moći krupnog kapitala u svijetu. Najviša razina koncentracije multinacionalnih poduzeća distribuirana je tripolarno, i to na SAD, Europsku Uniju i Aziju. Daleko manja koncentracija prisutna je u zemljama članicama BRICS-a, a uključuje Rusiju, Brazil i Indiju.

Slika 3. prikazuje visokorazvijene zemlje Sjevera (Njemačka, Nizozemska, Velika Britanija i Francuska) kao glavne nositelje gospodarske moći Europske Unije, što dokazuje visoka koncentracija sjedišta multinacionalnih poduzeća. Iz Slike 4. razvidno je kako je najveća koncentracija sjedišta multinacionalnih poduzeća karakteristična za Istočnu i Zapadnu obalu SAD-a.

Za sve ilustracije svojstvena je važnost urbanih lokacija i velikih metropola koje paralelno predstavljaju najintenzivnije zone koncentracije krupnog kapitala. Multinacionalna poduzeća imaju relativno jak i proporcionalan utjecaj na koncentraciju svjetskog BDP-a, a njihov je utjecaj vidljiv u okviru Slike 5.

Promatrajući globalnu kartu, može se zaključiti kako u 2006. godini EU, SAD i Daleki istok (Kina) imaju najveću razinu BDP-a na svjetskoj razini. Slijede ih Rusija i Brazil s višestruko manjom razinom BDP-a. Ovdje se aludira na tripolarnu klasterizaciju gospodarske aktivnosti na svjetskoj razini, koju većinom obilježava specijalizacija u proizvodnji, povećana proizvodnja, izvozna konkurentnost, inovativnost (kreiranje i difuzija tehnologije), infrastruktura, prometna povezanost, itd.



Slika 5. Geografska lokacija globalnog BDP-a u 2006. godini

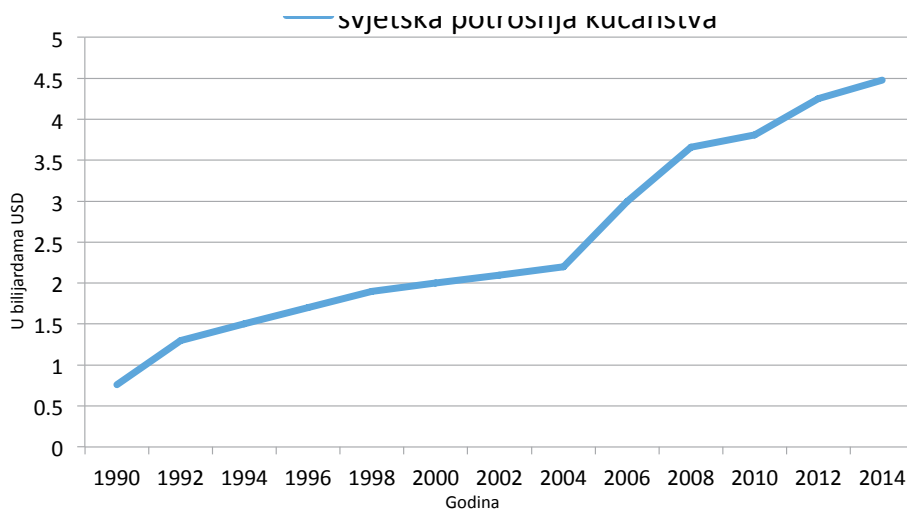
Izvor: World bank - World Development Reports, 2016

5.6. Konzumerizam i iracionalna potrošnja

U modernim vremenima došlo je do radikalnih promjena na ljestvici preferencija potrošača, a takva je situacija posebno izražena u razdobljima ekspanzije svjetskog gospodarstva. Potrošačko društvo uglavnom ne odolijeva kupnji proizvoda i/ili usluga u kojima se maksimizira zadovoljstvo posjedovanja proizvoda. Zadovoljstvo posjedovanja proizvoda ima kratki vijek trajanja, što potiče dodatnu potrošnju u budućnosti. U ovom se dijelu knjige iznose argumenti za izvore (iracionalne) potrošnje, kao i za učinke i posljedice konzumerizma.

Povećanje osobne potrošnje karakteristično je za visokorazvijena i rastuća gospodarstva, posebno u razdoblju gospodarske ekspanzije. Osobna potrošnja može biti racionalna, ali i iracionalna. Sam rast iracionalne potrošnje povezan je s povećanjem konzumerizma. U nastavku, Grafikon 17. prikazuje finalnu potrošnju domaćinstava u svijetu. Referentno razdoblje je od 1990. do 2015. godine.

Grafikon 17. ukazuje na streloviti rast finalne svjetske potrošnje kućanstava. Izuzetak su 2009. godina i 2014. godina, budući da ih je obilježavao pad finalne potrošnje kućanstava u svijetu. Globalna gospodarska kriza predstavljala je ključni uzrok oslabljene potrošnje kućanstava u 2009. godini, dok je usporavanje gospodarstva skupine BRICS zemalja (na čelu s gospodarstvom Kine) imalo vidljive reperkusije na finalnu potrošnju kućanstava u svijetu. Iz ovih se zaključaka može pretpostaviti kako je uzlazni trend finalne potrošnje kućanstava ozbiljno utjecao na rast konzumerizma, posebno u visokorazvijenim i rastućim gospodarstvima svijeta.



Grafikon 17. Svjetska potrošnja kućanstava u razdoblju od 1990. do 2015. godine (u bilijardama USD)

Izvor: Statistička baza Svjetske banke, 2016

Pokretač koji potrošača tjera na povećanu, i u pravilu iracionalnu potrošnju jest zadovoljstvo posjedovanja kao neograničena strast (Strahinja, 2007). Stoga, provjerenim receptom poput predvidljivosti iracionalnog ljudskog ponašanja i suptilnog upravljanja nagonima, potrošači postaju robotizirani i nepopravljivi konzumeristi.

Marketinške aktivnosti često su jedan od glavnih instrumenata u poticanju (iracionalne) potrošnje. Naime, činjenica je kako se u svijetu godišnje potroši više od 100 milijardi američkih dolara u svrhu "nagovaranja" potrošača prilikom kupnje dobara (Durning, 1992). Marketinški stručnjaci iskorištavaju nesigurnost potrošačkog društva stvarajući suvišne potrebe i rješenja. Pri tome jača potrošačko nezadovoljstvo, što vodi prema dodatnoj potrošnji. Dječja i tinejdžerska populacija predstavljaju posebno zanimljivu skupinu za ovakav oblik psihološkog upravljanja (Beder, 1998). Zašto djeca i tinejdžeri? Odgovor leži u njihovom značajnom utjecaju na roditelje (tzv. nag factor), odnosno u zbroju sadašnje i buduće potrošnje koja tek slijedi u narednim godinama i desetljećima njihovih života (Aidman, 1996).

Nekoć su marketinške aktivnosti bile većinom usmjerene na potrošnju slatkiša i igračaka za dječju populaciju. U modernim vremenima, marketinške aktivnosti poduzeća imaju širok spektar djelovanja. Odjeća, obuća, brza prehrana, sportska oprema, potrošačka elektronika, automobili – samo su neka od područja interesa marketinških aktivnosti poduzeća. U prilog tome ide i činjenica kako 57 milijuna američke djece i tinejdžera potroše nevjerojatnih 100 milijardi američkih dolara na takve proizvode (Wagner, 1995).

Utjecaj djece na odluku roditelja u kupnji proizvoda generira 165 milijardi američkih dolara prihoda, a odnosi se poglavito na hranu, namještaj, električne aparate, putovanja, automobile, i dr. Dječja i tinejdžerska populacija čine važan segment tržišta na koji je jednostavnije utjecati i pritom poticati iracionalnu potrošnju. Naime, marketinške aktivnosti imaju provjerene i učinkovite kanale koji dopiru do velikog broja iracionalnih potrošača.

Ako se u obzir uzme činjenica kako djeca i tinejdžeri, kao iracionalni potrošači, poduzećima generiraju zamjetne prihode, onda i nije nepoznanica zašto poduzeća izdvajaju velika novčana sredstva za marketinške aktivnosti. Važan instrument u potenciranju iracionalne potrošnje predstavljaju mediji poput televizije i Interneta.

Primjera radi, u projekcijama popularnih televizijskih serija može se naići na TV likove koji bezbrižno žive iznad svojih mogućnosti, i to bez ikakvih negativnih posljedica. Zatim, u pauzama se pojavljuju TV reklame koje uvjeravaju potrošače u kupnju "načina života" prikazanog u televizijskim serijama. Drugim riječima, potrošači stvaraju sliku samih sebe u idealiziranom "načinu življenja" – takav potrošač želi biti dio imaginarnog svijeta, i to pod svaku cijenu. Kupnjom takvog proizvoda, potrošač se podsvjesno emocionalno približava tom idiličnom svijetu.

U pokušaju realizacije te aspiracije, potrošač se okreće zaduživanju, naročito ako je riječ o novčano izdašnijim proizvodima i uslugama. Zatim se javljaju negativne emocije (frustracije, nezadovoljstvo) jer se, u konačnici, nikako ne ostvaruje bezbrižan način življenja. Kratkoročno zadovoljstvo posjedovanja može autodestruktivno djelovati na potrošača. Drugim riječima, njegova potrošnja može postati iracionalna.

Reklame ciljaju na emocionalne aspekte potrošača koji zanemaruju upotrebljivost, funkcionalnost i korisnost samog proizvoda. Cilj reklama je poticanje potrošača na donošenje emocionalnih odluka temeljenih na željama koje marginaliziraju racionalno razmišljanje. Potrošaču se javlja zadovoljstvo posjedovanja, dok (ekonomska) korisnost koja proizlazi iz tog proizvoda ostaje zanemarena.

Koriste se provjereni taktički obrasci koji subliminalno utječu na preferencije potrošača. Savršen primjer je reklama Googlea iz 2010. godine, emitirana u vrijeme najgledanijeg finala američkog Super Bowla. Naime, proizvod Googlea, tj. pretraživač, daje smjernice mladom muškarcu kako da otputuje u Pariz, pronađe svoju odabranicu, oženi je i osnuje obitelj. Glavna prednost Googleove reklame nije samo u stimuliranju pozitivnih osjećaja kod gledatelja, već i u demonstraciji kako se koristiti Googleom te upoznavanju s učinkovitošću alata koji može poslužiti u kojem god trenutku.

Međutim, pokazuje li reklama u čemu je Google bolji od ostalih pretraživača? Pokazuje li realnu korisnost rezultata istraživanja? Osjećaj zadovoljstva može se povezati s fenomenom konzumerizma.

Konzumerizam predstavlja povećanu potrošnju dobara i prisutan je pretežito u zapadnim gospodarstvima (Shukla, 2009), a potrošače konzumerističkog društva karakterizira (olako) mijenjanje ubrzano dotrajalih proizvoda s novim proizvodima.

Pod pretpostavkom kako potrošači imaju dovoljno novčanih sredstava, dobra se kupuju i koriste, a po isteku životnog vijeka proizvoda – postaju otpad. Nova dobra s ograničenim rokom trajanja bivaju zamijenjena s novijim dobrima. Pitanje popravka upitno je u velikom broju slučajeva.

Prema Shukla (2009), pozitivne strane konzumerizma mogu se ogledati u većoj industrijskoj proizvodnji, većim stopama gospodarskog rasta, većom raspoloživosti i raznolikosti dobara i usluga, rastom ulaganja u marketinške aktivnosti, većom stopom zaposlenosti, komfornijem životu članova društvene zajednice, itd. Evidentno je kako neumjerena potrošnja potencira rast proizvodnje i razvoj gospodarstva.

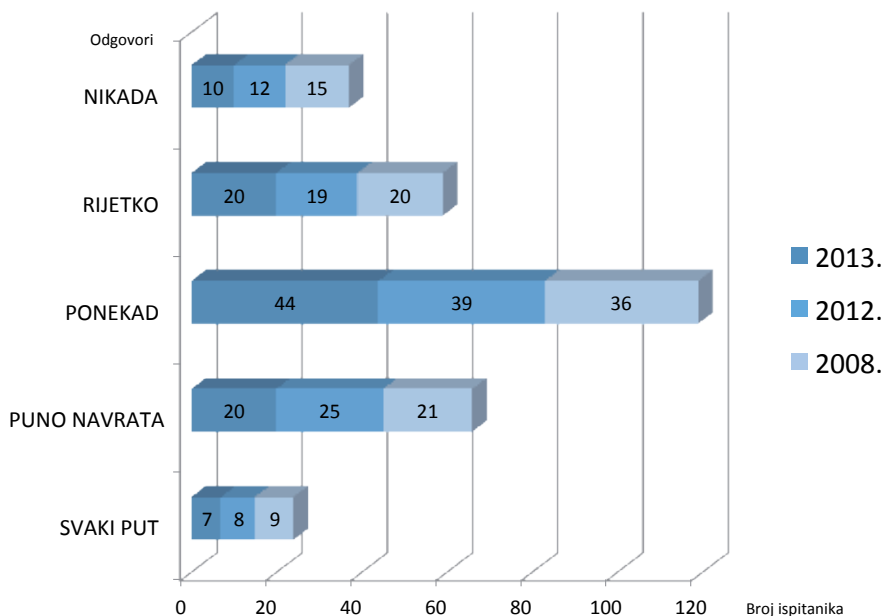
Ovakva situacija predstavlja priliku za poduzeća jer veća potrošnja implicira veći profit (ali i veći priljev od poreza za državu). Stoga, zašto ne potaknuti potrošnju kroz afirmirane, učinkovite kanale marketinških aktivnosti? Zašto ne iskoristiti marketinšku propagandu sa subliminalnim porukama koje će kod potrošača pobuditi suvišne potrebe i spremnost na kupnju zbog umjetno usađene, neograničene strasti – posjedovanja zadovoljstva?

Konzumerizam i iracionalna potrošnja djeluju u simbiozi. No, Shukla (2009) ističe negativne strane konzumerizma. Prvo, želje i potrebe ljudi rastu, a povećanjem dohotka, raste i kupovna moć. Ipak, ako si potrošači ne mogu priuštiti određene proizvode, dolazi do osjećaja nezadovoljstva. Ostali simptomi uključuju prioritiziranje materijalizma, dok društvene vrijednosti bivaju zapostavljene.

Također, valja naglasiti ekonomske i ekološke implikacije poput sustavnog praznjenja prirodnih resursa, industrijskog onečišćenja i ograničavanja ponude dugotrajnih, kvalitetnih proizvoda koja je zamijenjena s cjenovno konkurentnijom, inozemnom ponudom koja može naštetiti ljudskom zdravlju i okolišu.

Marginalizacija prekomjerne (nepotrebne) potrošnje ima izrazito nepovoljan utjecaj na okoliš. Prekomjerni konzumerizam, integriran u rastuću potražnju, jača proizvodne kapacitete, ali neizravno zagađuje okoliš. Grafikon 18. prikazuje koliko su američki potrošači svjesni utjecaja njihove kupnje na okoliš.

Istraživanje provedeno u 2013. godini jasno ukazuje na orijentaciju malog dijela američkih potrošača prema kupnji ekoloških proizvoda. Međutim, udio ekološki osviještenih potrošača niži je u odnosu na potrošače koji rijetko ili nikada ne razmišljaju o utjecaju vlastite kupnje na okoliš. Zaključno, 7% uvijek, 20% redovito, 44% ponekad, 20% rijetko, a 10% američkih potrošača u 2013. godini nikada ne razmišlja o utjecaju vlastite kupnje na okoliš.



Grafikon 18. Ispitivanje svijesti američkih potrošača o utjecaju kupnje na okoliš
Izvor: Cone Communications, 2013

Konzumerizam, tj. nekontrolirana iracionalna potrošnja, može imati ozbiljne reperkusije za cijelu društvenu zajednicu. Potenciranje osjećaja posjedovanja zadovoljstva nema nikakve ekonomske koristi za potrošača, već jedino za proizvođača. Marketinški stručnjaci koriste provjerene (ali i inovativne) obrasce upravljanja emocijama koji namjerno isključuju racionalno razmišljanje potrošača. Rezultat je oblik impulzivne kupnje proizvoda koji se kupcu sviđa, dok je sama korisnost proizvoda nezamjetna. Dječja i tinejdžerska populacija predstavljaju skupine potrošača s izuzetno visokom razinom sklonosti iracionalnoj potrošnji, koju je jednostavno ostvariti.

Djeca i tinejdžeri izrazito su zahvalni i perspektivni potrošači, upravo zbog toga što sudjeluju u različitim oblicima potrošnje – osobnoj (sadašnjoj) potrošnji, potrošnji roditelja i u budućoj potrošnji. Koliko djeca i tinejdžeri utječu na svoje roditelje, svjedoči jedan zanimljiv podatak u okviru kupnje automobila. Naime, 1994. godine djeca su neizravno generirala 9 milijardi američkih dolara za automobilsku industriju. U prilog tome ide izjava jednog prodavača automobila: “Ponekad sam osobno svjedočio trenutku gdje je dijete doslovno naša mušterija koja kupuje automobil” (Stanley, 1995).

Čovjeku modernog doba subliminalno se nameće osjećaj zadovoljstva posjedovanja. Većom raspoloživošću informacija i razvojem informacijsko-ko-

munikacijskih tehnologija, daje se prostor poticanju osjećaja zadovoljstva i posjedovanja, odnosno stimulira se iracionalna potrošnja. U većini slučajeva takvoj se strasti vrlo teško oduprijeti. Međutim, povećanje svijesti o uzrocima i posljedicama iracionalne potrošnje može transformirati emotivnog potrošača u racionalnijeg potrošača.



“Svaki čovjek ima oči, ali i različitu perspektivu”

— Wael Harakeh

6. Zaključak

Općenito je mišljenje kako gospodarski razvoj i napredak predstavljaju prirodan, stalan i kontinuiran proces. Međutim, povijest liberalizacije i globalizacije indikativno ukazuje i na nastanak drugačijeg scenarija. Koncem 19. stoljeća jačao je proces globalizacije, u tzv. Pax Britannica razdoblju. Trgovina je tada bila slobodna, a financijska tržišta postala su integriranija.

No, početkom 20. stoljeća došlo je do slabljenja procesa globalizacije. Britanska hegemonija u svijetu, zlatni standard i gospodarska kriza tridesetih godina 20. stoljeća bitno su oslabile proces globalizacije, a posljedično je došlo do izbijanja novog rata. Nakon II. svjetskog rata, u razdoblju Pax Americana, došlo je do liberalizacije. Usprkos neuspjehu u osnivanju Međunarodne trgovinske organizacije, liberalizacija trgovine industrijskim proizvodima tekla je relativno uspješno.

U kontekstu djelovanja krovnih međunarodnih institucija, kraj 20. i početak 21. stoljeća obilježavala je intenzivnija liberalizacija i globalizacija međunarodnih tržišta. S obzirom na proces globalizacije, gospodarstva u razvoju morala su izabrati strategiju gospodarskog rasta i razvoja kako bi se funkcionalno integrirala u globalnu ekonomiju. Razvojna i ekonomska politika tranzicijskih gospodarstava niti je bila izolirana, niti neovisna, a nije bila ni vođena nacionalnim interesima.

U konstelaciji takvih odnosa, došlo je do promjene u komparativnim prednostima gospodarstava u razvoju. Taj je proces potencirao njihovu ovisnost o razvijenim zemljama, a rezultat je kreiranje gospodarskih strategija i ekonomskih politika čiji je cilj što manje odstupanje od pravila igre ključnih entiteta svjetske ekonomije, među kojima su krovne međunarodne institucije, visoko razvijena gospodarstva i krupni kapital.

Međutim, krajem prvog desetljeća 21. stoljeća došlo je do pojave globalne gospodarske krize – najprije u SAD-u, a onda i u ostatku svijeta. Globalna gospodarska kriza ubrzala je eroziju globalne hegemonije, koja je oslabila gospodarsku osnovu.

Posljedice globalne gospodarske krize bile su nepovratno destruktivne: zapadne (visokorazvijene) zemlje postale su gospodarski anemične, velike financijske institucije ili su postale nacionalizirane ili su ugašene, oslabila je njihova industrijska ponuda i potražnja, povećala se nezaposlenost, a jačale su i političke tenzije koje su rezultirale ratovima poglavito na Bliskom istoku. Tada aktualna doktrina ekonomske politike pokazala je svoja ograničenja, zbog čega je u kriznoj situaciji morala biti prevladana. S druge strane, rastuća tržišta poput Kine, Indije, Brazila i Rusije doživjela su gospodarski procvat. U 2017. godini različite strukturne (političke, gospodarske, institucionalne) promjene u najutjecajnijim gospodarstvima stvaraju preduvjete za razvoj

drugačijih gospodarskih, političkih i društvenih procesa. Daljnji razvoj političke i gospodarske regionalizacije, tj. polarizacije, mogao bi usporiti dinamiku globalizacijskog procesa ili je eliminirati u budućnosti.

Rezimirajući iznesene činjenice, potrebno je postaviti sljedeće pitanje: djeluje li globalizacija na gospodarstva ili gospodarstva djeluju na globalizaciju? Odgovor je, naime, kompleksan, budući da postoje argumenti za obje perspektive. Činjenica je kako je tehnologija pokretač gospodarstva i globalizacije, a te se dvije dimenzije međusobno isprepliću u daljnjem razvoju. Evolucija krupnog kapitala pojavljuje se kao rezultat cijelog tog procesa. Multinacionalna poduzeća imaju sposobnost učinkovite primjene novih tehnologija, kao i razvoja istih. Ovdje je osobito izražen pozitivni doprinos multinacionalnih poduzeća.

Međutim, ne smije se izostaviti gledište koje ističe kako su primjena i stvaranje novih znanstveno-tehnoloških dostignuća posljedica koncentracije i centralizacije kapitala, što ekonomskoj i pravnoj strukturi daje sposobnost oblikovanja pravne legislative i ekonomske teorije, prilagođavajući ih svojim ciljevima i potrebama.

Multinacionalna poduzeća imaju velike poslovne operacije diljem svijeta. U 20. stoljeću uspon i geografska raširenost multinacionalnih poduzeća visokorazvijenih zemalja imali su snažan utjecaj na globalne gospodarske, političke i društvene procese. Njihov sveukupni doprinos od izuzetnog je značaja za društvenu zajednicu i gospodarstvo. Snagom kapitala utječu na legislativu i zakone koji reguliraju tržišta, zapošljavanje i način života društva. Rast se visokorazvijenih tržišta usporio, a poslovna politika multinacionalnih poduzeća postaje intenzivnije usmjerena prema rastućim gospodarstvima.

Očekivanja i preferencije društvene zajednice također se mijenjaju. Modernim multinacionalnim poduzećima nije dovoljno ponašati se sukladno pravilima društvene odgovornosti. Prioritet multinacionalnih poduzeća jest primjena pristupa koji će maksimizirati povjerenje potrošača, zaposlenika, javnih institucija i društvene zajednice.

Multinacionalna poduzeća trebaju težiti stvaranju zajedničke dodane vrijednosti i zastupati odgovorni kapitalizam, što nije jednostavan zadatak zato što tržišta, tj. potrošači, postaju zahtjevniji i međusobno povezaniiji. U takvim okolnostima multinacionalna poduzeća puno češće gube legitimitet. Multinacionalna poduzeća postaju svjesnija tog rizika, ali nedovoljno za današnje okvire.

Imajući na umu značaj, snagu i gospodarsku moć utjecaja krupnog kapitala, kao i globalne gospodarske i društvene trendove, potrebno je postaviti sljedeća pitanja: hoće li se unaprijediti suradnja s društvenom zajednicom i nositeljima vlasti kako bi se prevladali novi globalni izazovi ili će prioritet biti konkurentnost i vlastiti financijski rezultati? Mogu li se intenzivirati odnosi

između krupnog kapitala i nositelja vlasti kako bi se ostvario tzv. odgovorni kapitalizam? Na sreću, odgovorni kapitalizam postaje sve prihvaćeniji pristup modernog doba.

Umjesto završne riječi, potrebno je citirati izvršnog direktora Unilevera, Paula Polmana, koji je izvanredno sagledao perspektivu reorijentacije multinacionalnih poduzeća. U predgovoru knjige Paula Polmana stoji sljedeće:

“...velika je mogućnost prihvaćanja modela odgovornog kapitalizma, ali to zahtijeva drugačiji pristup. Ovakav je pristup širi od koncepta društvene odgovornosti poduzeća. Riječ je o vodstvu gdje je poslovanje sagledano kao sastavnica društvene zajednice, a ne kao odvojena komponenta; gdje je naglasak na dugoročne, a ne na kvartalne prihode; i gdje su potrebe građana i društvene zajednice izjednačene s potrebama dioničara. Ono pokreće poslovanje prema razvoju zajedničke dodane vrijednosti i odgovornosti u globalnim okvirima...”.

LITERATURA

- [1] Aidman A. (1995) "Advertising in School", ERIC Digest, University of Illinois
- [2] Beder, S. (1998) "A Community View, Caring for Children in the Media Age, Papers from a national conference", New College Institute for Values Research, Sydney, pp. 101-111
- [3] Benvenisti, E. (1999) "Exit and Voice in the Age of Globalization", Michigan Law Review, Vol. 98, No. 1
- [4] BIS, (2015) <https://www.bis.org/>
- [5] Brown, L. R., Kane H. (1997) The Globalization of World Politics, Oxford University Press, Oxford
- [6] Business Insider, (2016) <http://www.businessinsider.com/generic-drug-pricing-monopoly-problem-2015-9>
- [7] CFO, (2016) <http://ww2.cfo.com/tax/2016/01/eu-moves-close-profit-shifting-tax-loophole/>
- [8] Cone Communications, (2013) <http://www.conecomm.com/research-blog/2013-cone-communications-green-gap-trend-tracker#download-research>
- [9] Corporate Clout, (2015) <http://www.globaltrends.com/knowledge-center/>
- [10] Čerin, M. (2011) "Konzultacije ili direktive Međunarodnog monetarnog fonda u sklopu provedbi članka IV. Statuta MMF-a u Republici Hrvatskoj", Zagreb
- [11] Deacon, B. (1999) Towards a Socially Responsible Globalization: international actors and discourses
- [12] Der oekonomiker, (2016) <http://der-oekonomiker.blogspot.hr>
- [13] Digdowniseiso K. (2010) How MNCs threaten our environment, The Jakarta post, <http://www.thejakartapost.com/news/2010/10/22/how-mncs-threaten-our-environment.html>
- [14] Dreher, A. (2006) "IMF and economic growth: The effects of programs, loans, and compliance with conditionality", World Development Elsevier, Vol. 34, pp. 769-788

- [15] Dunning, J. H. (1993) *Governments and Multinational Enterprises: From Confrontation to Cooperation?*, 2. Izdanje, London
- [16] Durning, A.T. (1992) *How Much is Enough: The Consumer Society and the Future of the Earth*, ed. Linda Starke, London
- [17] DZS, (2009) <http://www.dzs.hr/>
- [18] Džunić, M. (2003) "Globalizacija – tekući trendovi , faktori integracije, šanse i rizici", *Geoadria*, Vol. 10, No. 1, Ekonomski fakultet, Niš
- [19] Econsnapshot, (2016) <https://econsnapshot.com/2014/11/26/q3-gdp-gets-a-lift-and-invites-a-global-perspective-on-the-u-s-economy/>
- [20] Enders, W., Sandler, T. (1996) "Terrorism and Foreign Direct Investment in Spain and Greece", *Kyklos*, Vol.49, No.3, pp.331-52
- [21] Enders, W., Sandler, T. (2006) *The Political Economy of Terrorism*, Cambridge University Press, 3. izdanje
- [22] Fagin D., Lavelle, M. (2002) *Toxic Deception: How the Chemical Industry Manipulates Science, Bends the Law and Endangers Your Health*, Common Courage Press, 2. izdanje
- [23] FAS, (2005) <http://www.fas.usda.gov/scripts/attacherep/default.asp>
- [24] Felton, A., Reinhart, C. (2008) *Prva globalna financijska kriza 21. stoljeća*, Novum, Zagreb
- [25] Fernández, A.T., Wise T., Garvey E. (2012) "Achieving Mexico's Maize Potential", *GDAE*, No. 12
- [26] Fiess N., Lederman, D. (2004) "Mexican Corn: The Effects of NAFTA The World Bank Group", *The World Bank Group*, Vol. 1
- [27] Fortune, (2016) <http://fortune.com/2016/03/11/apple-google-taxes-eu/>
- [28] Fortune Global 500, (2016) <http://beta.fortune.com/global500/>
- [29] Freepress, (2014) <http://www.freepress.net/ownership/chart/>
- [30] GDF, (2009) *Global Development Finance: Charting a Global Recovery*, http://siteresources.worldbank.org/INTGDF2009/Resources/gdf_combined_web.pdf
- [31] Gerstein, J. (2012) *The Gulf of Mexico Oil Spill by the Numbers*, *The Daily Green*, <http://www.thedailygreen.com/environmental-news/latest/gulf-of-mexico-oil-spill-facts>
- [32] Gorringer, T. (1999) "Fair Shares: Ethics and the Global Economy", *Thames and Hudson*, London, pp. 66-67
- [33] Gough, I. (2001) *Globalization and Regional Welfare regimes: the East Asian case*, *Global Social Policy*, University of Bath

- [34] Hall D., Lethbridg J., Lobina E., Thomas S., Davies S. (2003), The UK Experience - Privatised Sectors and Globalised Companies, CESifo Conference Centre, Munich <http://www.cesifogroup.de/portal/page/portal/ifoContent/N/neucesifo/CONFER>
- [35] Hawley, S. (1999) "Privatisation, multinationals, and corruption", Development in Practice, Vol. 9, No. 5, pp.539-556
- [36] Helleiner, G. K. (2000) Markets, Politics and Globalization, Can the Global Economy be Civilized?, University of Toronto, Canada
- [37] Hertz, N. (2001) The silent takeover: global capitalism and the death of democracy, Heinemann, London
- [38] HNB, (2016) www.hnb.hr/statistika/
- [39] Ho, M.V. (2001) "Corporate Science Kills", Institute of Science in Society, No. 11/12.
- [40] IMF, (2015) World Economic Outlook -Crisis and Recovery,, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/weodata/index.aspx>
- [41] IMF Internet, (2016) <https://www.imf.org>
- [42] Jašić, Z. (2003) „Globalizacija i ekonomska politika “Globalizacija u Hrvatskoj”, pp.45
- [43] Jovančević, R. (2005) Ekonomski učinci globalizacije i Europska unija, Mekron promet d.o.o., Zagreb
- [44] Jovović, R., Drašković, V. (2007) "Strategic Knowledge in the Function of Development Dynamic Capabilities of Firms", Montenegrin Journal of Economics, Vol 3, No. 5, pp. 67-76
- [45] Kandžija, V. (2003) Gospodarski sustav Europske unije, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka
- [46] Karimi, J., Gupta, Y. P., Somers, T. M. (1996) "Impact of Competitive Strategy and Information Technology Maturity on Firms Strategic Response to Globalization", Vol. 12, 4. izdanje
- [47] Katz, L., Chard, C.H. (1995) "Clearinghouse on Elementary and Early Childhood Education", University of Illinois, pp. 1-6
- [48] Kwon, H. (2001) "Globalization, Unemployment and Policy Responses in Korea: repositioning the state", Global Social Policy, Vol. 1, No. 2, pp.213-234
- [49] Lider, (2008) <http://liderpress.hr/arhiva/57731/?display=mobile>

- [50] Locker P. (2000) Shut Down the IMF and World Bank! Global Capitalism and the Socialist Alternative, <http://www.socialistalternative.org/publications/imfwb/>
- [51] Lončar, J. (2005) Globalizacija: pojam, nastanak i trendovi razvoja, Geografski odsjek, PMF Zagreb
- [52] Lovrinović, I. (2009) "Svjetski ekonomsko financijski trokut", Kolegij Financijski menadžment u međunarodnom poslovanju, Ekonomski Fakultet u Zagrebu
- [53] Madeley, J. (1999) Big Business Poor Peoples; The Impact of Transnational Corporations on the World's Poor, Zed Books
- [54] Martin, H.P., Schumann, H. (1997) The global trap: Globalization and the assault on democracy and prosperity, Leichhardt: Pluto Press
- [55] Matić, B., Lazibat, T. (2001) "Od GATT do WTO", Ekonomski pregled, Vol.52, No. 5-6, pp. 692-707
- [56] Matković, M. (2001) Globalizacija i njene refleksije u Hrvatskoj, Ekonomski fakultet Zagreb
- [57] McBride, S. Williams, R. (2001) Globalization, the Restructuring of Labour Markets and Policy Convergence: the OECD "Jobs Strategy", Global Social Policy
- [58] Mesarić, M., Stiglitz, J. (2002) "Kritika tržišnog fundamentalizma", Ekonomski Pregled, Vol. 53 No. 11-12, pp. 1151-1182
- [59] Milanović, B. (2001) "Socijalna politika u novim tržišnim ekonomijama", Revija za socijalnu politiku, Vol. 9, No. 1
- [60] Milardović, A. (2003) "Metodički prinosi istraživanja globalizma i globalizacije", Zbornik Globalizacija u Hrvatskoj, Zagreb
- [61] Mlikotić, S. (2010) "Globalna financijska kriza - uzroci, tijek i posljedice", Pravnik, Vol. 44, No. 2 pp. 83-93
- [62] Morrison, J. (2009) International Business: Challenges in a changing world, Palgrave Macmillan
- [63] Mušović, M., Čatović, A., Crnišanin, A. (2013) "Globalizacija privrede i transnacionalni koncept razvoja", Socioeconomica The Scientific Journal for Theory and Practice of Socio-economic Development Vol. 2, No.3, pp. 139 – 151
- [64] MVEP, (2015) www.mvep.hr/
- [65] Naim, M. (2009) www.unc.edu/world/2009Residential/Think%20Again.pdf

- [66] Njavro, Đ. (2006) "Hoće li najmnogoljudnija zemlja postati vodeća gospodarska sila?", *Lider*
- [67] Press, E., Washburn, J. (2000) *The Kept University*. The Atlantic Monthly ožujak 2000, www.theatlantic.com/cgi-bin/o/issues/2000/03/press.htm
- [68] Proctor, R.N. (1995) *Cancer Wars: How Politics Shapes What We Know And Don't Know About Cancer*, Basic Books
- [69] Propublica, (2016) <https://www.propublica.org/article/federal-investigators-looking-at-valeant-contact-lens-dealings>
- [70] Samuelson, A., Nordhaus, W.D. (2000) *Ekonomija*, 5. Izdanje, Zagreb
- [71] Santander, (2016) <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/croatia/investing>
- [72] Sapir, A. (2005) *Europe and the global economy*, Bruegel
- [73] Sarasin, J. (2007) *Where is the World Going To, Mr. Stiglitz?*, First Run Features
- [74] Savić, Lj. (2003) *Globalizacija kao svjetski proces - perspektive*, Ekonomski fakultet, Niš
- [75] Sekulić, M., Vojnić, D. (1980) *Uvod u analizu i planiranje investicija*, Ekonomski institut, Zagreb
- [76] Shah, A. (2004) *Some Examples of Corporate Influence in the Media*, Global Issues, <http://www.globalissues.org/article/162/some-examples>
- [77] Shah, A. (2006) *Corporations and Worker's Rights*, Global Issues <http://www.globalissues.org/article/57/corporations-and-workers-rights>
- [78] Shah, A. (2009) *Media Conglomerates, Mergers, Concentration of Ownership*, Global Issues, <http://www.globalissues.org/article/159/media-conglomerates-mergers-concentration-of-ownership>
- [79] Shah, A., (2002) *Genetically Engineered Food*, Global Issues, <http://www.globalissues.org/issue/188/genetically-engineered-food>
- [80] Shukla, A. (2009) "The Effects of Consumerism", *World Economy*
- [81] Stanley, T. L. (1995) "Kiddie Cars", *Brandweek*, Vol. 36
- [82] Statistička baza Svjetske banke, (2016) <http://data.worldbank.org/>
- [83] Stiglitz, J. (2006) *Making Globalization Work*, WW Norton & Company, New York
- [84] Stojanov, D. (2008) "Kibernetski neokolonijalizam II: IMF i transnacionalne korporacije (TNK)-partneri na globalnom planu", *Rifin d.o.o.* pp. 403-430

- [85] Stojanov, D. (2009) *Suvremenost Marxove teorije ekonomskih kriza*, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka
- [86] Strahinja, D. (2007) *Ekonomija-gdje je tu čovjek?*, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka
- [87] Sundać, D., Rupnik, V. (2005) *Dominacija kapitala=Klopka čovječanstvu*, naklada I.B.C.C. d.o.o., Rijeka
- [88] Supakankunti, S. (2001) "Impact of the World Trade Organization TRIPS Agreement on the pharmaceutical industry in Thailand", *Bulletin of the World Health Organization*, No.79
- [89] Svjetska banka, (2016) <http://data.worldbank.org/>
- [90] Šuman, Ž. (2005) *WTO i EU u procesu globalizacije*, Sveučilište u Mostaru, Mostar
- [91] Teather D. (2005) *Nike Lists Abuses at Asian Factories*, *The Guardian*, New York, www.commondreams.org
- [92] *The Economist*, (2012) *For richer, for poorer*, e-izdanje
- [93] *The Economist*, (2015) *Trying to count China's jobless*, e-izdanje
- [94] *The Economist* 1, (2015) *Reinventing the company*, e-izdanje
- [95] *The Economist* 2, (2015) *The chronicles of debt*, e-izdanje
- [96] UNCTAD (2010), "World Investment Report: Investing in a Low Carbon Economy", United Nations Conference on Trade and Development, New York/Genoa.
- [97] UNCTAD, (2003) <http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>
- [98] UNCTAD, (2016) http://stats.unctad.org/Dgff2016/partnership/goal17/target_17_4.html
- [99] USDA, (2002) *The Effects of NAFTA on Agriculture and the Rural Economy*, https://www.ers.usda.gov/webdocs/.../31304_wrs0201a_002.pdf
- [100] USDA, (2002) "Effects of North American Free Trade Agreement on Agriculture and the Rural Economy", WRS-02-01
- [101] Veselica, V. (2007) *Globalizacija i Nova ekonomija*, AG Matoš, Samobor, Ekonomski fakultet Zagreb, Zagreb
- [102] Veselica, V., Vojnić, D. (2000) "Europske zemlje u tranziciji na pragu XXI. stoljeća", *Ekonomski pregled*, Vol.51 No. 9-10 pp.829-866
- [103] Vizjak, A. (2006) "Djelovanje međunarodnog monetarnog fonda (MMF)" *Tourism and Hospitality Management*, Vol. 12, No. 1, pp.157-170

- [104] Vlada Australije, (2016) <http://dfat.gov.au/trade/topics/review-of-export-policies-programs/pages/review-of-export-policies-and-programs-key-issues.aspx> 2016
- [105] Wagner, B. (1995) "Our class is brought to you today by...advertisers target a captive market: school kids", US News & World Report, Vol. 118, No. 16, pp. 63
- [106] Winters, L. A., Yusufnters, S. (2007) "Dancing with giants China, India and the global economy", The World bank and the Institute of Policy Studies, Vol. 1
- [107] World Bank World Development Indicators (2009) http://siteresources.worldbank.org/BRAZILINPOREXTN/Resources/3817166-1228751170965/WDI_2009_fullEnglish.pdf, 2009
- [108] Worldsteel, (2015) <http://worldsteel.org/dms/internetDocumentList/downloads/statistics/Topsteelproducers/document/Topsteelproducers.pdf>
- [109] WTO Internet, 2016 <https://www.wto.org/>
- [110] Zbašnik, D. (2006) "Financijski rizici globalizacije", Economics: časopis za ekonomsku teoriju i politiku, pp. 287-302

[111]

POPIS SHEMA, GRAFIKONA, SLIKA I TABLICA

Redni broj	Naslov sheme	Stranica
1.	Američko tržište nekretnina tijekom i nakon svjetske gospodarske krize	44
2.	Svjetska financijska kriza i američki bankarski sustav	49

Redni broj	Naslov grafikona	Stranica
1.	Razvoj međunarodne trgovine i globalizacije	4
2.	Vrijednost globalnog Ginijevog koeficijenta u razdoblju od 1820. do 2008. godine	12
3.	WTO runde, svjetska trgovina i BDP (USD konstantne cijene, 2000. godina)	23
4.	Rast i pad potražnje za IMF zajmovima	27
5.	Ukupan inozemni dug tranzicijskih zemalja i zemalja u razvoju (milijarde USD)	30
6.	Trgovina poljoprivrednim proizvodima i trend kretanja cijena kukuruza Meksika i SAD-a	35
7.	Razdoblja recesije SAD-a i intervencije FED-a od 1976. do 2013. godine	42
8.	Kretanje bruto domaćeg proizvoda izabranih zemalja u 2008. godini	46
9.	Kretanje stope nezaposlenosti u razdoblju od 2003. do 2015. godine	47

Redni broj	Naslov grafikona	Stranica
10.	Kretanje cijena nekretnina u SAD-u u razdoblju od 2000. do 2008.	48
11.	Kretanje BDP-a najrazvijenijih zemalja u razdoblju od 2003. do 2013.	51
12.	Udio nezaposlenosti u ukupnoj radnoj snazi u razdoblju od 2010. do 2014.	53
13.	Vanjski dug Republike Hrvatske u razdoblju od 2000. do 2015.	57
14.	Broj multinacionalnih poduzeća u razdoblju od 2000. do 2012. godine	65
15.	Gospodarstva s najvećim brojem multinacionalnih poduzeća u 2012. godini	68
16.	Cijene lijekova Valeant Pharmaceuticalsa	90
17.	Svjetska potrošnja kućanstava u razdoblju od 1990. do 2015.	95
18.	Ispitivanje svijesti američkih potrošača prilikom kupnje i utjecaj na okoliš	98

Redni broj	Naslov slike	Stranica
1.	Promjena globalne nejednakosti u razdoblju od 1980. do 2010. godine	12
2.	Globalna karta - geografska lokacija multinacionalnih poduzeća u 2016. godini	92
3.	Globalna karta - geografska lokacija multinacionalnih poduzeća Europske Unije u 2016. godini	92
4.	Globalna karta - geografska lokacija multinacionalnih poduzeća SAD-a u 2016. godini	93
5.	Geografska lokacija globalnog BDP-a iz 2006. godine	94

Redni broj	Naslov tablica	Stranica
1.	Globalna ekonomska distribucija u razdoblju od 1960. do 1990. godine	10
2.	Popis provedenih istraživanja o utjecaju IMF-a na gospodarski rast zemalja	31-32
3.	Učinci IMF-a na gospodarski rast (98 zemalja, 1970-2000, OLS metoda)	33
4.	Distribucija kredita banaka po institucionalnim sektorima Hrvatske (2000-2011)	56
5.	Usporedba BDP-a izabраниh država i prihodi multinacionalnih poduzeća u 2012. godini	64
6.	Ostvareni prihodi najvećih multinacionalnih poduzeća u 2012. godini	66-67
7.	Ostvareni prihodi i porezna davanja multinacionalnih poduzeća	81

Pokrovitelji:



OPĆINA KRŠAN



Turistička zajednica - Tourist Board
Tourismusverband - Ente turistica



Grad Labin

ISBN 978-953-7813-36-9



9 789537 813369