

*U sledećem broju*

# MARKSIZAM U FRANCUSKOJ

**Henri Lefebvre**

*Stanje marksizma u Francuskoj*

**Alain Meyer**

*Da li je u Francuskoj marksizam zapao u krizu?*

**Daniel Lindenberg**

*Marksizam i francuski intelektualci*

**Bruno Schoch**

*Marksizam u Francuskoj*

**Bruno Schoch**

*Francusko mišljenje otkriva mladog Marxa*

**Bruno Schoch**

*Egzistencijalizam i marksizam*

**Bruno Schoch**

*Protivrečna destalinizacija Francuske KP*

**Bruno Schoch**

*„Teorijska praksa“ — spinozistički marksizam*

**Dick Howard**

*Racionalnost dijalektike — Jean-Paul Sartre*

## IZ TEORIJE I PRAKSE SOCIJALISTIČKIH ZEMALJA

**Alfred Kosing**

*Teorija materijalističke dijalektike i dijalektika socijalizma*

**Erich Hahn**

*Dijalektika objektivnih i subjektivnih uslova istorijskog delanja u socijalizmu*

**Attila Agh**

*Ljudska priroda i koncepcija osnovnih potreba*

## IZ ISTORIJE MARKSIZMA

**Henryk Grossman**

*Revolt evolucionista protiv klasične ekonomije*

UDC 3

YU ISSN 0303—5077

# MA RK SIZ AM U S VE TU

Dan Nabudera  
Neokolonijalizam  
u uslovima  
multilateralnog  
imperijalizma

Stephen Hymer  
Internacionalizacija  
kapitala

broj

# 10

1982.

MARKSIZAM U SVETU, časopis  
prevoda iz strane periodike i knjiga

*Urednički odbor*

Nijaz Dizdarević (*predsednik*), David Atlagić (*glavni i odgovorni urednik*), Vladimir Bovan, Ivan Cifrić, Nikola Čingo, Zvonimir Damjanović, Ali Dida, Kiro Hadži Vasilev, Milan Kučan, Milan Mali, Simo Nenezic, Miloš Nikolić, Najdan Pašić, Ivan Perić, Olga Perović, Vojo Rakić, Budislav Šoškić, August Vrtar, Janez Zahrastnik

*Kedakcija*

David Atlagić, Petre Georgievski, Ivan Hvala, dr Miroslav Pečujlić, Ivan Salečić, dr Vanja Sutlić, dr Arif Tanović

*Kolegijum stalnih saradnika*

Dr Mihailo Crnoornja, Vladimir Gligorov, Damir Grubiša, Ivan Iveković, Pavle Jovanović, Dejan Kuzmanović, Mitar Miljanović, Aljosa Mimica, dr Ljubomir Paligorić, dr Đorđe Popov, dr Hasan Sušić, Slavoj Žižek

*Izbor sačinio*

dr Đorđe Popov

*Glavni i odgovorni urednik*

Miloš Nikolić

*Urednik*

Ljiljana Vuletić

*Sekretar redakcije*

Stanislava Petrović

*Oprema i tehničko uređenje*

Vladana Mrkonja

Miloš Majstorović

*Korektura*

M. Arsić

*Izdavač:* NIKO „Komunist“, Izdavački centar „Komunist“, Trg Marksa i Engelsa 11, 11000 Beograd, tel. 334—189.

Časopis izlazi mesečno. Cena pojedinom primerku 60 dinara. Dvobroj 90 dinara. Godišnja pretplata 540 din. — za inostranstvo USA dol. 20  
Ziro račun: 60801-603-15351

*Stampa:* RO štamparija „Budućnost“, Sumadijska 12 / Novi Sad, 1982.

MA  
RK  
SIZ  
AM  
U|S  
VE  
TU

UDC 3  
YU ISSN 0303—5077

CASOPIS PREVODA IZ  
STRANE PERIODIKE I  
KNJIGA

GODINA IX 1982.  
BROJ 10

SADRŽAJ

SAVREMENE  
TEORIJE  
IMPERIJALIZMA

- Dr Đorđe Popov*  
SAVREMENE TEORIJE  
IMPERIJALIZMA . . . . . 5
- Dan Nabudera*  
MULTILATERALNI IM-  
PERIJALIZAM . . . . . 29
- Dan Nabudera*  
NEOKOLONIJALIZAM  
U USLOVIMA MULTI-  
LATERALNOG IMPERI-  
JALIZMA . . . . . 42
- Constantine V. Vaitsos*  
MOĆ, ZNANJE I RAZ-  
VOJNA POLITIKA: OD-  
NOSI IZMEĐU TRANS-  
NACIONALNIH PRE-  
DUZEĆA I ZEMALJA U  
RAZVOJU . . . . . 70
- Frances Stewart*  
TEHNOLOŠKA ZAVIS-  
NOST . . . . . 115
- Fernando Henrique  
Cardoso / Enzo Faletto*  
ZAVISNOST I RAZVOJ  
U LATINSKOJ AMERI-  
CI . . . . . 147
- Samir Amin*  
MEĐUNARODNA TR-  
GOVINA I IMPERIJA-  
LIZAM . . . . . 163
- Ranjit Sau*  
NEJEDNAKA RAZME-  
NA . . . . . 183
- Immanuel Wallerstein*  
ZAVISNOST U JED-  
NOM MEĐUZAVISNOM  
SVETU I OGRANIČE-  
NE MOGUĆNOSTI PRE-  
OBRAZAJA UNUTAR  
KAPITALISTIČKE  
SVETSKE EKONOMI-  
JE . . . . . 220

*Michel Aglietta*  
INTERNACIONALIZO-  
VANJE PROIZVODNJE 251

*Stephen Hymer*  
INTERNACIONALIZA-  
CIJA KAPITALA . . . 269

*M. K. Bunkina*  
NEJEDNAKI OPŠTI  
EKONOMSKI RAZVI-  
TAK DVA KAPITALIS-  
TIČKA CENTRA . . . 291

*Klaus Busch*  
RAZVITAK KONKU-  
RENCIJE SAD--EEZ--  
JAPAN . . . . . 321

---

savremene  
teorije  
imperijalizma

---

dr Đorđe Popov

## SAVREMENE TEORIJE IMPERIJALIZMA

### I

Stanje u svetskoj privredi, kao i analize mogućih pravaca razvoja međunarodnih ekonomskih odnosa, predmet su pažnje svetske javnosti poslednjih decenija. Na tim područjima, naročito posle drugog svetskog rata, odigrale su se značajne promene.

Tako, na primer, došlo je do porasta udela socijalističkih zemalja kako u svetskom društvenom bruto proizvodu, tako i u tokovima međunarodnih ekonomskih odnosa. No, s druge strane, najveći deo svetskog društvenog bruto proizvoda još uvek se stvara u uslovima kapitalističkih odnosa proizvodnje, a najveće učešće u svetskoj spoljnoj trgovini, tačnije, u svetskim međunarodnim ekonomskim odnosima, i dalje imaju zemlje u kojima dominira proces reprodukcije s odlikama kapital-odnosa. Iz ovoga bi se, uz sav oprez, mogao izvući zaključak da i pored niza pozitivnih promena do kojih je došlo u poslednjim decenijama, na svetskom tržištu i dalje dominira logika kapitala i njoj odgovarajući odnosi.

Činjenica da logika kapitala gospodari svetskim tržištem ne znači da značajne promene do kojih je došlo u razvoju proizvodnih snaga, kao i u političkoj karti sveta nisu uticale na izmene načina funkcionisanja kapitalističkog procesa reprodukcije na savremenom stepenu razvoja.

Stoga, kada je reč o karakteristikama kapitalističkog procesa reprodukcije koji se odvija u svetskoj privredi poslednjih decenija, s pravom se govori o *savremenom kapitalizmu* ili *savremenom razvijenom kapitalizmu*.

lizmu. Na taj način se želi i terminološki ukazati na razlike u funkcionisanju kapitalističkog procesa reprodukcije pre drugog svetskog rata, odnosno velike krize tri-desetih godina, i karakteristika procesa reprodukcije u periodu posle drugog svetskog rata.

Jedna od najznačajnijih promena koja se odigrala posle drugog svetskog rata je proces dekolonizacije,<sup>1</sup> koji je iz osnova promenio političku kartu sveta. Tako je stvorena situacija bitno drukčija od one krajem prošlog i početkom ovog veka, kada je Lenjin, formulišući svoju čuvenu definiciju imperijalizma, kao jedan od pet njenih elemenata naveo i teritorijalnu podelu sveta. Pod teritorijalnom podelom sveta, u smislu Lenjinove definicije, podrazumevala se politička kontrola nerazvijenih zemalja od strane razvijenih kapitalističkih zemalja, tadašnjih imperijalističkih sila. Nerazvijene zemlje su se tada nalazile, po pravilu, u kolonijalnom ili polukolonijalnom statusu. Ekonomska kontrola, u toj fazi razvoja monopolskog kapitalizma, tj. imperijalizma, ostvarivala se, kada je reč o nerazvijenim zemljama, uz istovremenu političku kontrolu.

Danas smo svedoci situacije da je pitanje dana kada će i poslednja kolonija steći političku nezavisnost.

Kada se danas govori o dominaciji razvijenih kapitalističkih zemalja u zemljama u razvoju, onda se umesto kolonijalizma sve više govori o *neokolonijalizmu* ili *ekonomskom imperijalizmu*. Oba termina, koji se obično upotrebljavaju kao sinonimi, uz takođe čestu upotrebu termina *savremeni imperijalizam*, treba da ukažu da se u savremenoj fazi kapitalizma kontrola ostvaruje na novi način, bez kolonijalnog statusa zemalja koje su se u ranijim periodima razvoja kapitalizma nalazile u kolonijalnom statusu.

No, s druge strane, činjenicu da je kolonijalizam, kao oblik kontrole, praktično nestao, nikako ne treba shvatiti tako da je imperijalizam, tj. monopolski kapitalizam izgubio karakteristiku agresivnog kapitalističkog sistema.

Kapitalizam, suočavajući se u novim uslovima s novim problemima, traži i nove odgovore i nova rešenja kako da obezbedi nesmetano odvijanje procesa reprodukcije kapitala kako na nacionalnom tako i na među-

<sup>1</sup> U tekstu se za ekonomski slabije razvijena područja Azije, Afrike i Latinske Amerike za vreme do kraja drugoga svetskog rata koristi termin „nerazvijene zemlje“, dok se za period posle drugog svetskog rata upotrebljava termin „zemlje u razvoju“.

narodnom planu. Neokolonijalizam je jedan od takvih pokušaja monopolskog kapitala.

Druga značajna karakteristika savremenog kapitalizma u odnosu na fazu razvoja monopolskog kapitalizma koju je analizirao Lenjin je *promena karakteristika monopola* u savremenom kapitalizmu. Tipična organizaciona forma monopolskog kapitala umesto nacionalnog monopola postaje *transnacionalna kompanija* koja, za razliku od nacionalnog monopola, robu umesto da izvozi sve više proizvodi i na teritorijama drugih zemalja. Transnacionalne kompanije kao savremena forma organizacije monopolskog kapitala organizuju proizvodnju delova i sklapanja jednog proizvoda na teritorijama velikog broja zemalja, nastojeći da smanje troškove proizvodnje vodeći računa ne samo o cenama već i o poreskim, kreditnim i carinskim olakšicama u različitim zemljama.<sup>2</sup>

S druge strane, umesto nekadašnje kontrole nad vlaštvom kapitala, tj. kod akcionarskog društva — kontrolnim paketom akcija,<sup>3</sup> kontrola unutar monopola, pa i kontrola tržišta i pravaca razvoja čitavih zemalja, sve više se ostvaruje kroz monopol nad tehnologijom, i to najčešće kroz kontrolu nad industrijski primenljivom tehnologijom.<sup>4</sup> Na taj način se, pored zavisnosti od transnacionalnih kompanija stvara i *tehnološka zavisnost* kao poseban vid zavisnosti zemalja u razvoju od razvijenih kapitalističkih zemalja.

*Državni kapitalizam* postaje ne samo jedan od instrumenata ekonomske politike savremenog kapitalizma na unutrašnjem planu, nego se pojavljuje i kao jedan od preduslova za sprovođenje neokolonijalne politike u

<sup>2</sup> O transnacionalnim kompanijama vid. Đorđe Popov, *Transnacionalne kompanije i međunarodni ekonomski odnosi*, Savremena administracija, Beograd, 1979.

<sup>3</sup> Kontrolni paket akcija predstavlja procenat ukupnog broja akcija kompanije koji je potreban da bi se ostvarila kontrola nad kompanijom. Ukoliko se radi o većoj kompaniji, i ukoliko je veći stepen disperzije akcija, potreban je, po pravilu, manji procenat ukupnog broja akcija. Kod nekih velikih kompanija kontrolni paket akcija je danas ispod 10 odsto.

<sup>4</sup> Obično se smatra da transnacionalne kompanije imaju velike zasluge za nova tehnička otkrića. Međutim, transnacionalne kompanije po pravilu malo ulažu u fundamentalna istraživanja. One najčešće preuzimaju rezultate tuđih, najčešće istraživanja finansiranih iz državnih izvora, i zahvaljujući kapitalu i organizacionim prednostima prve otpočinju industrijsku primenu određenih tehnoloških rešenja. Osim toga, prednosti transnacionalnih kompanija su u tehnologiji organizacije, prodaje, finansija i rukovođenja često veće nego u tehnologiji proizvodnje.

odnosima sa zemljama u razvoju. Uloga države se oseća u ekonomskoj politici razvijenih kapitalističkih zemalja savremenog kapitalizma, bilo da je reč o politici svake razvijene zemlje posebno, bilo da se neokolonijalna dominacija pokušava ostvariti putem kolektivnih organa.<sup>5</sup>

U uslovima naučne i tehničke revolucije, zbog zamene prirodnih sirovina sintetičkim i porasta organskog sastava kapitala, menja se i značaj pojedinih vrsta roba, u odvijanju procesa reprodukcije. Naučna i tehnička revolucija omogućuju takođe da se menjaju tradicionalne komparativne prednosti pojedinih zemalja, na primer, razvoj poljoprivredne proizvodnje u zemljama Zapadne Evrope od sredine pedesetih godina. Razvijene kapitalističke zemlje su imale daleko veće mogućnosti da koriste rezultate naučne i tehničke revolucije nego što je to bio slučaj sa zemljama u razvoju, što je bio jedan od razloga za smanjivanje učešća zemalja u razvoju u svetskoj trgovini. Ovo je bila logična posledica smanjivanja značaja primarnih proizvoda na savremenom stepenu razvitka nauke i tehnike.<sup>6</sup>

Kada je reč o privredama razvijenih kapitalističkih zemalja i promenama koje su se poslednjih decenija odigrale u njima, treba istaći i to da su ove zemlje postale masovna potrošačka društva, što je omogućeno, između ostalog, i time što su najamnine posle drugog svetskog rata dostigle nivo koji znatno prevazilazi sredstva potrebna za održavanje egzistencijalnog minimuma. Ekspanzija privreda razvijenih kapitalističkih zemalja u posleratnom periodu bila je u velikoj meri zasnovana na ekspanziji potrošnje trajnih potrošnih dobara pripadnika radničke klase.<sup>7</sup> To nikako ne bi trebalo shvatiti kao

<sup>5</sup> U posleratnom periodu u okvirima procesa institucionalizacije međunarodnih ekonomskih odnosa izgrađen je čitav niz institucija koje se u mnogim analizama optužuju da postaju instrumenti neokolonijalne politike: OECD, GATT, MMF, itd.

<sup>6</sup> Tako je, na primer, udeo primarnih proizvoda u svetskoj trgovini opao u periodu 1929-1961. sa 61,6 odsto na 45,4 odsto. Prema: Lj. Adamović, *Međunarodni ekonomski odnosi*, Beograd, 1981, str. 280.

<sup>7</sup> Za posleratni razvoj kapitalizma u razvijenim zemljama karakterističan je tzv. kapitalno štedni tip tehničkog progressa u kome produktivnost rada raste brže od tehničke opremljenosti. Stoga se pojavila nužnost povećanja potrošnje drugog odeljka. To je postignuto, između ostalog, i povećanjem najamnina i sistemom kreditiranja radničke klase. Razvoj industrije trajnih potrošnih dobara je bio omogućen, između ostalog, zahvaljujući tome. Poznato je da su upravo ove industrijske grane u posleratnom razvoju kapitalizma bile najzaslužnije za privredni rast. Tako je kapitalistička država osim društvenih imala i čisto ekonomske razloge da najamnine radničke klase, u razvijenim zemljama, drži na relativno pristojnom nivou.

kraj eksploatacije radničke klase u ovim zemljama. Naprotiv. Ali, visoka produktivnost i postojeće društvene promene omogućile su rast realnih najamnina iznad nivoa potrebnog za održavanje egzistencijalnog minimuma.

Tako je stvoreno tržište u razvijenim kapitalističkim zemljama koje je bilo jedan od razloga, pored naučne i tehničke revolucije, da posle drugog svetskog rata dođe do izmene glavnih pravaca investiranja. Napušten je glavni tok investiranja u smeru razvijene zemlje — zemlje u razvoju, tako da je najveći obim inostranih investicija danas među samim razvijenim kapitalističkim zemljama.<sup>8</sup> Naravno, ne bez značaja je tu i apsolutna apsorpciona sposobnost tržišta razvijenih kapitalističkih zemalja.

Na kraju treba istaći da je došlo do promene shvatanja o značaju profitne stope. Naime, danas se smatra da je značajnija masa profita od visine profitne stope. Savremene velike kompanije zainteresovane su za stabilan rast i sigurnu profitnu stopu na dugi rok. Naime, one sve više pažnje obraćaju na masu profita, a sve manje na profitnu stopu u jednom određenom momentu. Ovo je jedna od posledica promena u svojinskim odnosima i strukturi upravljanja u savremenom kapitalizmu (praktično gubljenje uloge klasičnog preduzetnika i porast uloge tehnostrukture).

Ovo su samo neke od najznačajnijih promena koje su se odigrale u strukturi savremenog kapitalizma.

Promene u funkcionisanju procesa reprodukcije u savremenom kapitalizmu i promene karakteristika imperijalističke dominacije tražile su i odgovarajuću analizu.

Diskusija o prirodi imperijalizma, koja je zauzimala značajno mesto u marksistički orijentisanim istraživanjima s kraja prošlog i početka ovoga veka, sve do tridesetih godina utihnula je s pojavom fašizma i u toku drugog svetskog rata. Ali čitav niz kako mislilaca tako i radova koji su analizirali problematiku imperijalizma do kraja dvadesetih godina ovoga veka postali su nezaobilazni deo svake istorije marksizma.

Početak novih rasprava o problematici savremenih oblika imperijalističke dominacije treba tražiti u periodu pedesetih godina, a svoj puni zamah ove rasprave dobijaju šezdesetih i sedamdesetih godina.

<sup>8</sup> Tako su npr. SAD imale investiranih 137 milijardi dolara u razvijenim kapitalističkim zemljama, a 29 milijardi u zemljama u razvoju. Za Veliku Britaniju odgovarajući podaci su 31 i 5 milijardi dolara. Navedeno prema: *Transnational corporations*, UN, New York, 1978.

Obnavljanju rasprave o problematici imperijalizma doprinosi i želja da se da marksističko viđenje promena koje su se odigrale u funkcionisanju savremenog kapitalizma, i neke karakteristike stanja u svetskoj privredi, naročito u poslednjoj deceniji.

Kada se govori o stanju u svetskoj privredi posle drugog svetskog rata, treba istaći da je period od prvih petnaestak godina posle završetka ratnih operacija bio obeležen relativno stabilnim razvojem proizvodnih snaga, uz povremena usporavanja privredne aktivnosti.<sup>9</sup> Ovo se odnosilo naročito na razvijene kapitalističke zemlje. Međutim, od početka šezdesetih godina svetska privreda se suočava s permanentnom krizom, čiji se epicentar seli iz područja u područje, iz grane u granu.

Ozbiljnost i sveobuhvatnost krize s kojom se suočava svetska privreda najviše su došli do izražaja u takozvanoj "energetskoj" krizi, kako se obično, u radovima građanskih ekonomista, naziva svetska kriza koja se jasno manifestovala od 1974/1975. godine. Koliko je ova kriza predstavljala ozbiljan potres svedoči i činjenica da se svetska privreda još nije oslobodila njenih posledica. Svi znaci govore da je teško očekivati da će se ona uskoro naći u periodu prosperiteta.

Stanje u kome se svetska privreda nalazi govori da su se, po svemu sudeći, iscrpli efekti mera kejnzijanske ekonomske politike.<sup>10</sup> Podsticanje privredne aktivnosti merama državne intervencije, pre svega u monetarnoj i fiskalnoj sferi, iscrpilo je, kako izgleda, svoje objektivne mogućnosti. Sve je jasnije da se tim metodama ne mogu prevazići suprotnosti imanentne kapitalističkom procesu reprodukcije. Privredni rast zasnovan, pre svega, na ekspanziji automobilske industrije, industrije trajnih potrošnih dobara, i građevinarstvu, a podstican kreditnom politikom, sukobio se sa svojim

<sup>9</sup> Iako je dugo godina posle rata, ponesena neospornim uspesima koje su kapitalističke države imale u privrednom razvoju, buržoaska ekonomska nauka izbegavala da upotrebi termin „kriza“, bili smo svedoci više cikličnih usporavanja privredne aktivnosti u razvijenim kapitalističkim zemljama: 1949 kriza u SAD; 1951/1952 međunarodna kriza ograničena na Evropu; 1953/1954 kriza u SAD; 1957/1958 kriza u svetu; 1961/1962. međukriza u SAD; 1966/1967. svetska kriza sa epicentrom u SAD i SR Nemačkoj.

<sup>10</sup> John Maynard Keynes je idejama iz svoje knjige *Opšta teorija zaposlenosti, kamate i novca* (Kultura, 1956) znatno uticao na praktičnu ekonomsku politiku razvijenih kapitalističkih zemalja. Osnovna Keynesova teza je da kapitalizam ne poseduje mehanizam koji će automatski obezbediti punu zaposlenost. Prema tome, potrebna je intervencija spolja, tj. državna intervencija u privredi.

objektivnim granicama. Zato nije čudno što su baš ove grane bile najviše pogođene najnovijom krizom. Kriza realizacije, do tada prevazilažena merama podsticanja potrošnje putem kredita, pretvorila se u krizu akumulacije, jer je dodatna ekspanzija ovih grana zahtevala ogromne izdatke za infrastrukturu (auto-putevi, servisne mreže) koji više nisu, kada je reč o privredi kao celini, mogli biti nadomešteni profitima od povećane proizvodnje i prodaje.

Uz ovo čitava ekspanzija proizvodnje bila je zasnovana na jeftinoj uveznoj energiji, i kada su zemlje izvoznice energije postavile zahteve za pravednijom cenom za svoj osnovni proizvod, čitava koncepcija, na uveznoj energiji zasnovanog privrednog rasta, stavljena je na ozbiljnu probu.

U posleratnom periodu, teorija komparativnih troškova,<sup>11</sup> data u novome ruhu HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson)<sup>12</sup> teoreme, predstavljala je misao vodilju za uređenje stanja u oblasti međunarodnih ekonomskih odnosa. Osnovna ideja čitave koncepcije bila je u tome da se zahvaljujući rastu spoljne trgovine, organizovane na nešto modifikovanim načelima specijalizacije na osnovu komparativnih prednosti, može postići ubrzanje privrednog rasta.

Odlučujuću ulogu trebalo je da odigra spolnotrgovinski multiplikator<sup>13</sup>, koji je, takođe, jedan od danas već tradicionalnih sredstava kejnzijanske ekonomske politike. Međutim, tako organizovani međunarodni eko-

<sup>11</sup> Prema teoriji komparativnih troškova, koju je svojevremeno formulisao Rikardo, zemlje treba da se specijalizuju u proizvodnji roba u kojima imaju relativne prednosti. Pretpostavka specijalizacije na načelima teorije komparativnih troškova je liberalizam u spoljnoekonomskoj politici. O teoriji komparativnih troškova detaljnije vidi u: Đ. Popov, *Zemlje u razvoju i svetska privreda*, Savremena administracija, Beograd 1981, str. 114—124.

<sup>12</sup> Prema HOS (Heckscher—Ohlin—Samuelson) teoremi zemlje treba da se specijalizuju u proizvodnji onih roba za koje imaju relativno obilje potrebnih faktora. Osnovni faktori proizvodnje po HOS teoremi su rad i kapital. Znači da zemlja bogata kapitalom treba da organizuje kapitalno intenzivnu proizvodnju, a zemlja sa izobiljem rada radno intenzivnu proizvodnju. HOS teorema je u stvari modifikovana teorija komparativnih troškova.

<sup>13</sup> Keynes razvija princip multiplikatora. Taj princip se sastoji u sledećem: povećanje odnosno smanjenje investicija dovodi do multipliciranog povećanja odnosno smanjenja nacionalnog dohotka. Znači da će povećanje investicija dovesti do povećanja nacionalnog dohotka u većem iznosu od povećanja investicija. Na istom principu kao *investicioni* deluje, prema Keynesu i *spolnotrgovinski* multiplikator.

nomski odnosi vodili su, prema raspoloživim podacima, ubrzanju privrednog rasta razvijenih zemalja, ali su bili praćeni preusmeravanjem tokova svetske trgovine i njenom sve većom koncentracijom u razvijenim zemljama. S druge strane, povećanje apsolutnih iznosa u spoljnoj trgovini zemalja u razvoju nije vodilo očekivanom privrednom razvoju. Ovakva situacija dovela je do razočarenja u zemljama u razvoju, koje su u međuvremenu, kao što je već istaknuto, uglavnom stekle političku nezavisnost i s nestrpljenjem očekivale ubrzanje svog privrednog razvoja, koji je trebalo da im obezbedi ublažavanje njihovih nagomilanih problema.

Dakle, krize koje od početka šezdesetih godina potresaju kako privrede razvijenih kapitalističkih zemalja, tako i čitavu svetsku privredu, pogađajući u mnogo većoj meri privrede zemalja u razvoju, najavile su kraj „kejnzijske revolucije“, jer aparaturna kejnzijske ekonomske politike više nije mogla pružiti odgovarajuća rešenja za nastale probleme.

Sve to doprinosi velikoj aktuelnosti marksističkih istraživanja ove problematike; ona dobijaju sve veći zamah kako širinom obuhvaćene problematike, tako i brojem autora i naslova koji ishodišta za svoje analize traže u Marxovom metodu kritičke analize kapitalističkog procesa reprodukcije.<sup>14</sup>

## II

Istraživanja fenomena funkcionisanja kapitalističkog procesa reprodukcije u svetskoj privredi, kao i stanja u svetskim međunarodnim odnosima predstavljaju predmet istraživanja *savremenih teorija imperijalizma*, koja se nastavlja na tradiciju analize imperijalizma s kraja prošlog i prvih decenija ovog veka.

Atribut „savremene“ upotrebljen je da bi se naglasila usredsređenost ovih istraživanja na problematiku savremenog kapitalizma i analizu novih pojava koje su karakteristične za kapitalizam poslednjih decenija.

<sup>14</sup> U Institutu privrednopravnih i ekonomskih nauka Pravnog fakulteta u Novom Sadu, urađen je 1979—1981. naučnoistraživački projekat *Savremeni imperijalizam i proces ekonomske emancipacije zemalja u razvoju*. Prilikom izrade projekta urađena je i „Bibliografija samostalnih inostranih publikacija relevantnih za proučavanje problematike imperijalizma za period 1970—1979“. Bibliografija sadrži preko 700 naslova. Broj naslova bi svakako bio daleko veći kad bi obuhvatio i ono što je o ovoj problematici publikovano u istom periodu i u periodici. Sve to predstavlja svedočanstvo u kojoj je meri analiza imperijalizma bila prisutna u svetskoj literaturi u poslednjoj deceniji.

Izbor tekstova u ovom broju treba da da uvid u novija istraživanja fenomena imperijalizma u svetu, vodeći pri tom naročito računa o aktuelnosti problematike koja je predmet istraživanja u prezentiranim analizama za čitavu svetsku zajednicu.

Predmet analize savremenih teorija imperijalizma je, kao što se iz dosadašnjih razmatranja vidi, vrlo širok. Da bi se obuhvatila celina problematike zahvaćene poslednjih decenija marksističkim analizama izvršen je u okviru ovog izbora pokušaj sistematizacije prema osnovnom predmetu analize.

Na osnovu gore izloženog kriterijuma izabrani tekstovi svrstani su u tri grupe:

I Savremeni oblici imperijalističke dominacije

II Pregled "teorija razvoja"

III Analiza odnosa među samim imperijalističkim zemljama

U okviru prve grupe odabrani su tekstovi koji ukazuju na nove karakteristike savremenog kapitalizma, i savremene oblike imperijalističke dominacije, u vreme kada je kolonijalna era na izmaku.

Druga grupa tekstova ukazuje na osnovne pravce analize položaja zemalja u razvoju u svetskoj privredi u okvirima savremenih teorija imperijalizma. Reč je, u stvari, o analizi uzroka zaostajanja zemalja u razvoju, kao i iznalaženju puteva za ubrzanje njihovog privrednog razvoja.

Kada je reč o analizi imperijalizma, treba ukazati da je još Lenjin istakao da ona ne bi trebalo da se ograniči samo na odnose između razvijenih kapitalističkih zemalja i zemalja u razvoju, već da obavezno u sebe mora uključiti i analizu tih odnosa među samim imperijalističkim silama.<sup>15</sup> Prikaz analize tih odnosa je predmet treće grupe izabranih tekstova.

Na osnovu napred iznetog kriterijuma, a radi lakšeg pregleda osnovnih pravaca istraživanja u okvirima savremenih teorija imperijalizma, u okviru svake od tri navedene grupe izvršena je dalja klasifikacija tekstova prezentiranih u izboru.

<sup>15</sup> „Za imperijalizam je karakteristično nastojanje da anektira ne samo agrarne nego i industrijski najrazvijenije oblasti, jer prvo, završena podela sveta primorava da se pri ponovnoj podeli poseže za bilo kojom zemljom, a drugo, za imperijalizam je karakteristično nadmetanje između velikih država radi hegemonije, tj. osvajanje zemalja ne toliko sebe radi, koliko radi slabljenja protivnika i podrivanja njegove hegemonije“. Lenjin, *Imperijalizam kao najviši stadij kapitalizma*, Kultura, Beograd, 1967.



Pri tom je bilo određenih teškoća, s obzirom na činjenicu da jedan isti autor vrlo često usmerava svoju analizu na više različitih fenomena karakterističnih za savremeni kapitalizam i savremene oblike imperijalističke dominacije. Težište analize je u takvim slučajevima bilo ono što je opredeljivalo svrstavanje nekog autora u određenu grupu.

Na osnovu napred iznetih kriterijuma struktura izbora dobila je sledeći izgled:

### *I Savremeni oblici imperijalističke dominacije*

- a. Neokolonijalizam — Dan Nabudera
- b. Transnacionalne kompanije — Constantine Vaitsos
- c. Tehnološka dominacija — Frances Stewart

### *II Pregled „teorija razvoja“*

- a. Teorija zavisnosti — Cardoso/Falleto
- b. Teorija perifernog kapitalizma — Samir Amin
- c. Teorija nejednake razmene — Ranjit Sau
- d. Teorija „raskida“ — Immanuel Wallerstein
- e. Analiza faze proizvodnje — Michel Aglietta

### *III Analiza odnosa među samim imperijalističkim zemljama*

- a. Ultraimperijalizam — Stephen Hymer
- b. Superimperijalizam — M. K. Bunkina
- c. Konkurencija među samim imperijalističkim zemljama — Klaus Busch

### III

U prvoj grupi su prezentirani tekstovi koji ukazuju na nove oblike imperijalističke dominacije.

Dan Nabudera analizira neokolonijalnu dominaciju u posleratnom periodu, ukazujući pored ostalog, da se neokolonijalna dominacija ostvaruje ne samo kao dominacija u odnosima imperijalističkih zemalja i zemalja u razvoju, već i da su razvijene zemlje izgradile čitav sistem međunarodnih institucija i organizacija koje se takođe koriste kao sredstvo neokolonijalne dominacije. On tu ukazuje na međunarodne organizacije kao što su GATT i Međunarodni monetarni fond. Treba istaći da istu ulogu često igraju i veze regionalnih eko-

nomskih integracija razvijenih zemalja sa određenim grupacijama zemalja u razvoju. Primer za takav vertikalno izgrađen sistem odnosa razvijenih zemalja i zemalja u razvoju predstavlja Konvencija u Jaundeu između Evropske Ekonomske Zajednice i zemalja tzv. Grupe Jaunda, bivših francuskih kolonija.<sup>16</sup> Ovaj sistem veza sa zemljama u razvoju proširen je potpisivanjem Konvencije u Lomeu između EEEZ i 54 zemlje Afrike, Kariba i Pacifika.<sup>17</sup>

Nabudera je vrlo kritičan prema međunarodnim institucijama kao što su GATT i MMF, kritikujući njihovo usmerenje i videći u njima isključivo instrument neokolonijalne dominacije razvijenih kapitalističkih zemalja, što svedoči o njegovom svojevrsnom radikalizmu i, verovatno u najboljoj nameri, prenebregavanju u analizi i nekih realnih pozitivnih transformacija koje se odigravaju u svetskoj privredi. Nabudera takođe gubi iz vida i mogućnost da zemlje u razvoju svojom organizovanom i osmišljenom akcijom i u okvirima tih organizacija doprinesu stvaranju određene klime koja može biti od koristi u prevazilaženju njihovog ekonomskog zaostajanja.

Da proces institucionalizacije međunarodnih ekonomskih odnosa, karakterističan za period posle drugog svetskog rata, ne mora obavezno imati samo negativne posledice za zemlje u razvoju govori i primer Konferencije UN o trgovini i razvoju kao i naponi koji se u okvirima mehanizma UN vode za uspostavljanje novog međunarodnog ekonomskog poretka.

Takođe treba istaći da, na primer, i u mehanizmu pridruživanja Evropskoj ekonomskoj zajednici zemalja u razvoju, dolazi do određenih pozitivnih transformacija.

<sup>16</sup> Prva Konvencija u Jaundeu potpisana je 20. jula 1963, a druga sa modifikovanim sadržajem 29. jula 1969. Potpisnici Konvencije su, s jedne strane, EEZ a, s druge strane, Burundi, Kamerun, Centralnoafrička Republika, Zair, Kongo (Brazavil), Obala Slonovače, Dahomej, Somalija, Togo, Gabon, Gornja Volta, Malgaška Republika, Mali, Mauritanija, Niger, Ruanda, Senegal i Čad.

<sup>17</sup> Konvencija u Lomeu je potpisana 28. februara 1975. godine. Konvencija u Lomeu je potpisana posle isteka važenja Konvencije u Jaundeu i Aruši (o pridruživanju Istočnoafričke ekonomske zajednice EEZ-u) i ulaska Velike Britanije u EEZ. Konvenciju su potpisale zemlje potpisnice Konvencije u Jaundeu kao i Mauricijus, zatim 21 bivša članica Komonvelta, kao i Kenija, Uganda, Tanzanija, Bocvana, Gambija, Gana, Lesoto, Malavi, Nigerija, Sijera Leone, Svazi i Zambija. Od zemalja Kariba, takođe članica Komonvelta, Konvenciju su potpisale: Barbados, Gijana, Jamajka, Bahami, Granada, Trinidad i Tobago. Na Pacifiku: Fidži, Zapadna Samoa i Tonga. Konvenciju je potpisalo i šest drugih afričkih zemalja: Etiopija, Gvineja, Ekvatorijalna Gvineja, Gvineja Bisao, Liberija i Sudan.

Tako su, na primer, uvedene garancije izvoznih prihoda za pojedine proizvode nekih pridruženih zemalja. Tačno je da ovakav sistem razvijanja vertikalnih integracionih veza između razvijenih zemalja i zemalja u razvoju može voditi slabljenju akcionog i interesnog jedinstva zemalja u razvoju, ali se, isto tako, neke neosporne činjenice ne mogu jednostavno negirati. U protivnom, scenario budućnosti postaje isuviše taman, a pozitivne promene se odlažu, što objektivno vodi demobilizaciji i besperspektivnosti. Svaka strategija koja želi da bude uspešna u borbi protiv neokolonijalizma mora voditi računa o svetu kakav jeste.

Transnacionalne kompanije su jedna od realnosti savremene svetske privrede, i jedan od osnovnih odlika savremene imperijalističke dominacije. Svaka analiza savremenog kapitalizma koja ne bi uzela u obzir postojeće transnacionalnih kompanija bila bi nepotpuna. To je osnovni razlog za uvrštavanje u ovaj izbor teksta Constantina Vaitsosa „Moć, znanje i razvojna politika: odnosi između transnacionalnih preduzeća i zemalja u razvoju.“ To je jedna od brojnih analiza koje su poslednjih dvadesetak godina posvećene analizi ovoga relativno novog fenomena.<sup>18</sup>

Tekst je dokumentovan podacima i daje pregled institucionalnog mehanizma funkcionisanja transnacionalnih kompanija. Drugi deo rada je posvećen analizi mogućih koraka koje bi zemlje u razvoju mogle da preduzmu u okviru svoje strategije oslobađanja prevelike zavisnosti od transnacionalnih kompanija.

Za svaku predloženu meru date su njene moguće dobre i loše posledice.

U dosadašnjim razmatranjima je istaknuto da se dominacija danas sve više ostvaruje kroz tehnološku dominaciju. Monopol nad tehnologijom koji se nalazi u rukama razvijenih zemalja, i to pre svega u rukama transnacionalnih kompanija, postaje danas najvažniji oblik monopolske kontrole. Dok je za kapitalizam s kraja prošlog i početka ovog veka dominantan vid monopolske kontrole bio monopol nad kapitalom, danas se taj vid monopolske kontrole sve više gubi. Da je to tako potvrđuju i podaci da je samo jedan manji deo ukupnog kapitala, na primer američkih transnacionalnih kompanija, poreklom iz SAD (u Evropi nešto preko 20 odsto, u Latinskoj Americi, prema jednom istraživanju Theoto-

<sup>18</sup> Istraživanje fenomena transnacionalnih kompanija počelo je kod nas relativno kasno. Prvi obimniji radovi o transnacionalnim kompanijama su izašli tek krajem sedamdesetih godina.

nia dos Santosa svega nešto preko 11 odsto) dok je ostatak poreklom iz zemlje u kojoj je transnacionalna kompanija otvorila svoju filijalu. U stvari, imamo paradoksalnu situaciju da se kapital zemlje koja u njemu oskudeva ulaže u filijalu kompanije koja dolazi iz zemlje koja je, po pravilu, bogata kapitalom.

Zavisnost zemalja u razvoju sve više se manifestuje kroz tehnološku zavisnost. Analiza nekih oblika tehnološke zavisnosti predmet je istraživanja u tekstu Frances Stewart „Tehnološka zavisnost“.

#### IV

Kada je reč o savremenim teorijama imperijalizma, treba istaći da one izuzetno mnogo pažnje posvećuju uzrocima ekonomskog zaostajanja zemalja u razvoju.<sup>19</sup>

Razmatranje uzroka ekonomskog zaostajanja zemalja u razvoju situirano je prevashodno u okvire takozvanih „teorija razvoja“.

Veliki uticaj na savremenu teorijsku misao o uzrocima i karakteru nerazvijenosti u zemljama u razvoju izvršila je grupa — pre svega latinskoameričkih autora formulišući „teoriju zavisnosti“ (dependencije). Najpoznatiji autor ove orijentacije je svakako Andre Gunder Frank, čija su razmatranja izvršila veliki uticaj na čitav niz istraživača, naročito latinskoameričkih.<sup>20</sup>

U svojim razmatranjima on je pod velikim uticajem Paula Barana i njegove knjige *Political economy of growth* (1957), koja je predstavljala svojevrstni uvod u raspravu o uzrocima zaostajanja zemalja u razvoju u uslovima kapitalističkog procesa reprodukcije. Rasprava je vođena među marksistički orijentisanim istraživačima šezdesetih i sedamdesetih godina. Baran u ovoj knjizi razvija tezu prema kojoj je razvoj zemalja u razvoju suprotan interesima kapitala. Imperijalističkom penetracijom i povezivanjem sa „feudalnim“ elitama najveći deo „ekonomskog viška“ se ili transferiše u razvijene zemlje, ili se troši na luksuz u samim zemljama u razvoju. Kada ne bi bilo tako, taj potencijal bi mogao racionalno da se koristi u zemljama u razvoju u svrhe unutrašnjeg ekonomskog razvoja. Andre Gunder Frank zastupa mišljenje da ekonomije zemalja u razvoju nisu u

<sup>19</sup> O tome vidi, na primer, Bob Sutcliffe, u: *Studies in the theory of imperialism*, Longmann, 1978.

<sup>20</sup> Iako je reprezentativan predstavnik teorije zavisnosti Andre Gunder Frank nije zastupljen u ovom izboru, jer su neki njegovi radovi već objavljivani u našim časopisima.

nekom pretkapitalističkom stadijumu razvoja već su, na protiv, od početka kolonizacije kapitalističke. Samo što se u njima razvija kapitalizam posebne vrste, *zavisni kapitalizam*. Uzroke nerazvijenosti zemalja u razvoju Frank i zastupnici teorije zavisnosti vide u uključivanju ovih zemalja u svetski reprodukcioni proces kapitala, odnosno, pre svega, u kapitalističko svetsko tržište.

Kada je reč o zaključcima koje izvode predstavnici teorije zavisnosti, treba istaći da oni ističu da u zemljama u razvoju koje se nalaze pod kapitalističkom dominacijom dolazi do specifičnog procesa *rasta bez razvoja*. Naime, po njihovom shvatanju, u zavisnom kapitalizmu dolazi do ekonomskog rasta, ali to istovremeno ne mora da znači da dolazi do ekonomskog razvoja.

Prema njima, razvoj se ne događa kada je rast praćen:

„1. uvećanom nejednakošću u raspodeli koristi ekonomskog rasta,

2. neuvećavanjem društvenog bogatstva utoliko što društveni izdaci idu u neproizvodne oblasti ili, još gore, na vojne troškove, odnosno na proizvodnju nepotrebne, rafinirane, luksuzne robe,

3. odsustvom stvaranja pogodnosti za zapošljavanje pri povećanoj stopi rasta populacije (da se i ne govori o urbanizaciji) i

4. rastućim opadanjem nacionalne kontrole nad ekonomskim, političkim, društvenim i kulturnim životom.”<sup>21</sup>

Kada je reč o teoriji zavisnosti, treba istaći da se u okviru ove teorije javljaju određene razlike.

Tako se u okvirima ove teorije razlikuju tri osnovna pristupa:

— prvi je onaj koji ne prihvata mogućnost kapitalističkog razvoja u Latinskoj Americi, već samo „razvoj nerazvijenosti”,

— drugi je onaj koji se usredsređuje na prepreke kapitalističkom razvoju koje postoje u ovim zemljama, i

— treći je onaj koji prihvata mogućnost kapitalističkog razvoja u Latinskoj Americi, stavljajući naglasak na određene forme koje ovaj poprima u odnosu na kapitalizam u centru tj. u razvijenim kapitalističkim zemljama.

<sup>21</sup> Cit. prema: Gabriel Palma, „Dependency: a formal theory of underdevelopment or a methodology, for analysis of concrete situations of underdevelopment”, *World Development*, 1/VI, 1978, str. 908.

Određene novine u odnosu na Frankovu analizu dali su drugi teoretičari zavisnosti, između ostalih, Theotonio dos Santos, Mauro Marini, Fernando Henrique Cardoso, čiji je zajednički tekst sa Falletom, zastupljen u izboru, i drugi.

Frankovu analizu „razvoja nerazvijenosti” razvio je Theotonio dos Santos. Dos Santos razlikuje različite tipove odnosa zavisnosti karakteristične za različite faze razvoja kapitalizma: kolonijalnu zavisnost; finansijsko-industrijsku; industrijsko-tehnološku zavisnost.<sup>22</sup>

Tehnološko-industrijska zavisnost se razvija u periodu posle drugog svetskog rata i karakteristična je za savremeni kapitalizam.

Mauro Marini se u nekim svojim razmatranjima takođe razlikuje od Franka. „Polazimo od toga — piše Marini — da nije više dovoljno upotrebljavati pojam RAZMENE među nacijama. Moramo se suočiti sa činjeničnim stanjem da prisvajanje i realizovanje vrednosti u okviru ove razmene prikriva prisvajanje viška vrednosti koji se stvara unutar pojedinih nacija. ... U tom smislu naša analiza treba da se koncentriše na proizvodnu sferu”.<sup>23</sup>

Tako Marini, iako i sam predstavnik teorije zavisnosti, uvida jednu od osnovnih slabosti ovog pravca teorijskog promišljanja savremenih oblika imperijalističke dominacije. Po njegovom mišljenju analiza se isviše usredsređuje na sferu razmene, a ispušta se iz vida značaj proizvodne sfere. Naime, pošto probleme vidi prevashodno u prometnoj sferi, Frank u njoj traži i rešenja za položaj zemalja u razvoju. Tako dolazi do izraza Frankovo previđanje razlika između učestvovanja neke zemlje na svetskom kapitalističkom tržištu, i organizovanja kapitalističkog procesa reprodukcije u toj zemlji.

Nema kapitalističke proizvodnje bez odgovarajućih klasnih odnosa. A ispuštanje klasnih odnosa iz analize uzroka nerazvijenosti zemalja u razvoju je najveći nedostatak Frankovih analiza, i najveće udaljavanje od duha Marxove ekonomske analize.

Cardoso, i sam teoretičar zavisnosti, ukazuje na pet međusobno povezanih pogrešnih teza u Frankovim analizama kapitalističkog razvoja u Latinskoj Americi. Reč je o tezama: 1. da je kapitalistički razvoj nemoguć u Latinskoj Americi; 2. da je zavisni kapitalizam zas-

<sup>22</sup> Theotonio dos Santos, „O strukturi zavisnosti”, *Treći program*, 1/78, str. 480.

<sup>23</sup> Mauro Marini, „Dijalektika zavisnosti”, *Treći program*, 1/81, str. 555.

novan na ekstenzivnoj eksploataciji i povezan s nužnošću „nedovoljno plaćenog rada“; 3. da lokalna buržoazija više ne egzistira kao aktivna društvena snaga; 4. da penetracija posredstvom multinacionalnih kompanija nagoni lokalne države da slede ekspanzionističku politiku koja je tipično „subimperijalistička“, 5. da se subkontinent nalazi politički na raskršću, sa alternativom ili socijalizam, ili fašizam.<sup>24</sup>

Pošto je redom odbacio ove teze na kojima se temelji Frankova analiza i pokazavši da su one razvijene da bi poduprle jedna drugu, Cardoso dokazuje da su u slučaju Brazila Frank i njegovi sledbenici identifikovali i uopštavali, u stvari, neke od specifičnosti kapitalističkog razvoja Brazila. Cardoso se stoga zalaže za analizu konkretnih situacija svake pojedinačne zemlje.

Interesantan doprinos analizi ekonomske nerazvijenosti zemalja u razvoju dao je Osvaldo Sunkel. On u svojoj analizi ističe da se moderni sektori privreda različitih zemalja međusobno povezuju, dok je tradicionalni sektor (misli se na sitnu robnu proizvodnju u poljoprivredi i zanatstvu) u zemljama u razvoju povezan samo s modernim sektorom u svojoj zemlji. Glavna uloga tradicionalnog sektora je da bude izvor dodatne akumulacije i jeftine radne snage za moderni sektor (koji je uz to često pod kontrolom inostranog monopolskog kapitala koncentrisanog u transnacionalnim kompanijama).<sup>25</sup>

Radikalni zaključci koji se iz ovih analiza izvode, kao i uloga koja se pripisuje tradicionalnom sektoru, tj. po terminologiji Rose Luxemburg, „nekapitalističkom okruženju“ ili „trećim licima“, ukazuje na teorij-ska ishodišta ovih analiza.

S druge strane, analize u okvirima teorije zavisnosti su svojevrsan nastavak analiza rađenih pedesetih godina u okvirima Ekonomske komisije UN za Latinsku Ameriku (ECLA) pod rukovodstvom Raula Prebisha.

Jezgro ovih analiza, za koje se ne bi moglo reći da su bile marksistički orijentisane, ali su poslužile kao jedno od ishodišta za marksističke rasprave u okvirima savremenih teorija imperijalizma, bila je kritika konvencionalne teorije međunarodne trgovine izražene u HOS teoremi. Ova kritika je pre svega imala name-

<sup>24</sup> Cardoso, „Zavisnost i razvoj u Latinskoj Americi“, Prema: Dieter Senghaas, (hrsg), *Peripherer Kapitalismus*, Frankfurt /M, 1974.

<sup>25</sup> O tome više Osvaldo Sunkel, „Transnacionalna kapitalistička integracija i nacionalna dezintegracija“, *Treći program*, I/78, str. 515—536.

ru da pokaže da je međunarodna podela rada, koja je po klasičnoj građanskoj teoriji međunarodne trgovine „prirodni proizvod“ svetske trgovine, bila od mnogo veće koristi za razvijene kapitalističke zemlje nego za zemlje u razvoju.

Da bi se postiglo ubrzanje stope privrednog rasta u Latinskoj Americi, po analitičarima u okvirima ECLA, nužni (a, po nekima i dovoljan) uslov je razvoj procesa industrijalizacije. Pošto se ne može očekivati da se proces industrijalizacije spontano odigra, jer ga koče interesi razvijenih kapitalističkih zemalja, predlaže se serija mera radi podsticanja procesa smišljene industrijalizacije. Međutim, proces industrijalizacije putem supstitucije uvoza, koji je sugerisala ECLA, počeo se odvijati pod kontrolom transnacionalnih kompanija, te je došlo do pogoršanja platnobilansnih pozicija latinskoameričkih zemalja, rastućih nejednakosti u raspodeli dohotka i povećanja nezaposlenosti. Tako su teoretičari zavisnosti, s jedne strane, u analizama ECLA našli empirijske podatke za dokaze svojih tvrdnji o zaostajanju zemalja u razvoju, a s druge strane, dokaze da se politikom industrijalizacije u uslovima kapitalizma ne može značajnije izmeniti nabolje pozicija zemalja u razvoju.

Skoro istovremeno s teorijom zavisnosti, formulirana je *teorija perifernog kapitalizma*. Glavni predstavnik ovog pravca razmišljanja je Samir Amin, a rezultati analize su vrlo bliski zaključcima teoretičara zavisnosti.

U izboru je Samir Amin predstavljen tekstom „Međunarodna trgovina i imperijalizam“, u kome se analizira stanje u svetskim trgovinskim odnosima i njihov uticaj na stvaranje perifernih društveno-ekonomskih formacija. Ovaj tekst takođe predstavlja jedan od Aminovih doprinosa diskusiji o problematici nejednake razmene.<sup>26</sup>

Teorija perifernog kapitalizma insistira na tome da se sa uključivanjem zemalja u razvoj u svetski reprodukcioni proces kapitala, u njima razvija poseban vid kapitalizma, tzv. periferni kapitalizam, koji ima bitno drugačije karakteristike od kapitalizma u razvijenim kapitalističkim zemljama, tj. centru kapitalističkog sistema.<sup>27</sup>

<sup>26</sup> Vidi i S. Amin, *L'échange inégal et la loi de la valeur*, Paris, 1937; — *La crise d'imperialisme*, Paris, 1975. — *La loi de la valeur et la matérialisme historique*, Paris, 1977.

<sup>27</sup> O tome vidi: S. Amin, „Međunarodna trgovina i imperijalizam“, ovaj broj *Marksizma u svetu*, str. 172.

Samir Amin ističe da se osnovna veza u centralnom modelu kapitalizma ostvaruje između proizvodnje sredstava za proizvodnju i proizvodnje sredstava za ličnu potrošnju, i to proizvoda masovne lične potrošnje (životne namirnice, tekstil itd.) Na taj način razvijaju se ova dva sektora čiji razvoj omogućuje, s jedne strane, nezavisnost u snabdevanju sredstvima za rad, kao i razvoj njihove proizvodnje i, s druge strane, zadovoljavanje nekih osnovnih potreba radne snage nezavisno od uvoza. Ovaj, kako ga on naziva „autocentričan“ tip razvoja, omogućava, po Aminovom mišljenju, razvoj proizvodnih snaga.

Zemlje u razvoju uključivanjem u svetski reprodukcioni proces kapitala razvijaju posebni vid kapitalizma — periferni kapitalizam, za koji je karakteristična veza između proizvodnje za izvoz — misli se pri tom na proizvodnju preduzeća ekstraktivne industrije i plantažne poljoprivrede — i tkzv. luksuzne proizvodnje, pre svega proizvodnje trajnih potrošnih dobara.

Specifične strukture zemalja u razvoju omogućavaju ovakav tip razvoja u njima — visoka koncentracija dohodaka od izvoznih aktivnosti omogućava stvaranje potrošnje za trajnim potrošnim dobrima jednog malobrojnog sloja ljudi u tim zemljama, zato postoji mogućnost da se razvija proizvodnja dobara trajne potrošnje, koja nalazi i odgovarajuću tražnju na unutrašnjem tržištu. Ovde je obično reč o proizvodnji zasnovanoj na supstituciji uvoza i kontrolisanoj od strane transnacionalnih kompanija. Takvi pogoni zahtevaju uvozu opremu i poluproizvode, što povećava pritisak na izvoz iz tradicionalnog izvoznog sektora, jer je to jedini mogući izvor deviza. Na taj način se pogoršavaju odnosi razmene za zemlje u razvoju i povećava deficit njihovih spoljnotrgovinskih bilansa. S druge strane, ne dolazi do razvoja proizvodnje sredstava za rad i dobara masovne potrošnje, a mase stanovništva zahvaljujući nejednakostima u raspodeli dohodaka nalaze se često ispod minimuma egzistencije. Značajno je da usled činjenice da se ne proizvode sredstva za rad, ove zemlje mogu teško poći putem autocentričnog razvoja, kojim su prošle razvijene zemlje.<sup>29</sup>

Periferni kapitalizam karakteriše poseban vid industrijalizacije. Ona počinje s onim granama koje su se najkasnije razvile u centru kapitalističkog sistema — proizvodnjom trajnih potrošnih dobara. U ovakvoj situaciji pogrešno je očekivati da će se — po teoriji pe-

<sup>29</sup> Isto, str. 176.

rifernog kapitalizma — zemlje u razvoju ikada naći u poziciji u kojoj se nalaze sada razvijene kapitalističke zemlje. Po zastupnicima teze o perifernom kapitalizmu, reč je o razvoju dva tipa kapitalizma, jednog u centru kapitalističkog sistema, gde se ostvaruje autocentrični razvoj, i jednog na periferiji, tj. u zemljama u razvoju — perifernog kapitalizma okrenutog ka inostranstvu, odnosno razvijenim kapitalističkim zemljama. Zemlje perifernog kapitalizma, po zastupnicima ove teze, osuđene su na rast bez razvoja, na stalno pogoršavanje odnosa razmene, rast deficita platnog bilansa, sve veće socijalne nejednakosti, i ulogu dodatnog izvora akumulacije za zemlje centra kapitalističkog sistema.

Uzroci zaostajanja zemalja u razvoju često se traže u nejednakoj razmeni između razvijenih zemalja i zemalja u razvoju.<sup>30</sup> Prema onim autorima koji tvrde da se između ove dve grupe zemalja odvija nejednaka razmena, dolazi do permanentnog transfera vrednosti iz zemalja u razvoju u razvijene zemlje. O tome u čemu bi se ogledala nejednaka razmena postoje brojne kontroverzije. Glavni spor je u tome da li je u pitanju nejednaka razmena vrednosti, ili bi se pak moglo govoriti o razmeni nejednakih količina rada, tj. nejednakog broja radnih dana. Moglo bi se slobodno reći da je prva polovina sedamdesetih godina bila u velikoj meri obeležena raspravama među savremenim marksistički orijentisanim istraživačima o karakteru nejednake razmene. S pravom se stoga govori o *teoriji nejednake razmene* kada se govori o savremenim teorijama imperijalizma i nabrajaju teorije koje nastoje da objasne odnose između razvijenih zemalja i zemalja u razvoju i mehanizme delovanja savremenih međunarodnih ekonomskih odnosa. Rasprava o nejednakoj razmeni izbacila je na površinu i niz drugih dilema među autorima koji nastoje da slede Marxov metod ekonomske analize kada je reč o uzrocima zaostajanja zemalja u razvoju.

Početak rasprave o nejednakoj razmeni bio je obeležen izlaskom iz štampe studije Arghiri Emmanuela *Nejednaka razmena*.<sup>30</sup> O Emmanuelovom radu postoje različita mišljenja, ali već sama činjenica da je retko koja knjiga izazvala toliko diskusije među marksistima, bar u novije vreme, govori o tome da je knjiga u najmanju ruku izašla u pravo vreme i pokušala da odgovori na jedno od značajnih pitanja sa kojima se svet

<sup>30</sup> O nejednakoj razmeni detaljnije vidi Đ. Popov, *Zemlje u razvoju i svetska privreda*, Beograd, 1981, str. 91—113.

<sup>30</sup> Arghiri Emmanuel, *Nejednaka razmena*, „Komunist“, 1974.

suočava. Naime, upravo u vreme kada je došlo do prvih razočaranja u zemljama u razvoju, usled neispunjenih očekivanja posle sticanja političke nezavisnosti, kada je reč o ekonomskom razvoju, pojavila se Emmanuelova studija.

Bilo je to vreme kada su se zemlje u razvoju suočile sa činjenicom da i posle nekoliko godina, ili možda deceniju nezavisnosti nije došlo do značajnijih promena u njihovom ekonomskom položaju. Trebalo je naći uzroke takvog stanja. Emmanuel je u svojoj studiji ukazao na jedan od njih, po njegovom mišljenju, vrlo značajan. Tako je tema knjige upravo izvanredno pogodena.

Kada je reč o Emmanuelovom modelu odvijanja nejednake razmene, treba istaći da je, po njemu, osnovni uzrok nejednake razmene razlika u najamninama u razvijenim zemljama i zemljama u razvoju. Drugim rečima, uzrok zaostajanja zemalja u razvoju je u niskim najamninama radne snage u tim zemljama.

Ovako razvijenom modelu nejednake razmene mogu se staviti brojni prigovori.

Pre svega, čini se da model nije u potpunosti zasnovan na teoriji radne vrednosti. Naime, objašnjavajući fenomen nejednake razmene Emmanuel se koristi kategorijom cena radne snage odnosno, po kategorijama građanske ekonomije, jednog od faktora proizvodnje. Na taj način Emmanuel napušta teoriju radne vrednosti i prelazi na kategorijalni aparat neoklasične analize u okvirima HOS teoreme, koja se upravo bazira na odnosima cena različitih faktora proizvodnje.

Pored niza drugih, izuzetno ozbiljan prigovor Emmanuelovoj analizi može se staviti kada je reč o tezi koja proizilazi iz njegove osnovne postavke da su nejednake najamnine osnovni uzrok nejednake razmene, pa prema tome i zaostajanja zemalja u razvoju. Naime, teza da i radnici zemalja centra učestvuju u eksploataciji radnika periferije nosi u sebi opasnost da se umanjí uloga progresivnih snaga u razvijenim kapitalističkim zemljama u procesima transformacije sveta ka socijalizmu. Na ovo je ukazao još Bettelheim u svome predgovoru Emmanuelovoj knjizi.

Ovaj deo Emmanuelove analize, prema nekim autorima, na primer Latoucheu, pružio je teorijsku osnovu „tjermondizmu“.<sup>31</sup>

<sup>31</sup> Latouchev rad je prezentiran u *Marksizmu u svetu*, br. 2/78, str. 86—125. Konceptija o podeli na tri sveta razvijena je svojevremeno u Kini. Prema ovoj konceptiji revolucionarne promene mogu se očekivati pre svega zahvaljujući kretanjima

Ranjit Sau, u tekstu prezentiranom u izboru, takođe stoji na stanovištu da uzroke nejednake razmene treba tražiti u različitim nivoima nadnica, ali i u monopolnoj strukturi svetskog tržišta.<sup>32</sup>

Sve do sada navedene koncepcije koje su uzroke nerazvijenosti zemalja u razvoju tražile prevashodno u njihovom uključivanju u svetski reprodukcioni proces kapitala, odnosno u njihovim vezama s razvijenim kapitalističkim zemljama, predstavljale su osnov za formulisanje „teorije raskida“. Naime, predstavnici ove teorije, Arrighi i Sengas, na primer, smatraju da je jedini izlaz za zemlje u razvoju raskid s kapitalističkim zemljama i njihovo isključivanje iz svetskog kapitalističkog tržišta. Pri tom se kao pozitivni primeri obično navode slučajevi Vijetnama, Albanije, pa i Kampučije (iz sredine sedamdesetih godina). Prema njima, raskid odnosa s razvijenim kapitalističkim zemljama i oslanjanje na sopstvene snage je jedini način da se prekine s odvijanjem procesa rasta bez razvoja i jedini put za ubrzanje privrednog razvoja.<sup>33</sup> U svome radikalizmu i rigidnosti, neki predstavnici ovoga pravca se negativno odnose i prema akciji za uspostavljanje novog međunarodnog ekonomskog poretka. Pri tome se ispušta iz vida sve veća međuzavisnost savremenog sveta i praktična nemogućnost razvoja u uslovima autarhičnosti na savremenom stupnju razvoja proizvodnih snaga.

Takođe se gubi iz vida da konsekvantna primena Marxovog metoda vodi računa i o objektivnim datim društveno-ekonomskim okolnostima, što zastupnici teze o raskidu ne čine.

Immanuel Wallerstein je poznat kao tvorac teorije takozvanog „svetskog kapitalističkog sistema“, ali u svojim istraživanjima takođe zastupa stav o potrebi raskida sa svetskim kapitalističkim tržištem usled, po njegovom mišljenju, ograničenih mogućnosti preobražaja unutar svetske kapitalističke ekonomije. Ovo se vidi i iz eseja prezentiranog u izboru tekstova.<sup>34</sup>

u zemljama u razvoju. Konceptiju o tri sveta prihvatili su i pojedini radikalni autori na Zapadu, naročito na francuskom govornom području (Frantza Fanon, npr).

<sup>32</sup> R. Sau, „Nejednaka razmena“, ovaj broj *Marksizma u svetu*, str. 183.

<sup>33</sup> Vidi: Rosemarie Jutka—Reisse, *Agrarpolitik und Kimisierungismus in der Volksrepublik Korea — Ein Beitrag zum Konzept autozentrierter Entwicklung*, Hain, Meisenheim, 1978; Wolfgang Russ, *Die Entwicklungsweg Albaniens — Ein Beitrag zum Konzept autozentrierter Entwicklung*, Hain, Meisenheim, 1978.

<sup>34</sup> I. Wallerstein, „Zavisnost u jednom međuzavisnom svetu“, ovaj broj *Marksizma u svetu*, str. 221.

Za sve do sada navedene pravce koji analiziraju oblike nerazvijenosti zemalja u razvoju karakteristično je da prevashodno ostaju na liniji analize različitih struktura kako u zemljama u razvoju, tako i na kapitalističkom svetskom tržištu. S druge strane, ispušta se iz vida celokupnost i jedinstvo odvijanja reprodukcionog procesa kapitala i analiza ograničava, više ili manje, na fazu razmene. Problemi i rešenja za poboljšanje položaja zemalja u razvoju u svetskoj privredi vide se prevashodno u fazi razmene. Faza proizvodnje se u ovim analizama neopravdano zapostavlja i ispušta iz vida jedinstvo faza proizvodnje, raspodele, razmene i potrošnje.

No, s druge strane, analize o kojima je bilo reči umnogome su doprinele aktuelizaciji diskusije o položaju zemalja u razvoju u svetskoj privredi.

Treba istaći da se u poslednje vreme među marksistički orijentisanim istraživačima sve više čuju glasovi da je potrebno više pažnje posvetiti analizi faze proizvodnje (na primer, neki noviji radovi Palloixa). Prezenterani rad Agliette predstavlja takođe svojevrsan doprinos reafirmaciji analize faze proizvodnje, pri čemu treba istaći da to on čini na specifičan način kroz internacionalizaciju proizvodnje.

Kada je reč o do sada nabrojanim savremenim teorijama imperijalizma koje pokušavaju da objasne razloge zaostajanja zemalja u razvoju, može se staviti primedba da u čitavoj novijoj marksističkoj debati o imperijalizmu pomalo nedostaju empirijski podaci. Stvari se žele isuviše teorijski generalizovati, iz čega proizlazi često prenebregavanje specifičnosti pojedinih regiona u vrlo šarolikom i različitostima bogatom svetu zemalja u razvoju.

S druge strane, u raspravi koja se vodila šezdesetih i sedamdesetih godina novu aktuelnost dobijaju argumenti koje je upotrebio Lenjin u svojoj diskusiji sa „narodnjacima“, ukazujući na činjenicu da oni, videći u nedovoljnoj potrošnji uzroke nemogućnosti razvoja proizvodnih snaga, ispuštaju iz vida važnost tražnje prvog odeljka. Lenjinov argument, potkrepljen njegovim šemama proširene reprodukcije, je da s razvojem proizvodnih snaga raste i tražnja za sredstvima za rad, što kompenzira nedovoljnu tražnju za sredstvima lične potrošnje. Tako je mala lična potrošnja na određenom stepenu razvoja proizvodnih snaga upravo pretpostavka pri vrednog razvoja. Na određenom stepenu razvoja proizvodnih snaga argumenat nedovoljne potrošnje na kome

insistira Rosa Luxemburg i njeni sledbenici među savremenim autorima — jednostavno ne stoji.

Takođe čini se da se iz vidnog polja analize izostavljaju neke pozitivne promene do kojih dolazi i u nedrima savremenog kapitalizma. Naime, poslednjih decenija i u zemljama u razvoju ubrzano se izgrađuju industrijski kapaciteti, i razvija radnička klasa. Tako da pravi problem nije kako otpočeti proces industrijalizacije zemalja u razvoju, nego kako taj proces istrgnuti izvan kontrole transnacionalnih kompanija i primeriti ga u većoj meri interesima zemalja u razvoju.

Sve to čini da situacija u zemljama u razvoju ipak nije tako beznadežna kako bi se moglo zaključiti čitajući analize, na primer, teoretičara zavisnosti.

Kada je reč o savremenim teorijama imperijalizma i analizi položaja zemalja u razvoju koja se u njima daje, treba istaći da se u njima premalo pokušavaju dati predlozi za iznalaženje izlaza iz postojeće situacije i istraživanja obično završavaju analizom stanja.

Značajno je da se u svim ovim teorijama nedovoljno pažnje posvećuje ulozi pokreta nesvrstavanja, kao i borbi za novi međunarodni ekonomski poredak. Upravo ovo nedovoljno poklanjanje pažnje ulozi pokreta nesvrstavanja u međunarodnim ekonomskim odnosima predstavlja i jednu od osnovnih zamerki svim ovim teorijama.

## V

Među marksistički orijentisanim istraživačima se poslednjih godina, takođe, vodi rasprava o tome u kom pravcu se kreće razvoj odnosa među vodećim razvijanim kapitalističkim zemljama.

Kada je reč o savremenim teoretskim stavovima koji pokušavaju da objasne odnose među imperijalističkim silama, treba istaći da se na neki način ponavlja debata koja je o istoj problematici vođena u Lenjinovo vreme.

Naime, jedna grupa autora smatra da će razvoj odnosa među razvijenim kapitalističkim zemljama ići u pravcu *superimperijalizma*, tj. apsolutne dominacije kapitala poreklom iz jedne zemlje. Autori koji zastupaju ovakve stavove (Magdoff, Maekawa, Nikolaus) smatraju da će budućnost biti obeležena apsolutnom dominacijom američkog kapitala. Argumente nalaze u prvenstvu SAD među ostalim imperijalističkim zemljama neposredno posle drugog svetskog rata, činjenici da je većina velikih

transnacionalnih kompanija poreklom iz SAD (Magdoff), vojnoj premoći SAD, kao i dominaciji SAD na području finansija (Nikolaus). Razmatranja čiji su zaključci u osnovi bliski ovima data su i u tekstu M. K. Bunkina.<sup>35</sup> Druga grupa autora, pokušavajući da da prognozu razvoja odnosa među razvijenim kapitalističkim zemljama, analizira fenomen transnacionalnih kompanija i uzimajući u obzir podatke o jačanju njihove uloge u svetskoj privredi, zaključuje da će budućnost biti obeležena *ultraimperijalizmom*, tj. gubljenjem nacionalnog određenja kapitala. Taj zaključak je blizak Hilferdingovom generalnom kartelu, ili pak razmatranjima Kautskog. Ovaj pravac razmišljanja predstavljen je u izboru tekstom Stephena Hymera.

I, na kraju, treća grupa autora smatra, slično kao svojevremeno Lenjin, da se može očekivati u budućnosti *konkurencija među kapitalima različitog nacionalnog porekla*, s tim što će se smanjiti broj konkurentnih kapitala. To nikako ne znači da neće postojati jedinstvo interesa svetskog kapitala u odnosu na zemlje u razvoju i progresivne snage u samim kapitalističkim zemljama. Ovi autori (Rowthorn, Mandel, Busch, čiji je tekst prezentiran u izboru) smatraju da usled dejstva zakona neravnornog razvoja kapitalizma ne može doći do apsolutne supremacije kapitala poreklom iz jedne zemlje, i potkrepljuju ove svoje tvrdnje empirijskim podacima o privrednom razvoju pojedinih razvijenih kapitalističkih zemalja za poslednjih dvadesetak godina.

S druge strane, po njihovom shvatanju zasad su retke, a tako će to verovatno ostati i u doglednoj budućnosti, transnacionalne kompanije u kojima se izgubilo nacionalno određenje kapitala. Transnacionalne kompanije su uglavnom tako organizovane da su upravljački centar i istraživačka aktivnost još uvek koncentrisani u zemlji porekla kompanije.

Sve ovo govori u prilog zaključka da se kada je reč o budućnosti odnosa među razvijenim kapitalističkim zemljama—imperijalističkim silama, može očekivati nastavak konkurencije različitih nacionalnih kapitala na svetskom tržištu. Ovo naravno ne isključuje različite pokušaje koordinacije među nacionalnim kapitalima u okvirima međunarodnih organizacija i neformalnih grupa.

<sup>35</sup> M. K. Bunkina, „Nejednaki opšti ekonomski razvitak dva kapitalistička centra“, ovaj broj *Marksizma u svetu*, str. 317—319.

Dan Nabudera

## MULTILATERALNI IMPERIJALIZAM

Koncept sistema multilateralizma je predstavljao poslednje utvrđenje u pokušaju spasavanja svetskog kapitalizma od zahuktalih snaga u borbi za socijalizam i nacionalno oslobođenje. Kao što smo već napomenuli, kraj prvog svetskog rata je označio rađanje Sovjetskog Saveza, prve socijalističke države. Kraj drugog svetskog rata označen je prelaskom cele Istočne Evrope u socijalistički tabor. Neposredno zatim usledilo je oslobođenje Kine, Severne Koreje i Severnog Vijetnama. Razradom multilateralne strategije, američki kapitalizam je preuzeo na sebe da obezbedi druge kapitalističke zemlje i da im pruži „zaštitu“, i njima, i njihovim neokolonijalističkim marionetama; SAD su zauzvrat imale pravo na „otvorena vrata“ i dobrodošlicu pod okriljem nove preraspodele snaga.

Oslabljena imperijalističkim ratom, imperijalistička Evropa se opredelila za Zajedničko tržište, kao odgovor na potrebe sopstvene izgradnje i odupiranja američkoj hegemoniji u multilateralnim okvirima imperijalističke konkurencije. Evropljani su, međutim, svesni svojih slabih pozicija, morali prihvatiti američku kontrolu i pokroviteljstvo neposredno posle rata, i još dugi niz godina.

Evropska zajednica je zvanično objavila sledeći izveštaj: „U proleće 1945. godine demokratski svetski sistem, koji je u toku jednog veka obećavao neograničen napredak ka miru i blagostanju, ležao je u ruševinama. Od glavnih demokratskih zemalja, jedino su SAD bile



netaknute. Zapadna Evropa je bila pocepana i iscrpljena. Sovjetski Savez se pojavio kao pobednik, umoran od rata. Staljinova armija je raspoređena u Centralnoj Evropi, spremna da skoči na ostatke evropske demokratije, koji su već zabrinjavali agresivne komunističke partije.

Da bi sprečile uništenje evropske demokratije, Sjedinjene Države su izradile Marshallov plan i osnovale Severnoatlantsku savezničku organizaciju (NATO pakt). To je izmenilo tok stvari. Postalo je, međutim, jasnije da je bio potreban još veći priliv ekonomske i vojne pomoći sa strane da bi se spasla Evropa. Bile su neophodne revolucionarne promene ekonomske i političke strukture same Evrope. Sistem nacionalnih država je u Evropi doveo do čitavog veka krvavih ratova, a sad je predstavljao prepreku za ekonomski oporavak posle drugog svetskog rata.<sup>1</sup>

U naporima za „ujedinjenje“ Evrope, nastao je izvestan broj „zajednica“. Prva je bila Zajednica za uglj i čelik (ECSC) 1951. godine, a zatim, Komisija za atomsku energiju (EURATOM) 1957. godine. Zajedničko tržište je nastalo kada su predstavnici „Šestorice“ potpisali ugovor u Rimu 1957. godine. Cilj Zajedničkog tržišta bio je da se uklone takse i ostale prepreke za trgovinu i omogući slobodno kretanje kapitala unutar tržišta. Određene su i smernice zajedničke poljoprivredne politike, koje je trebalo postići programom postepenog primenjivanja. V. Britanija je odlučila da se ne priključi ovom tržištu, inicirajući stvaranje Evropske oblasti za slobodnu trgovinu (EFTA); sporazum potpisan u Štokholmu 1959. godine, udružuje „Šestoricu“ u jednu labaviju zajednicu, isključujući proizvodnju i trgovinu u oblasti poljoprivrede. Zajedničkom tržištu su se kasnije (1972) pridružile i V. Britanija, Irska i Norveška, da bi stvorile devet članova sadašnje Evropske zajednice, objedinjujući ranije zajednice u jedinstvenu Zajednicu, na osnovu Ugovora o integraciji iz 1971. godine. Da li je ovo predstavljalo početak stvaranja Sjedinjenih Evropskih Država, za koje se, s toliko uzbuđenja zalagao Winston Churchill u svom govoru održanom u Cirihu, 16. septembra 1946. godine, kada je propovedao pomirenje između Francuske i Nemačke unutar jednog saveza?<sup>2</sup>

<sup>1</sup> The United States and the European Community. Pamphlet of the E. C. (New York, 1972)

<sup>2</sup> Mahotiere, *Towards One Europe*, Penguin (London, 1974)

U svome delu *Parola Sjedinjenih Evropskih Država*<sup>3</sup> Lenjin je 1915. godine opisao ovu ideju u kontekstu ekonomskih uslova imperijalizma kao „ili nemoguću, ili reakcionarnu“. „Ujedinjene evropske države pod kapitalizmom predstavljaju sporazum o podeli kolonija... Ras-podela se može izvršiti samo „prema snazi“... Mogući su, naravno, *privremeni* sporazumi između kapitalista i država. U ovom smislu su moguće Sjedinjene Evropske Države kao sporazum između *evropskih* kapitalista... ali sa kojim ciljem? Jedino sa ciljem suzbijanja socijalizma u Evropi, sa zajedničkom zaštitom kolonijalnog plena od Japana i Amerike, koje su veoma loše prošle u sadašnjoj podeli kolonija, a čiji je uspon moći za proteklih pedeset godina bio neuporedivo brži nego zaostale i monarhističke Evrope, koja je sada postajala senilna“.

Tako je bilo 1915. godine, ali se osnovni elementi Lenjinove teze mogu primeniti *mutatis mutandis* i na period koji razmatramo. Nema sumnje da je Evropsko zajedničko tržište predstavljalo reakcionarnu tvorevinu, usmerenu protiv socijalizma u Evropi, nacionalnog oslobođenja u kolonijama i opšte američke superiornosti. Takođe, ne može biti sumnje da je to bio privremeni sporazum evropskih kapitalista protiv radnika Evrope, kao i protiv radnika i seljaka kolonijalnog i neokolonijalnog „trećeg sveta“. Tvrditi drukčije značilo bi da se pretpostavlja mogućnost da se imperijalizam suštinski može izmeniti ratovima. Stalne borbe unutar Zajednice između pojedinih zemalja radi zaštite sopstvenih interesa predstavlja dalji dokaz o osetljivoj prirodi Evropske zajednice. Štaviše, njena politika u odnosu na zemlje „trećeg sveta“ ukazuje na njenu težnju za dominacijom i eksploatacijom ovih zemalja.

„Neomarksisti“ i drugi elementi su tvrdili da je Zajednica dokaz o „izmenjenoj“ situaciji, stvorenoj internacionalizacijom proizvodnje, kapitala i rada. Pierre Jalee u svojoj poslednjoj knjizi,<sup>4</sup> na primer, tvrdi da je interna kohezija samoga imperijalističkog sistema „potreba koja zamenjuje svaki antagonizam“<sup>5</sup>. Ovom prilikom ne nameravamo da raspravljamo o ovoj tvrdnji — ostavljamo to za kraj. Dovoljno je ako kažemo da „jedinstvo“ nosilaca monopola u imperijalističkom sistemu predstavlja suprotnost između izraza i stvarnosti. Monopoli imaju zajednički interes u borbi protiv soci-

<sup>3</sup> Lenin, *Selected Works*, Vol. I, str. 622—665

<sup>4</sup> P. Jalee, *Imperialism in the Seventies*, Third Press (New York, 1974)

<sup>5</sup> P. Jalee, *naved. delo*, str. 193

jalizma i nacionalnog oslobođenja, samo na osnovu unutarne suprotnosti kapitalizma, koja se *ogleda* u borbi za tržišta i izvore sirovina. U kritičnim vremenima, ovo se razrešava ratom.

Bilo kako bilo, evropska integracija je u to vreme bila podložna američkoj kontroli i ekonomskim interesima, koji su želeli rekonstrukciju Evrope samo da bi je lakše eksploatisali. Nije moglo biti drukčije. Sve koristi koje bi Evropa zadobila, imale su vrednost njenog učvršćivanja protiv snažnih napada socijalizma. Tako je kroz Marshallov plan Amerika ubacila u Zapadnu Evropu velike neposredne investicije i ustanovila svoju desantnu bazu unutar evropskog tržišta. Na taj način je razvijala osnovu za delovanje transnacionalnih kompanija u samom tržištu, kroz politiku multilateralizma.

Do 1967. godine SAD su ostvarile 1,2 milijarde godišnjeg trgovinskog viška trgujući sa EEZ (Evropskom ekonomskom zajednicom) u periodu od 1958. do 1967. godine. U 1969. godini, EEZ je otkupila od SAD robu u vrednosti od 7 milijardi dolara, a prodala im za svega 5,8 milijardi. Dok se američki izvoz u Evropsku oblast slobodne trgovine povećao za svega 3,9 odsto, a u ostali deo sveta za samo 9,7 odsto, dotle je to povećanje za EEZ iznosilo 13,9 odsto. U isto vreme je izvoz iz EEZ u SAD opao za 1,4 odsto, dok je za ostali deo sveta povećan za 8,5 odsto.

U pogledu izvoza kapitala, neposredna američka ulaganja u Evropi povećala su se za 400 odsto u periodu od 1958. do 1967. godine — od 1,9 milijarde, na više od 9 milijardi; za to isto vreme američka ulaganja u ostale delove sveta samo su udvostručena. Ovo je iz osnova izmenilo pozicije iz 1956. godine, kada su evropska ulaganja u SAD prevazilazila američka ulaganja u Evropi. Ova neposredna ulaganja SAD vršile su transnacionalne kompanije. Prodaja ovih kompanija unutar EEZ dostizala je oko 60 milijardi dolara godišnje. Što je bilo još važnije, kompanije su, zbog svog prisustva u EEZ, bile u mogućnosti da koriste evropski kapital za lokalna ulaganja i na taj način ga iskoriste za eksploataciju radničke klase u Evropi.

Evropsko reagovanje je delimično bilo u osnivanju Evropskog zajedničkog tržišta, ali, kao što je Servan-Schreiber istakao u svojoj knjizi *The American Challenge*,<sup>6</sup> to nije zaustavilo američko prodiranje na evropsko tržište. Naprotiv, američka nadmoćnost u oblasti

<sup>6</sup> Servan-Schreiber, *The American Challenge*, Penguin (London, 1969)

nauke i tehnologije dovela je Ameriku u dominantan položaj. Stvaranje EEZ ne samo da nije predstavljalo prepreku, već je doprinelo uspehu američkih kompanija, koje su koristile prednost uvećanog tržišta u njoj. Štaviše, prihod od ulaganja je bio veći u Evropi od onog u SAD, a to je bio dovoljan razlog da se deluje unutar tržišta, organizujući transnacionalne kompanije da vrše ulaganja na licu mesta.

Stvaranje EEZ nije imalo samo značaj u pogledu postavljanja prepreka prema trećim zemljama, uključujući i SAD, već i u pogledu veza s „trećim svetom“. EEZ je zaključila sporazume o „slobodnoj trgovini“ s teritorijama bivših kolonija. Ovi neokolonijalistički aranžmani omogućili su Evropi da produži zajedničku eksploataciju bivših kolonija, pod pokroviteljstvom američkog imperijalizma, koji je koristio prisustvo svojih kompanija unutar EEZ radi neposrednog učestvovanja u eksploataciji ovih neokolonija. Ovo je, naravno, bilo sasvim odvojeno od njihovih neposrednih poslova s neokolonijama.

Uvećanje Zajednice ulaskom Velike Britanije, i još dveju evropskih zemalja, stvorilo je uslove za širenje ovih neokolonijalističkih veza između Evrope i 46 bivših kolonija u Africi, na Karibima i Pacifiku (ACP). Skoro zaključen sporazum u Lomeu predstavlja rezultat ove nove reorganizacije proširene Evrope. Glavna postavka ovakvih veza je u održavanju neokolonijalističkih odnosa pomoću „tehničke pomoći“ i „trgovinskih prednosti“, kojim Evropa osigurava sebi tržišta, snabdevanje sirovinama i mogućnost izvoza kapitala.

Mada su, prema posleratnoj multilateralnoj strategiji, SAD imale interesa da obezbede svojim mlađim partnerima ovakve mogućnosti, suprotstavljajući se socijalističkim zemljama, i same Sjedinjene Države su imale interese u njima. To je bio razlog zbog koga je predsednik Nixon tražio da njegovi predstavnici u Evropi zahtevaju da EEZ napusti ideju o isključivanju Amerike u zadobijanju „uzvratnih prioriteta“ za tzv. „bescarinski uvoz“ sirovina i poljoprivrednih proizvoda iz 46 zemalja ACP.<sup>7</sup>

U Aziji su SAD imale interesa da pretvore Japan, od jedne pobeđene zemlje, u mlađeg partnera u multilateralnom sistemu. Prvo su pokorile japanske kapitaliste, ali su ih kasnije ohrabrile, pružajući im podršku. Ovo je bilo neophodno zbog globalne politike „sprečavanja komunizma“ u Jugoistočnoj Aziji i konfrontacije s Narodnom Republikom Kinom. Pre nego što je Japanu

<sup>7</sup> Telex Africa, Newsletter from Brussels, oktobar, 1974

dodeljena ova uloga, međutim, američki imperijalizam je uneo u njega ogromna sredstva u neposrednim ulaganjima i tehnologiji i koristio ga kao odskočnu dasku za neokolonijalističko pokoravanje Jugoistočne Azije. Mršava američka ulaganja u Japanu 1950-tih godina, 1960-ih su dostigla velike razmere. Tako su, od tekuće procene investicija od 7 milijardi dolara, SAD kontrolisale 60—70 odsto. Ovo se sprovodi američkom kontrolom nad bankama u Japanu. Američka politika je bila u stvaranju uslova koji će dovesti do ekonomskog razvoja Japana, dok će džinovske kompanije Sjedinjenih Država, same ili udružene, komandovati odozgo. Iz tog razloga je veći deo velikih vojnih sredstava za vijetnamski rat otišao u Japan umesto u sam Vijetnam, što je obezbedilo velike sume novca japanskoj industriji kroz povećanu kupovnu moć u celoj oblasti Jugoistočne Azije.<sup>9</sup> Ovo je na direktan način podržavalo američku imperijalističku strategiju „sprečavanja komunizma” u Jugoistočnoj Aziji, ali je delovalo i kao podstrek njenoj oslabljenoj privredi. Na tabeli I prikazan je obim ovih vojnih sredstava.

Tabela I

*Američka vojna sredstva utrošena u Japanu i Vijetnamu 1964—1969 (u milionima dolara)*

Godina	Japan	Vijetnam
1964.	321	64
1965.	346	188
1966.	484	408
1967.	538	564
1968.	581	558
1969.	320	303

Izvor: Halliday i McCormack; *Japanese Imperialism Today*, str. 11.

Kao rezultat ovoga, SAD su ostvarile veliki dobitak od svojih investicija u celoj oblasti. Njihovo potčinjavanje Japana na polju tehničkih veza, patenata i licenci, bilo je ogromno. U toku dve decenije, od 1950—1970,

<sup>9</sup> J. Halliday & G. McCormack, *Japanese Imperialism Today*, Penguin, (London, 1973), str. 11.

Japan je platio deset puta više nego što je uvezao, u vidu isplata za licence. Isplatio je 3,175 miliona dolara američkim kompanijama, dok je primio od SAD svega 279,2 miliona. Japan je pokušavao da premosti ovaj jaz, ali je to išlo vrlo sporo. Položaj SAD je još uvek bio hegemonistički.<sup>9</sup>

Tako je Japan, u budžetskoj godini 1970, isplatio 506,1 miliona dolara za uvoz tehnologije (17,7 odsto više nego 1969), dok je njegov izvoz tehnologije iznosio 69 miliona dolara, što je predstavljalo 27,7 odsto više nego u 1969. godini. Veliki deo japanskih isplata morao je da ide u SAD, jer je gotovo 70 odsto od 2,563 tehničkih sporazuma koje je on potpisao sa stranim interesima, u periodu između 1949. i 1963, bilo sklopljeno s američkim kompanijama. Po rečima Hallidaya i McCormacka citiranih u *Far East Economic Review*, „reciprocitet je u ovoj oblasti bio minimalan”.<sup>10</sup>

Uprkos ovome, zbog relativno slabih neposrednih američkih ulaganja u Jugoistočnoj Aziji u poređenju s ulaganjima u drugim delovima sveta (2,3 odsto), američka politika je još uvek bila usmerena na jačanje Japana radi „učvršćivanja reakcionarnih režima”, kao i „smirivanja u ovoj oblasti”. Ovu je politiku najbolje izrazio sam Eisenhower: „Jedna od najboljih mogućnosti da Japan razvije svoju trgovinu, predstavlja slobodna Jugoistočna Azija koja se razvija. S jedne strane, postoji velika potreba z sirovinama, a sa druge, za prerađevinama. Obe ove oblasti se znatno dopunjuju. Jačanjem Vijetnama i bezbednosti Južnog Pacifika i Jugoistočne Azije, mi postepeno razvijamo veliki trgovinski potencijal između ove oblasti i visoko industrijalizovanog Japana, što je u obostranom interesu. Tako će biti obezbeđena sloboda u oblasti Zapadnog Pacifika.”<sup>11</sup>

Jasno je da multilateralni imperijalizam, predvođen Amerikom, zavisi od pokoravanja većih masa naroda Azije, Latinske Amerike i Afrike. Drugi sloj nezavisnih zemalja kao što su Portugalija, Španija i Turska, bile su gurnute na dno sistema, da bi mu služile. Štaviše, zemlje kao što je Portugalija bile su pridodate NATO paktu radi gušenja oslobodilačkih pokreta u Africi, za dobro moćnih, imperijalističkih zemalja. Amerika je mogla sebi da osigura uspeh ovakve politike pokoravanja i eksploatacije samo pomoću ratne mašinerije.

<sup>9</sup> J. Halliday & G. McCormack, *naved. delo*, str. 12.

<sup>10</sup> J. Halliday & G. McCormack, *naved. delo*, str. 13.

<sup>11</sup> H. Magdoff, *The Age of Imperialism*, Monthly Review New York, 1969), str. 53.

Kao što smo videli, posleratni period je karakterisala pojava „bipolarnog sveta“, u kome je podela na kapitalistički i socijalistički svet postala još veća. Kraj rata je doneo razaranja nekih kapitalističkih zemalja od strane drugih. Sovjetska odbrana Istočne Evrope imala je za posledicu integraciju istočnoevropskih zemalja u socijalistički sistem, zajedno sa priključivanjem azijskih narodnih republika socijalističkom svetu, što je dovelo do panike u imperijalističkom taboru.

Američka strategija je još 1920-ih godina predvide-la opasnost koju Sovjetski Savez predstavlja za imperijalistički sistem. W. C. Bullit, savetnik predsednika Roosevelta je 1938. godine izjavio: „Svaki put kada Sovjetski Savez proširi svoju moć na jednu novu oblast ili zemlju, Amerika i Velika Britanija izgube jedno tržište”.<sup>12</sup> Bilo je jasno da su promene koje su se odigrale u svetu, uključujući one posle drugog svetskog rata, poremetile ravnotežu snaga, koja se morala održati ako je imperijalizam kao sistem trebalo da se održi. Ovu je postavku podržalo i samo američko ministarstvo odbrane u jednoj izjavi o posleratnoj situaciji. „U XX veku došlo je do raspada starog poretka pod dejstvom dva svetska rata, rađanja komunizma koji je imao jak oslonac kako u Evropi, tako i u Aziji, do kraja kolonijalne ere, što je dovelo do stvaranja mnogobrojnih slabih, ali bučnih, nacionalistički nastrojenih novih naroda i do naglih tehnoloških promena, naročito do razvoja nuklearnog oružja. U tom istom periodu, SAD i Sovjetski Savez su počeli da se pojavljuju kao dve vodeće sile. Dugoročna implikacija ovih događaja bila je da su američki nacionalni interesi zahtevali od nas da prihvatimo i obavljamo teške obaveze svetske sile. Druga implikacija je bila da je naš najvažniji međunarodni interes postalo obnavljanje relativno stabilne međunarodne situacije, jedne nove ravnoteže snaga, koja treba da zameni onu koja je bila uništena zbog događaja u periodu od četiri decenije posle prvog svetskog rata.”<sup>13</sup>

Postojale su dve pretnje ovoj „relativno stabilnoj situaciji”, kojoj se trebalo suprotstaviti: komunizam u Evropi i Aziji i oslobodilački pokreti u „trećem svetu”. Ratna mašina, koja je stavljena u pogon, uzela je ove pretnje kao osnovu za vojnu strategiju „slobodnog sveta”, da bi zaštitila i zadržala u svojim sferama veći deo neokolonijalnog sveta, u cilju eksploatacije pod američkim pokroviteljstvom i hegemonijom.

<sup>12</sup> Citira L. C. Gardner, *Economic Aspects of New Deal Diplomacy*, University of Wisconsin (Madison, 1964), str. 261.

<sup>13</sup> Citira Magdoff, *naved. delo*, str. 116.

Primeni politike antikomunizma trebalo je pristupiti sa tri stanovišta.<sup>14</sup> Prvo, rehabilitacijom „savezničkih” armija i njihovim priključivanjem savezu (koji su predvodile SAD; drugo, osnivanjem mreže vojnih saveza i baza oko socijalističkog tabora; treće, pribavljanjem oružja i ljudi radi održavanja te mreže. Ovi su ciljevi postignuti ustanovljavanjem Marshallovog plana i Severnoatlantske savezničke organizacije (NATO), kao i pridobijanjem Japana, potpisivanjem mirovnog ugovora 1951. godine. NATO je dalje bio dopunjavan osnivanjem niza vojnih saveza širom sveta. Ovo uključuje Organizaciju saveza Jugoistočne Azije (SEATO), Organizaciju centralnog saveza (CENTO ili Bagdadski pakt), kao i veliki broj bilateralnih ugovora radi „uzajamne odbrane i pomoći” s mnogim marionetskim vladama kao što su turska, pakistanska, filipinska, formoska, japanska, španska i druge. Na ovaj način su SAD dobile na korišćenje 1.400 stranih baza, u više od 30 zemalja. Ove baze staju gotovo 4 milijarde dolara, a osoblje čini oko jedan milion američkih vojnika.<sup>15</sup>

Za održavanje ovih baza i njihovo snabdevanje vojnom opremom kao i za istraživanja i razvoj novih vrsta oružja, trošene su ogromne sume novca. U ovom poslednjem poduhvatu, američki vojni interesi i interesi krupne industrije bili su zajednički. Velike sume novca utrošene na istraživanja i razvoj oružja, slivale su se u džepove velikih kompanija preko ugovora za potrebe vojske. Ocenjuje se da su od vrhunskih 100 saugovarača Ministarstva odbrane (DOD), samo u budžetskoj 1971. godini, 39 bile transnacionalne kompanije. To su kompanije General Dynamics, Lockheed i General Electric. Ova poslednja je sama imala preko 13 posto ugovora, čija je vrednost iznosila preko 4 milijarde u prodaji.<sup>16</sup> Štaviše, istraživanja koja su se vršila za vojne ciljeve o državnom trošku, povremeno su stavljana na raspolaganje ovim kompanijama za privatnu upotrebu, radi razvijanja prekomorskih tržišta.

Kao što je slučaj sa svakim izumirućim imperijalizmom, vojni zahtevi i potrebe odbrane odnose sve veći deo nacionalnog kolača, sve do tačke kada se sistem može održati samo povećanjem vojnih rashoda i potrošnje. Ni američki imperijalizam ne predstavlja izuzetak u tom pogledu. Profesor J. D. Bernal primećuje da „osta-

<sup>14</sup> P. A. Baran & P. A. Sweezy, *Monopoly Capital*, Penguin (London, 1969), str. 189.

<sup>15</sup> P. A. Baran & P. A. Sweezy, *naved. delo*, str. 63.

<sup>16</sup> Jonathan F. Holloway, *International Studies Quarterly Journal*, tom 16, br. 14, decembar 1972, str. 491.

je gorka činjenica (do granica koje su ranije bile neverovatne) da su istraživanja u kapitalističkim zemljama potčinjena vojnim potrebama. U primeni istraživačkog rada, ovaj vojni aspekt je još više izražen. Sada je istraživačko-razvojni rad u Sjedinjenim Državama i V. Britaniji znatno više posvećen specifično vojnim potrebama nego što je to bio slučaj pre rata.<sup>17</sup> Tako su američka državna sredstva za vojni istraživačko-razvojni rad skočila sa 5 miliona funti u 1937 godini, na 2,800 miliona funti, a u V. Britaniji od 1,5 miliona funti, na 246 miliona funti za isti period.<sup>18</sup> Ove se cifre množe više puta ako uzmemo u obzir troškove drugih imperijalističkih zemalja.

Možda je najkritičniju oblast za imperijalističku ratnu gotovost predstavljalo gušenje nacionalnih oslobodilačkih pokreta. Nema sumnje da je celokupna multilateralna strategija bila usmerena na održavanje ostataka eksploataisanog, neokolonijalnog „trećeg sveta” pod čvrstom imperijalističkom kontrolom. Ovo smo već prikazali. Strategija „sprečavanja komunizma” je imala za cilj da obezbedi neokolonijalne rezerve od mogućih pretinji. Vojni kompleksi koji je izgrađen u posleratnom periodu i razne taktike upotrebljavane u „trećem svetu”, bili su usmereni ka realizaciji ove strategije. Poljoprivredni proizvodi i industrijske sirovine „trećeg sveta”, bili su od vitalnog značaja za multilateralni imperijalizam. U stvari, bez ovakve neokolonijalne kontrole tih izvora i ne bi moglo biti imperijalizma. Mnogi govornici na Zapadu ističu ovu činjenicu. Činjenica da je posleratni period bio okarakterisan potrebom imperijalizma da spreči svako ugrožavanje imperijalističkih interesa u „trećem svetu”, predstavlja i samu istoriju tog perioda.

Robert McNamara, američki ministar rata je 1966. godine izneo da je samo u prethodnoj deceniji bilo „149 ozbiljnih unutarnjih pobuna” u „trećem svetu”. Richard Barnett tačno ukazuje na to da je, prema njegovim analizama, većina političkog nasilja od 1945. godine bila ne među državama, već unutar država, u vidu ratova koji se mogu okarakterisati kao ratovi za nacionalno oslobodjenje, a protiv imperijalizma.<sup>19</sup> Modelski beleži 65 „značajnih oružanih sukoba” u periodu između 1945. i 1970. godine, koje on naziva nacionalnim ratovima.<sup>20</sup> U

<sup>17</sup> J. D. Bernal, *Science in History*, Penguin (1965), tom IV, str. 846.

<sup>18</sup> J. D. Bernal, *neved. delo*, str. 847.

<sup>19</sup> Richard J. Barnett, *Intervention and Revolution*, Paladin (London, 1972), str. 15.

<sup>20</sup> Modelski, *Journal*, beleška 37.

stvari, prema američkim novinskim i svetskim izveštajima, ovi su ratovi bili stalna pojava još od kraja drugog svetskog rata. U izveštajima se konstatuje: „Od kada su SAD ušle u drugi svetski rat, bile su samo tri kalendar-ske godine — 1956, 1957. i 1959. u kojima je zemlja bila u miru i kada njene oružane snage nisu uzimale učešće u sukobima stranih zemalja. Američki vojnici, avioni i brodovi, intervenisali su za poslednje 32 godine u gotovo svim krajevima sveta — u Evropi, Africi, na Bliskom Istoku i u Latinskoj Americi.”<sup>21</sup>

Ovi su sukobi protkali celokupnu istoriju američkog imperijalizma od kraja drugog svetskog rata i skoro su svi predstavljali ratove za nacionalno oslobodjenje, a ne, kao što ih je nazvao McNamara, „unutarnje sukobe”. U suzbijanju ovih ratova, SAD nisu koristile samo svoju ratnu mašineriju, već i svoje marionetske armije, koje su držali sitnoburžoaski režimi neokolonija. Glavna i objektivna uloga ovih režima je da očuvaju, šire i bore se za imperijalizam, protiv revolucionarnih narodnooslobodilačkih pokreta i izgradnje socijalizma u neokolonijama. Armije ovih marionetskih vlada su dobijale obuku i opremu modernog NATO oružja i održavale su se na osnovu zvanične pomoći koju su dobijali od SAD i drugih imperijalističkih režima. Staviše, ovu su pomoć koristile marionetske mini-armije za unapređivanje imperijalističke industrije oružja, na obostranu korist američke industrijske i vojne sprege i, u nešto manjem obimu, interesa sitne buržoazije u kolonijama „trećeg sveta”. Na taj način je sitna buržoazija odigrala svoju istorijsku ulogu pravog agenta imperijalizma.

Inostrana pomoć, koja je prvobitno bila za vojne ciljeve, rasla je iz godine u godinu. Na tabeli II je prikazana američka ekonomska i vojna pomoć marionetskim armijama u periodu od samo deset godina.

Tabela II

*Američka ekonomska i vojna pomoć od 1. jula 1957. do 30. juna 1967. godine*

Za:	Milljarde dolara	Procenti
Razvijene zemlje	7,5	13
Zemlje „klijenti”	20,7	37
Sve ostale nerazvijene zemlje	27,8	50
	56,0	100

Izvor: Magdoff, *naved. delo*, str. 124. Za detalje o „zemljama klijentima”, vid. Magdoff.

<sup>21</sup> *US News & World Reporter*, februar 12, 1975, str. 24—25.

Obim ove vojne pomoći se može oceniti prema američkim izdvajanjima sredstava za samo 1972. godinu. U toku te godine je četrdeset pet zemalja primilo pomoć na osnovu jednog jedinog programa, Programa za vojnu pomoć (MAP), koji je, u celosti, iznosio 545 miliona dolara. Od ovoga je 38 miliona dolara utrošeno na obuku, a ostatak na „opskrbu i operacije“, što je uključivalo i snabdevanje oružjem i oružanim sistemima. Najveću stavku su predstavljala vozila i oružje u iznosu od 114 miliona dolara, municija (109 miliona) i avioni (65 miliona). Prema Lenonu Siegalu, većina ovih sredstava je upućena u zemlje „prvih linija odbrane“, savezničke zemlje koje okružuju Kinu i Sovjetski Savez. Od ukupnog Programa, 68 odsto je dodeljeno Istočnoj Aziji, a 20 odsto za Bliski Istok (uključujući Grčku i Tursku), za Kambodžu (180 miliona dolara), za Južnu Koreju (150 miliona) i za Tursku (60 miliona dolara).<sup>22</sup>

Pored MAP-a, postojali su i drugi programi za pomoć. Bio je Program viškova, po kome je onaj deo opreme koji je bio proglašen za „višak“ u Sjedinjenim Državama, bio „poklanjan“; u 1969. godini to je iznosilo čak 54 miliona dolara. Godine 1970. je određena gornja granica od 300 miliona dolara za ovaj program. Postojao je i program za pomoć, koji je osnovala armija, i koji je samo u 1972. godini iznosio 2,3 milijarde dolara; on je bio povezan s programom za rat u Vijetnamu, za zemlje Indokine. Inostrane vojne prodaje, koje je finansirala Import-eksport banka, kao „prodaje“ uglavnom za Nemačku i Izrael, senator Fulbright je procenio na 750 miliona godišnje. U 1971 godini prodaje su podrazumevale 416 miliona dolara u komercijalnim prodajama koje nisu bile državne, a 1,173 milijarde dolara u državnim prodajama. Za 1972. godinu procene su iznosile 2,83 milijarde dolara.

Uz to je postojala i Ekonomska pomoć za održavanje bezbednosti, političko-vojna pomoć, procenjena na 583 miliona dolara za 1972. godinu, a namenjena „mirovnim programima“, javnoj bezbednosti i deviznoj pomoći marionetskim režimima u Jugoistočnoj Aziji, Izraelu i Jordanu. Ovome treba dodati i organizaciju Hrana za mir, koja se na kraju svela na vojnu opskrbu. Ovi su fondovi, ostvareni putem prodaje američke robe, procenjeni na 120 miliona dolara godišnje u toku osam godina. Zemlje koje su primale pomenutu pomoć su, uglavnom, Južna Koreja, Južni Vijetnam, Kambodža i Tajvan.

<sup>22</sup> Lenon Siegal, Steve Weissman (Editor) *The Trojan Horse*, Ramparts (New York, 1974), str. 204.

Postoji i nekoliko drugih programa po kojima se marionetski režimi još uvek održavaju, na primer, Program za brodske zajmove, na osnovu koga se marionetski „saveznici“ snabdevaju brodovima i za koji je u 1972. godini dodeljeno 90 miliona dolara. Grupe za vojnu pomoć i misije u ovim zemljama primile su 1972. godine 16 miliona dolara, a 57 miliona dolara je utrošeno na međunarodne vojne štabove.<sup>23</sup>

Kao što je već ranije napomenuto, ovi programi za „pomoć“ su znatno pomogli prodajnim aktivnostima gigantskih kompanija. Samo je program za vojnu pomoć donosio oko 1 milijardu dolara godišnje američkim proizvođačima, a pomorskim koncernima oko jedne četvrtine njihovog ukupnog prihoda od izvoza. Godine 1971. Ministarstvo odbrane sklopilo je ugovore za 175 miliona dolara sa korporacijom McDonnell-Douglas za avione, 116 miliona dolara sa kompanijom General Electric za avionske motore, 61 milion sa Lockheedom, za avione i troškove njihovog održavanja, 89 miliona sa Belltellicore za helikoptere, 10 miliona sa Chryslerom za vozila itd.<sup>24</sup> Štaviše, 20 od vrhunskih 25 saugovarača u 1971. godini bili su sa spiska glavnih američkih snabdevača oružjem i opremom za vojnu pomoć, subvencije i programe prodaje.<sup>25</sup>

(Dan Nabudera, „Multilateral imperialism“, *The Political Economy of Imperialism*, ZED Press — Dar es Salaam, 1978, gl. XV, str. 154—163)

Prevela Jovana Pajević

<sup>23</sup> Lenon Siegal, Steve Weissman (Editor) *naved. delo*, str. 204

<sup>24</sup> *Wall Journal*, 1971

<sup>25</sup> J. A. Holloway, vidi belešku 16.

Dan Nabudera

## NEOKOLONIJALIZAM U USLOVIMA MULTILATERALNOG IMPERIJALIZMA

U glavi IX—XI razmotrili smo kako je monopolski kapital podelio svet radi iznalaženja mogućnosti za izvoz finansijskog kapitala, zadobijanje izvora sirovina i otkrivanja damping tržišta za svoju jeftinu robu. Jedini podstrekač svih ovih delatnosti je bio finansijski kapital. Prilikom iznalaženja mogućnosti za izvoz kapitala, finansijska oligarhija posmatra taj kapital kao „višak” isključivo u tom smislu da se on može korisno upotrebiti samo u kolonijama, a ne zato što ga „ima isuviše” u metropoli. Ideja o prezasićenosti kapitala ne pripada Marxu, već klasičnim, buržoaskim i drugim ekonomistima devetnaestog veka.

Kao što smo videli, pitanje jeftine hrane i jeftinih sirovina i drugih materijala, postalo je od vrhunskog značaja za monopolski kapitalizam, zbog čega je došlo do pritiska na kolonije. Pošto se od ovih proizvoda nije moglo doći na jeftin način u „centru”, oni su se morali dobiti iz kolonija. U metropoli je monopolsko vlasništvo nad zemljom osiguravalo zemljoposjednicima apsolutnu i diferencijalnu rentu, što se nije poklapalo s profitnom stopom industrijskih kapitalista, i sprečavalo na taj način kapitalna ulaganja u zemlji. Takvo stanje je doprinosilo povećanju nadnica i još više poskupljivalo proizvodnju sirovina, tamo gde je ona bila moguća.

Finansijska oligarhija je nastojala da to prevaziđe time što je neposredno „posedovala” zemlju u kolonijama, gde nije bilo kapitalističkih, monopolskih zemljoposjednika. U većem delu Afrike, zbog dugogodišnje

trgovine robljem, zemlja je uglavnom bila slobodna, a cena joj je gotovo bila ravna nuli. U drugim oblastima, gde su postojali feudalni i polufeudalni zemljoposjednici, ovi su se lako pokoravali zakonima kapitalističkog načina proizvodnje, iako u nešto sputanom obliku; zbog svog oslabljenog položaja, zemljoposjednici su se lako potčinjavali kontroli finansijske oligarhije, koja je kroz razne mehanizme koristila prednosti zaostalog društvenog uređenja.

Najvažnije je, međutim, da je *jeftine radne snage* bilo u izobilju — lako je bilo skrenuti je s proizvodnje za opstanak, na rad za nadnicu. To se moglo postići jedino osnivanjem kolonijalne države, u kojoj je raznim prinudnim merama nepokoreno seljaštvo primorano na rad. Za ovu radnu snagu u izobilju, koja je delimično mogla da opstane na proizvodima svojih imanja, nadnice su morale biti niske, jer su vrednost rada određivali troškovi života i reprodukcije. Ovde je seoska privreda pomogla finansijskoj oligarhiji da održi vrednost radne snage na niskom nivou.

U tome je bila tajna kolonijalne eksploatacije. Ona se produžavala, u izmenjenim uslovima, i u neokolonijalizmu. U doba multilateralnog imperijalizma, finansijska oligarhija sprovodi eksploataciju putem moći finansijskog kapitala koji se izvozi u te zemlje. Iako neokolonija može koristiti socijalističku pomoć, koja ima izvestan značaj, ta se pomoć obično koristi za osnivanje državnih preduzeća u njoj i na taj način, na kraju, pomaže monopolima u njihovim eksploatorskim akcijama. U takvim uslovima je neokolonijalistička eksploatacija postala činjenica „nacionalne nezavisnosti”. Neokolonija ostaje monopol koji štiti finansijska oligarhija celokupnog imperijalističkog sveta.

Pažnju privlači činjenica da je u posleratnom periodu došlo do osetnog pada u proizvodnji poljoprivrednih proizvoda u odnosu na proizvodnju minerala i petroleja. Neki su to pripisali strukturnim promenama, nastalim zbog „naučne i tehnološke revolucije” koju je izazvalo „takmičenje između dva svetska sistema”. Kao što smo ranije napomenuli, ovaj tehnološki razvoj je bio korišćen kao oružje za kontrolu sirovinskih resursa i tržišta, od strane transnacionalnih monopola. Samo su ovi monopoli, koji imaju vođstvo u određenim tehnološkim oblastima, u mogućnosti da se takmiče za kontrolu industrijskih sirovina i strateških materijala potrebnih za unosno investiranje u domaćim industrijama.

Uprkos činjenici da je opala proizvodnja čitavog niza poljoprivrednih proizvoda, na primer, drveta, kože i vune, usled napretka nauke koji je doveo do štednje ovih materijala i do iznalaženja sintetičkih zamena za njih, poljoprivredna proizvodnja ipak nije zanemarljiva.<sup>1</sup> S jedne strane, izvestan broj monopola, kao što su Unilever i Nestles, angažovani su u proizvodnji prehrambenih proizvoda, na primer, jestivog ulja, kakao praha, kafe, banana itd.; svi su oni zaslužni za održavanje niskih cena. S druge strane, artikli kao što je guma, još uvek predstavljaju značajan poljoprivredni proizvod za industrijalizovani Zapad.

U posleratnom periodu proizvodnja mineralnih i petrolejskih produkata dobija sve veći značaj. To je dovelo do unutrašnje borbe u metropoli za kontrolu izvora ovih materijala. O tome svedoči činjenica da je proizvodnja nafte u imperijalističkom svetu znatno porasla, od 829 miliona tona 1969, na 1,880 miliona tona 1970. godine. U kapitalističkim zemljama proizvodnja je porasla za 45 odsto, dok je to povećanje u zemljama „trećeg sveta” iznosilo 300 odsto. To ukazuje na veliki značaj ovih proizvoda za imperijalističku industriju.

Nafta, pored njene upotrebe kao proizvoda petroleja, predstavlja važnu sirovinu i u proizvodnji hemijskih produkata kao što su plastične mase i veštačka vlakna. U ovoj oblasti je došlo do krupnih ulaganja, koja su dovela do brzog razvitka hemijske proizvodnje u toku 1960-tih godina. Firma Du Pont je, na primer, trebalo 20 godina da razvije sintetički materijal kiana, uz krupna ulaganja od 75 miliona dolara. Na osnovu sadašnjeg razvoja, ocenjuje se da će do 1975. godine u Sjedinjenim Državama doći do povećanja od 40 odsto u proizvodnji plastičnih masa, u poređenju s proizvodnjom 1965, petrohemijskih proizvoda za 35 odsto, a sintetičkih vlakana 30 odsto.

Japan je takođe brzo razvio petrohemijsku industriju, koja je potpuno zavisna od uvozne nafte iz Afrike, Azije i Latinske Amerike. Ocenjeno je da se očekuje dupliranje proizvodnje etilena od 1968. do 1975. godine, dok će to povećanje za plastične mase iznositi 150—175 odsto. Očekuje se da će, u istom periodu, proizvodnja sintetične gume porasti za 120 odsto, a sintetičnih vlakana za 200 odsto. Takođe se predviđa povećanje proizvodnje sintetične hartije i sintetičnih prote-

<sup>1</sup> E. A. Tarabrin, *The New Scramble for Afrika*, Progress (Moscow, 1974), str. 140.

ina iz nafte u Japanu.<sup>2</sup> Zemlje „trećeg sveta”, s poznatim rezervama u iznosu 75 odsto celokupnog svetskog petroleja su, prema tome, od najvećeg značaja za imperijalističku globalnu strategiju.

Metali aluminijum i bakar su materijali od vitalnog značaja za elektromašinsku, elektronsku, avionsku i raketnu industriju. U 1972. godini proizvodnja aluminijuma je iznosila 9 miliona tona. Proizvodnja bakra se znatno uvećala. Američka proizvodnja prečišćenog bakra se povećala za 20,5 odsto, britanska za 16,8 odsto i japanska za 14,6 odsto. Zbog razvoja pomenutih industrijskih grana došlo je do odgovarajućeg povećanja potražnje vatrostalnih metala kao što su vanadijum, nobijum, tantal, molibden, tungsten, selen, cirkon i dr.

Za monopole su takođe od velikog značaja i rude gvožđa, mangana, hroma, kobalta i kalaja, koje se koriste u čeličnoj industriji. Visokokvalitetne rude se mogu naći samo u zemljama „trećeg sveta” i u njima je moguća proizvodnja po niskim cenama. Smatra se da će do 1980. godine gotovo 50 odsto potreba za rudom gvožđa u Sjedinjenim Državama doći iz inostranstva, a do 2000. godine i 75 odsto, većinom, naravno, iz neokolonijalnog zaleđa.<sup>3</sup>

Od daleko većeg su značaja izvori strateških materijala koji se mogu naći u neokolonijalnom svetu. Značaj ovih materijala je u njihovom korišćenju u stanju rata. Magdoff ističe da se na spisku koji je sačinilo američko ministarstvo odbrane nalaze 62 od ovih materijala od kritičnog strateškog značaja; 52 od njih se mogu naći samo van zemlje — tri četvrtine u zemljama „trećeg sveta”.<sup>4</sup> Najveći broj ovih materijala potreban je za mlazne motore, gasne turbine, nuklearne reaktore itd. Samo za mlazne motore potrebno je šest od ovih materijala — tungsten, nikl, hrom, molibden i kobalt. Razvoj nuklearne industrije takođe zavisi od strateških materijala koji se uglavnom mogu naći u Africi. To su uranijum, torijum i litijum. Na tabeli I je prikazan relativan raspored ovih sirovina i procena afričkih rezervi kao dela ukupnih rezervi kapitalističkog sveta.

<sup>2</sup> P. Jalee, *Imperialism in the Seventies*, Third Press (Moscow, 1974), str. 140.

<sup>3</sup> E. A. Tarabrin, *naved. delo*, str. 145—146.

<sup>4</sup> H. Magdoff, *The Age of Imperialism*, Monthly Review (New York, 1969), str. 43—49.



Tabela I

Procene rezervi mineralnih sirovina u 1971. godini

Mineral	Jedinica	Sve kapita- lističke zem- lje i zemlje u razvoju	Afrika	Afrički udeo u procentima
Nafta	milioni tona	72,708.00	7,828.7	11.0
Gas	000 miliona m <sup>3</sup>	32,948.6	5,462.0	17.0
Ugalj	milioni tona	2,694,544.00	88,156.0	4.0
Gvozdena ruda	—	212,397.00	30,825.0	12.0
Mangan	—	984.00	403.2	41.0
Bakar	—	253.20	95.7	39.0
Cink	—	129.80	7.1	6.0
Hromiti	—	1,050.20	1,161.5	80.0
Grafiti	—	158.60	23.7	15.0
Kobalt	—	2.40	2.0	87.0
Boksit	—	9,682.00	3,350.0	30.0
Azbest	—	93.50	13.7	14.0
Titan	—	659.50	401.5	60.8
Kalaj	—	5.90	0.3	19.0
Olovo	—	49.90	4.4	5.5
Antimon	—	1.56	0.34	21.5
Niobijum	hiljade tona	9,692.00	1,975.0	20.3
Tantal	—	69.40	57.9	83.0
Berilijum	—	521.00	68.0	13.0
Litijum	milioni tona	18.40	2.7	15.0
Uranijum	hiljade tona	587.00	251.8	31.6
Fosfati	milioni tona	44,498.20	26,028.8	60.0

Izvor: E. A. Tarabrin, *The New Scramble for Africa* (Moscow, 1974)

Borbu za kontrolu tih resursa čini izuzetno značajnom činjenicom da, pored neposrednih vojnih i industrijskih potreba, Sjedinjene Države nastoje da nagomilaju posebno one sirovine kojih nema dovoljno. Potreba za uranijumom se, na primer, povećala jer će budući izvori električne energije verovatno biti atomske centrale. Ocenjuje se da će ukupan kapacitet ovih postrojenja u kapitalističkom svetu porasti od 27 miliona kilovata u 1969, na 345 miliona kilovata u 1980. godini.

Značaj ovih i drugih sirovina za američku privredu, može se oceniti prema činjenici da se godišnji američki izvoz od 30.000 miliona dolara poklapa s uvozom sirovina u istom iznosu. Uloga jednog jedinog materijala kao što je aluminijum, takođe se može proceniti na osnovu činjenice da predstavlja 3,900 tona od ukupnih 22,900 miliona tona koje proizvodi američka metalurška industrija.

Kao što je već ranije istaknuto, lociranje ovih industrija u kolonijalnom i neokolonijalnom svetu je od najvećeg značaja za Sjedinjene Države, u prvom redu zbog toga što se proizvodi mogu dobiti na jeftin način — rente su niske (u smislu plaćanja dažbina), a radna snaga jeftina. Ovi su faktori od prvorazrednog značaja za omogućavanje održavanja visoke profitne stope monopolista u domaćoj industriji.

Ovde moramo istaći da, suprotno Jaleevom shvatanju, promena u potrebama metropole za određenom vrstom sirovina, uopšte ne znači da se menja i imperijalizam, kao rezultat toga. Kada je Lenjin u svojim raspravama o imperijalizmu ukazao na to da je imperijalizam osvajao kolonije delimično zbog težnje za određenim sirovinama, on nije pri tome mislio da je imperijalizam bio zainteresovan jedino za te proizvode. On je čak podvukao da su kolonije imale značaj kao potencijalni izvori drugih materijala zbog „naglog razvitka tehnike”. Jalee prekomerno podvlači promene u shvatanjima kada ukazuje na to da su Lenjin i Buharin davali „prvenstvo poljoprivrednim sirovinama”, a samo „drugostepeni značaj” mineralima. Lenjin navodi u svojoj analizi da se interes imperijalizma za poljoprivredne sirovine „takođe odnosi na istraživanje novih minerala”. Ovo je, po našem shvatanju, u protivrečnosti sa Jaleevim zaključkom da je „došlo do značajnih promena od vremena kada su se Lenjin i Buharin bavili ovim problemom”.<sup>5</sup> Promena u naglasku sa poljoprivrednih sirovina, na naftu i minerale, predstavlja samo prelaz s jednog tipa materijala na drugi, koji je nastao kao posledica tehničkog razvoja proizvodnih snaga. To ne znači da monopoli nemaju i dalje potrebe za poljoprivrednim artiklima. Videli smo, naprotiv, da oni još uvek u znatnoj meri ulažu u njihovu proizvodnju. Borba neokolonijalnih država s monopolima za kontrolu sirovinskih dobara, postala je legendarna. Preduzete su razne mere „nacionalizacije” protiv izvesnih monopola, koje predstavljaju važan ko-

<sup>5</sup> H. Magdoff, *naved. delo*, str. 50—51.

rak, ali one ne mogu za kratko vreme delovati na interese imperijalizma. Nacionalizacija *per se* ne može izmeniti proizvodne odnose. U najboljem slučaju, zajednička ulaganja se pretvaraju u državne monopole, što nije nepoznato u imperijalističkom „centru”. Postoje i dokazi, kao što je prikazano u glavi XVII da takve „nacionalizacije” pomažu i sami monopoli, da bi se poduprle nacionalističke tendencije. Jalee se da obmanuti ovakvim manevrima, kada pogrešno zaključuje da ovakva opozicija „trećeg sveta” obavezno nanosi štetu interesima monopola.<sup>6</sup> Opozicija ovakve vrste može uroditi plodom jedino kada imperijalizam bude u potpunosti pobeđen u zemljama „trećeg sveta”.

Iako ne smemo potcenjivati dugoročne implikacije ovih protivrečnosti između naroda neokolonijalnih zemalja i imperijalizma, ove borbe ipak ostaju u sferi nagodbi za više cene; kada su one jednom osigurane, obezbeđeni su ogromni novčani dobiti, kao što je pokazalo iskustvo s petrodolarima na Bliskom istoku; ta sredstva ipak na kraju završavaju u imperijalističkim bankama i investicijama. Činjenica da te ogromne novčane mase mogu doprineti samo marginalnom poboljšanju života naroda, predstavlja nesumnjiv dokaz o neodrživosti kapitalističkog puta razvoja za zemlje „trećeg sveta”, pod današnjim uslovima. To je stoga što su imperijalistički monopoli preuzeli u svoje ruke sve mogućnosti za investiranje i monopolisali sva tržišta. Ta sredstva se ne bi mogla uložiti u poljoprivredu ili u druge oblasti za dobrobit masa a da se ne dođe u sukob s interesima monopola.

Borba neokolonijalnih zemalja za „kontrolu” svojih sirovina mora se, prema tome, shvatiti kao smetnja imperijalizmu, koju on, na kraju, okreće u svoju korist. Raymond Vernon ukazuje na ovu pojavu: „Pojačane inicijative vlada manje razvijenih zemalja za kontrolu ključnih faktora u eksploataciji njihovih sirovina, verovatno će se produžiti. Na taj način se mogućnost vlada-domaćina da učestvuju u upravljanju, povećava. Drugo je pitanje, međutim, da li će se zemlje domaćini osećati manje „zavisnim” od spoljašnjeg sveta, ukoliko se samo povećala njihova uloga u upravljanju. Sve dok njihovim proizvodima bude potrebno tržište u stranim zemljama, „zavisnost” će se, na izvestan način, produžiti.”<sup>7</sup>

<sup>6</sup> P. Jalee, *naved. delo*, str. 17, 42.

<sup>7</sup> P. Jalee, *naved. delo*, str. 47.

Treba dodati da sve dok monopoli budu kontrolisali tehnologiju i kadrove potrebne za eksploataciju ovih materijala, imperijalistička kontrola će postojati kao prirodna posledica toka stvari. U vezi s ovim problemom je i pitanje neposrednih monopolskih ulaganja u različite sektore i zemlje. Pravci imperijalističkih ulaganja u zemljama „trećeg sveta”, određeni obimom neposrednog ulaganja u svakom sektoru, naveli su neke na zaključak da izvesni sektori više nisu potrebni ili nisu od vitalnog značaja za imperijalizam. Ako se uzmu američka ulaganja samo u 1970. godini, dobija se sledeća slika: Kanada 29,9 odsto; Evropa (uključujući V. Britaniju) 31,3 odsto; Latinska Amerika 18,8 odsto; Azija 7,2 odsto; Afrika 4,5 odsto i Australija 4,2 odsto. Neposredna američka ulaganja 1964. godine u „trećem svetu” gotovo su potpuno bila u rudarstvu i petroleju, a nešto malo više u preradi i trgovini (primer: Latinska Amerika). U Africi su ulaganja iznosila 51 odsto za petrolej i 21,9 odsto u rudarstvu; u Aziji 65 odsto samo za petrolej i 17,5 odsto u prerađivačkoj industriji; u Latinskoj Americi je taj odnos bio nešto uravnoteženiji — petrolej 35,9 odsto, prerada 24,3 odsto, rudarstvo 12,6 odsto i 10 odsto u trgovini. Po regionima, u Africi je više od pola ovih ulaganja bilo u Južnoj Africi (rudarstvo), Zairu (rudarstvo) i Libiji (petrolej). U Latinskoj Americi veći deo ulaganja je bio u tri zemlje — Brazilu, Meksiku i Argentini.

Obim ulaganja u prerađivačku industriju je, mada nešto manji u odnosu na rudarstvo i petrolej, ipak u stvari povećan. To se povećanje, međutim, mora detaljno razmotriti, da bi se došlo do tipa aktivnosti za koji su zainteresovane SAD. Štaviše, relativno opadanje neposrednih imperijalističkih ulaganja u zemljama „trećeg sveta” između perioda pre rata i početnog posleratnog perioda, ne treba da nam skrene pažnju s činjenice da je veliki deo kapitala utrošen na pomaganje robnog izvoza putem kredita i kratkoročnih zajmova.

Na taj način, mada su opala neposredna ulaganja između 1960. i 1969. godine — sa 33 na 28 odsto, ovo je bilo uravnoteženo kreditnim kapitalom kako privatnih tako i multilateralnih i državnih institucija, u obliku zajmova i garancija eksportnih kredita, čiji se udeo povećao sa 11 na 27 odsto i sa 5 na 14 odsto od ukupnog priliva kapitala. Udeo u kreditima, zajmovima i subvencijama u finansiranju uvoza zemalja „trećeg sveta”, povećao se sa 15 odsto u 1960. na 19 odsto u 1969. godini.

Pinto i Knakal ističu da je ovaj odnos bio još izraženiji u slučaju Latinske Amerike, gde su zajmovi igrali isto tako značajnu ulogu 1960-tih, koliko i strana ulaganja 1950-rih godina. Na taj način, dok je udeo starih ulaganja u ovoj oblasti opao sa 64 odsto na 27 odsto, udeo zajmova je povećan sa 30 odsto na 66 odsto. Uvoz je u ovoj oblasti, prema tome, sve više bio finansiran putem zajmova i subvencija, na trostruko višem nivou od prethodne decenije.<sup>8</sup>

U Africi je slika gotovo ista. Pre rata je inostrani kapital u Africi južno od Sahare iznosio 6 milijardi funti. U posleratnom periodu je tome dodato još 6 milijardi privatnog kapitala (do 1969). Zvanični zajmovi i krediti su od 1960. do 1969. godine dostigli sumu od 10 milijardi dolara, gotovo se udvostručivši u ovom periodu.<sup>9</sup> Tabela jasno ilustruje ovu raspodelu u odnosu na „treći svet“ kao celinu.

Tabela II

*Struktura tokova kapitala u „treći svet“*

	Procenti		Indeks
	1960.	1969.	1969. 1960.
A. Ukupan privatni kapital	38	42	199
1. Ukupna ulaganja	33	28	155
a) neposredna	24	19	148
b) portfeljska	9	9	174
2. Krediti garantovanog izvoza	5	14	466
B. Ukupan institucionalni kapital	59	55	170
1. Ukupni zajmovi	11	27	448
a) od vlade	8	22	475
b) od multilateralnih agencija	3	5	361
2. Subvencije od vlada i agencija	48	28	107
C. Kapital iz socijalističkih zemalja	3	2	150
Ukupan priliv kapitala	100	100	181

Izvor: UNCTAD Pregled međunarodne trgovine i razvoja 1970.

<sup>8</sup> R. Vernon, *Sovereignty at Bay*, Penguin (London, 1971), str. 64.

<sup>9</sup> A. Pinto & J. Knakal, „The Centre-Periphery System Twenty Years Later“ u N. Girvan (ed.) „Dependence and Underdevelopment in the New World and the Old“, ISER specijalno izdanje, tom 22, br. 1, mart 1973, str. 52–53.

Evropski kapital se kretao u drugom pravcu od kapitala američkih monopola. Veći deo tog kapitala, za razliku od američkog, bio je usmeren na poljoprivrednu proizvodnju, trgovinu i razne službe, a manje u neposredna ulaganja. Japanski kapital u „trećem svetu“, poput američkog, više je bio usmeren u energiju, rudarstvo i proizvodnju sirovina, zbog relativnog nedostatka tih izvora u samom Japanu.

Imperijalistička ulaganja u sektor trgovine i službi, sasvim su se izmenila, naročito u Africi. Stari oblik: velike kompanije, deo metropolskog niza kompanija, koje operišu u prekomorskim zemljama, kao što su Smith i Mackenzie, United Africa Company, African Mercantile, itd., koje su uvozile preradevine a izvezile poljoprivredne proizvode i sirovine — zamenjen je investiranjem u prerađivačkoj industriji, gde god je to bilo unosno. To je bilo neizbežno sa pojavom državnih trgovinskih kompanija, odbora za marketing i zadruga u neokolonijalističkom periodu posle sticanja nezavisnosti.

Tako su Unileverova preduzeća, United Africa Company i East African Industries, prešla na industrijsku preradu, kao zamenu za uvoz. To ne znači da su ove i njima slične kompanije odustale od uvozne i izvozne trgovine. U mnogim slučajevima one još uvek predstavljaju transportne agente državnih trgovačkih organizacija, ali ponekad deluju i neposredno, za svoj račun. One još uvek zadržavaju ekskluzivne agencijske ugovore s proizvođačima u Evropi i u drugim imperijalističkim zemljama i dejuju kao jedini distributeri njihove robe. Mnoge od ovih firmi koje se bave preradom, bivaju zaštićene visokim carinskim barijerama, koje postavljaju neokolonijalne zemlje da bi im obezbedile visoke profite. Ali, bez obzira na bilo kakve legalne prepreke koje se stvaraju da bi se onemogućila repatrijacija njihovih profita, ili izvesna kretanja njihovog kapitala, ovi će monopoli ubrzo naći način da ih zaobiđu, baš kao što to čine u svojim imperijalističkim zemljama — putem transfera cena, transfera računa, itd., samo što se u neokolonijama takvi manevri lako obavljaju usled relativne neefikasnosti i korupcije birokratije. U svojoj strategiji za zamenu uvoza, takve firme se u početku opredeljuju za proizvodnju namenjenu domaćem tržištu.

Primer ove nove strategije predstavlja slučaj United Africa Company, koja je bila pretežno trgovačka kompanija u Africi pre nezavisnosti. Međutim, između

1956. i 1961. godine uložila je 15 miliona funti u industrijske projekte. To je iznosilo svega 15 odsto godišnjih troškova kompanije. Do 1961. godine ulaganja su se povećala na 47 odsto. U isto vreme se kompanija povećala iz svoje tradicionalne trgovine na malo i koncentrisala na trgovinu na veliko i supermarkete. Osnovala je posebno odeljenje koje je u tom periodu nadziralo više od 300 projekata za ulaganja u industriju, od kojih je jedna trećina bila već realizovana. Radi zadobijanja „know-how-a“, kompanija se udruživala s firmama koje su već proizvodile te produkte, uglavnom s britanskim firmama. Slično tome, u Istočnoj Africi, Unilever's East African Industries Ltd., predstavlja najvećeg proizvođača robe kao što su margarin, sapun, deterdženti, pasta za zube i jestivo ulje.

Mnoge od ovih kompanija su osnovale montažne fabrike za proizvodnju radio-aparata, gume, cipela, perika, kamera, satova i automobila. U svim svojim investicionim strategijama, monopoli su unapređivali razvoj „lake industrije“ u zemljama „trećeg sveta“, kako bi iskoristili jeftinu radnu snagu i poreske olakšice ovih zemalja. Ističe se da je jeftina radna snaga postala glavni faktor u onim industrijskim granama u kojima je tehnološki razvoj pojeftinio ostale komponente do te mere da cena radne snage u mnogim od njih predstavlja 60 odsto ukupne cene.<sup>10</sup> Ovu „laku industriju“ i njene potrebe za jeftinom radnom snagom pomažu zatim i „razvojni planovi“ neokolonijalnih država, koje koriste poreze i poreske olakšice radi očuvanja interesa ovih monopola i stvaranja „povoljne klime za investicije“, privatne i multilateralne.

Transnacionalne kompanije obezbeđuju kontrolu proizvodnje sirovina i zajedničkih ulaganja u industriji prerađivačke, kao i tržišta u neokolonijalnom svetu, na taj način što kontrolišu „know-how“, zatim veštinom upravljanja i vezama marketinga širom sveta. Uloga neokolonije kao rezervata finansijske oligarhije, više se ne dovodi u pitanje. Ono što izgleda kao transakcije između nacija i „nacionalnih preduzeća“, u stvari su transakcije između odeljaka istih monopola. „Nacionalna buržoazija“ i sitna buržoazija se hvale da učestvuju u „cenjkanju“ s monopolima u cilju unapređenja „nacionalnog razvoja“. Nacija, međutim, i ne postoji, niti dolazi do bilo kakvog „razvoja“. Poznato je da zakonodavstvo u oblasti patenata i zaštitnih znakova u mnogim od ovih

<sup>10</sup> A. M. Kamarch, *The Economics of African development*, Praeger (New York, 1971), str. 253.

neokolonijalnih zemalja „trećeg sveta“ odražava ovaj opšti hegemonistički položaj monopolskog kapitalizma u svetskim razmerama. Zakoni u ovim zemljama omogućuju da se patenti koji su izdati i registrovani u metropoli, mogu odmah registrovati i u neokoloniji. Staviše, neokolonije, posle zadobijanja zvanične „političke nezavisnosti“, kao dela njihovog „novog međunarodnog statusa“, potpisuju Međunarodnu konvenciju za zaštitu industrijske svojine, po čijim su odredbama primorane da štite patentna prava stranih monopola. Ova prava i zaštitni znakovi su, naravno, „prava“ monopola.

Takav monopol je moguć samo pod okriljem imperijalizma. Pošto je tehnologija neiscrpan društveni proizvod, čije se vlasništvo može samo pripisati nagonimilavanju inventivnih dostignuća čoveka u toku njegove egzistencije, ona i ne može biti drugačije posedovana. Cena korišćenja i prodavanja jedne, već razvijene tehnologije je, prema tome, ravna nuli za savremenog „vlasnika“. Tamo gde dolazi do prilagođavanja, cene su dostupne i, u mnogim slučajevima, minimalne. Vaitsos ističe: „Pod uslovom da su dostupna tržišta, cena od nule do desetina hiljada dolara i miliona dolara, ili beskonačnog, određena je isključivo na osnovu same relativne moći pogađanja. Nema cene za koju se može *a priori* tvrditi da manje-više spada u navedene granice“<sup>11</sup>.

Ova zaliha znanja, koja je takoreći beskonačna i manje-više neprocenjiva, zarobljena je monopolskim kapitalom i zaštićena, kako bi ostala tajna i „retka i deficitarna roba“, za prodaju po monopolskim cenama. Penrose tvrdi: „Jasno je da patentni sistem predstavlja naš pokušaj da uključimo i proizvodnju drugih stvari i da to postignemo stvarajući oskudicu, ograničavajući korišćenje invencije... Sve do sada, kad je reč o invenciji, njoj se drži cena ne zato što je retkost, već zato da se *napravi* retkom za one koji žele da je koriste“<sup>12</sup>.

Kada se shvati da je izvoz kapitala, pa prema tome i tehnologije, s kojom se izvozi u paket-aranžmanu, postao isključivo pravo transnacionalne kompanije, kao što je utvrđeno određenom politikom, onda takva situacija monopola pojačava eksploatatorski karakter monopolskog kapitalizma u međunarodnim razmerama.

<sup>11</sup> L. Turner, *The Multinational Company and the Third World*, Allen (London, 1973), str. 316.

<sup>12</sup> C. Vaitsos, u Bernstein, (ed.) *Underdevelopment and Development*, Penguin (London, 1973), str. 316.

Rutherford M. Poats koji je jedno vreme bio direktor američke Agencije za međunarodni razvoj (US AID), opisao je realnost situacije, ukazavši na to da privatna ili autonomna preduzeća u drštvenom vlasništvu imaju, i nastaviće da imaju dominantnu ulogu u stvaranju i transferu industrijske tehnologije. Ove institucije, po njihovom shvatanju, mogu imati samo skromnu ulogu u „trećem svetu”. Zbog toga su multinacionalne kompanije od najvećeg značaja u ovom procesu; njihov uspeh u velikoj meri zavisi od globalnih mogućnosti za primenu nauke i tehnologije u proizvodnji i marketingu. One predstavljaju glavne institucije za transfer industrijske tehnologije preko nacionalnih granica; one to postižu na sledeći način: prodajom svoje robe; obukom radnika i tehničara; dajući tehničku pomoć lokalnim potrošačima i snabdevačima sirovina, komponenti i montaža; uvođenjem u njihova operativna područja s lokalnim osobljem, metodologije inovacija integrisanog istraživanja, razvoja i inženjeringa; uticajem na lokalne konkurente i snabdevače, ili pružanjem primera. On dodaje: „Sve ovo ne donosi sreću svima u zemljama gde su se multinacionalne kompanije pojavile na lokalnoj industrijskoj sceni, ali to predstavlja novu stvarnost u međunarodnom životu...”<sup>13</sup>

Prema tome, po našem shvatanju je pogrešno pokušavati da se dokaže, kao što to čini Alavi, da u „novom” kapitalizmu posleratnog perioda, izvoz kapitala više ne predstavlja „neophodan uslov” za proizvodnju, kao u slučaju „Lenjinovog modela”. Po Alaviju je ova savremena ekspanzija sada motivisana transferom tehnologije. Koristeći se podacima o stranim ulaganjima u Indiji, koji govore o prenošenju značaja s proizvodnje sirovina na prerađivačku industriju i trgovinu, on zaključuje: „Najznačajniju novu odliku predstavlja mnogo šire partnerstvo s velikim indijskim preduzećima. Ključ za razumevanje ove nove pojave nalazi se u činjenici da se najunosniji deo operacija nalazi u stvaranju tržišta za robu proizvedenu u metropoli i u pokretanju plaćanja za licence i „tehničke usluge”, za upotrebu patenata i komercijalnih naziva itd. Ove su druge beneficije zaista tako velike da bi čak i četvrtina ukupnog profita dobijenog u akcionarskom sektoru indijske privrede, mogla biti relativno beznačajna u poređenju s ovim.”<sup>14</sup>

<sup>13</sup> E. Penrose, *The International Patent System 1951*, str. 29.

<sup>14</sup> R. M. Poats, *Technology for Developing Nations*, (1972), str. 63—64.

Alavijeva tvrdnja se zasniva na još dubljim shvatanjima, koja se granice s principima smanjene potrošnje. Po njemu, više nije „tipično za imperijalizam” da izvozi kapital u potrazi za jeftinom radnom snagom radi proizvodnje sirovina: „Umesto toga, monopolski kapitalizam u razvijenim zemljama radije širi proizvodne kapacitete kod kuće, gde je to bezbednije i ekonomski povoljnije. On, s druge strane, teži da se proširi u inostranstvu radi uspostavljanja zatvorenih tržišta.”<sup>15</sup>

Ovakva su shvatanja, kao što smo pokazali u slučaju drugih neomarksista, očigledno jednostrana i zasnovna na principima smanjene potrošnje. Pokušali smo da objasnimo da je kapitalistički izvoz kapitala povezan, u jednom paketu usluga, s takozvanim „transferom tehnologije”, umećem, itd. Pokušali smo, zatim, da objasnimo da je ova tehnologija u većini slučajeva ugrađena u mašineriju, kao i u intermedijarnu robu koja se zajedno s njom prodaje. To ide dotle da mašinerija i ugrađena tehnologija služe monopolistima kao oruđe za pokretanje proizvodnje iz koje će se izvlačiti viškovi vrednosti (u bilo kojoj formi); ova „roba i usluge” će takođe predstavljati izvoz kapitala. Druga monopolska oruđa, kao što su zapošljavanje stranih radnika, ograničenje tržišta, ograničenje izvora snabdevanja i tržišni ugovori — deluju na učvršćivanje monopolske eksploatacije radne snage kako u samoj metropoli, tako i u neokoloniji.

U jednom novijem izveštaju grupe eminentnih stručnjaka Ujedinjenih nacija transnacionalnim kompanijama napomenuto je da je tehnologija „jedan od neophodnih činilaca uloženi u proizvodnju”, koji se kupuje i prodaje u sledećem vidu: „a) ugrađena u materijalne činioce kao što su postrojenja, mašinerija i oprema, a nekad i međufazni proizvodi; b) kao usluge kvalifikovanog i često usko specijalizovanog osoblja; c) kao informacija, tehnička, ili komercijalna.”<sup>16</sup>

Podrška neposrednim ulaganjima u posleratnom periodu nastalim usled multilateralne strategije u kojoj su mogli da učestvuju samo monopoli, išla je u korist vertikalne integracije u međunarodnim razmerama. Ova je integracija pojačana kontrolisanjem tehnologije koja i sama doprinosi svakom monopolu u suprotstavljanju drugima, u oblasti njegovog izvoza kapitala. „Tehnološki

<sup>15</sup> H. Alavi, „Imperialism; Old and New”, u *Socialist Register*, Merlin (London, 1964)

<sup>16</sup> UNO, *The Impact of Multinational Corporations on Development and International Relations*, UNO (New York, 1974)

transfer" u zemlje „trećeg sveta" je, prema tome, jedan vid monopolske eksploatacije i prestao je da ima bilo kakav povoljan efekt na bivše kolonijalne zemlje, jer je stvarno dejstvo monopola u negiranju, usporavanju i skretanju lokalnog razvoja. Zajednička ulaganja u industrijske grane koje su zamena za uvoz, samo još više učvršćuju eksploataciju, štiteći monopole od nacionalističkih elemenata. Zamene za uvoz su prvo nastale u vidu osnivanja kolonijalnih preduzeća iza kolonijalne poreske barijere, radi zaštite proizvoda iz „matične" zemlje od drugih monopolskih konkurenata. Koriste se, takođe, i tržišne manipulacije da bi se monopolsko tržište zaštitilo od uticaja neokolonijalističke države, koje bi moglo biti štetno po njih.

U posleratnom periodu bilo je veoma zapaženo kao tendencija da monopoli preferiraju kapitalno intenzivne tehnologije, gde je to moguće. Međutim, tehnološke metode koje su u određenim slučajevima dostupne, mogu odrediti strategiju. U onim industrijskim granama u kojima je proces kontinuiran (na primer, u hemijskoj, farmaceutskoj i metaloprerađivačkoj industriji, zatim u rafineriji nafte) kao i u proizvodnji većeg dela robe široke potrošnje i međufaznih produkata serijske proizvodnje, mogućnosti zamene su ograničene, osim u pomoćnim operacijama, naročito u oblasti rukovanja metalom i u pakovanju. Glavne delatnosti u kojima se koriste radno intenzivne tehnologije su izgradnja puteva, navodnjavanje, stambena izgradnja i građevinski radovi uopšte; takođe i tekstilna industrija, konfekcija, obrada drveta, kože, prehrambena industrija, proizvodnja cigala, crepova i običnih metalnih proizvoda.<sup>17</sup> I u ovim oblastima, međutim, mogu se primeniti kapitalno intenzivne tehnologije, zavisno od unosnosti i brzine koja se u datom poslu zahteva. Ovo može dovesti do značajnog povećanja produktivnosti rada i obezbeđuje veći višak vrednosti od projekta.

U Keniji je izveštaj Međunarodne organizacije rada (ILO) o zapošljavanju, dohotku i jednakosti pokazao da je prerađivačkoj industriji svojstvena kapitalna intenzivnost i da su firme u stranom vlasništvu izgleda bile kapitalno intenzivnije nego lokalne. Amortizacija je, po zaposlenom radniku, bila veća u stranim kompanijama nego u lokalnim. Ovo je potvrđeno upoređivanjem bruto proizvoda po radniku — 720 funti u stranim firmama i 590 u domaćim. Isto tako, udeo radne snage u ukupnoj vrednosti je bio relativno manji u stranim kompanijama (47 odsto) nego u domaćim (68 odsto). Izveštaj je takođe pokazao da su u sektorima u kojima

su strane kompanije koegzistirale s domaćim, strane firme težile da imaju manju kapitalnu intenzivnost nego firme u lokalnom vlasništvu. U ovom slučaju je amortizacija bila relativno manja za strane kompanije nego za domaće.<sup>18</sup>

Kapitalna intenzivnost se nekad bira zbog nedostatka odgovarajuće obučene i kvalifikovanog rada. Tako će strategija biti pod uticajem kvalitativnih odlika radne snage. Arrighi ove klasifikuje ovako:

a) *nekvalifikovana radna snaga*, raznovrsna i manje prilagodljiva disciplini stalne zaposlenosti;

b) *polukvalifikovana radna snaga*, specijalizovana, redovna i identifikovana s poslom;

c) *kvalifikovana radna snaga*, relativno raznovrsna, s mnogim strukama npr. stolari, mehaničari, nadzornici itd.);

d) *radna snaga s visokom spremom*, specijalizovana putem školskih kvalifikacija a ne putem sticanja znanja na radu (inženjeri, projektanti, ekonomisti, stručnjaci za prodaju).<sup>19</sup>

Kapitalno intenzivne tehnologije zahtevaju ne samo manje rada za svaki nivo proizvodnje, nego kompoziciju radne snage različitu od radno intenzivnih tehnologija, jer one omogućuju podelu složenih operacija koje bi zahtevale kvalifikovan rad u jednostavne operacije koje mogu izvoditi polukvalifikovani radnici. Na taj način radno intenzivne tehnologije povezane su sa strukturom zaposlenosti u kojoj dominira rad tipa a i c, dok su kapitalne intenzivne tehnologije povezane sa strukturom zaposlenosti u kojoj dominira rad tipa b i d. Ovaj stav potvrđuje izveštaj Međunarodne organizacije rada o Keniji. Ovde su stručnjaci ILO primećili da je naglasak bio na potrebi za nadzornim radom kao sredstvom radne intenzivnosti a nadzor u prerađivačkoj industriji je bio zamena za obučenosť.<sup>20</sup>

Može se, dakle, zapaziti da kada se jedna metropola opredeli za neku industrijsku granu kao zamenu za uvoz u neokoloniji, ona je zaokupljena potrebom održavanja kontrole njenih osnovnih sirovina i tržišta. Tehnologije proizvodnje određene su potrebom raspodele sredstava za razvojno-istraživački rad; kako u mnogim slučajevima ta sredstva nisu velika, ova raspodela obezbeđuje

<sup>17</sup> Economic Commission for Africa, *Multinational Corporations in Africa* (1973), str. 13

<sup>18</sup> ILO, *Employment, Incomes and Equality. A Strategy for increasing productive employment in Kenya* (1972), str. 446—450.

<sup>19</sup> G. Arrighi, u Rhodes (ed.) *Imperialism and Underdevelopment* (1970), Monthly Review (New York, 1970), str. 228—229.

monopolu maksimalni profit prilikom takvih „transfera“. Industrijalizacija ovog tipa, prema tome, ne stvara autonomnu industrijsku osnovu u neokoloniji, već samo jednu proizvodnu jedinicu za metropole, koje izdvajaju sredstva, tehnologiju i tehničko umeće radi eksploatacije jeftine radne snage i prirodnih resursa kojima raspolažu neokolonije.

Cilj zajedničkih ulaganja je u pružanju mogućnosti transnacionalnoj kompaniji da ima kontrolu u raznim situacijama. Kompanija može imati najveći deo interesa u ulaganjima, može držati najveći deo akcija ili učestvovati samo kao vlasnik patenata, zaštitnih znakova, licenci ili know-how-a. U svom monopoloskom svojstvu ona može „prodavati“ svojim eksploatisanim klijentima tehničke i upravljačke veštine. Ona takođe „prodaje“ tehnologiju koja je već ugrađena u intermedijarne proizvode i opremu. Druge se metode kontrole sprovode kroz mehanizme kao što su projektovanje fabrika, cenjkanje s monopolskim tržištem, pa čak i korišćenje njihove ekspertize prilikom nabavke opreme i materijala iz inostranstva (u mnogim slučajevima od nje same). Sve ovo postaje vitalna „prednost“ za prodaju iz metropole njenim klijentima i postaje pravi kanal za pretapanje viška vrednosti stvorenog radnom snagom neokolonija, u imperijalističke zemlje.

Monopolski „klijenti“ iz neokolonija će sklopiti raznovrsne sporazume s monopolom. Kao što smo videli, sporazumi o upravljanju i savetovanju će podrazumevati pružanje određenog znanja, veštine, opreme i postrojenja, koje možda klijenti ne poseduju u kontinuiranim operacijama preduzeća. Takođe mogu da obezbeđuju razne službe, administrativne poslove, tehnologiju, nabavke, prodaju, obuku lokalnog osoblja itd. I pod uslovom da transnacionalna kompanija učestvuje u zajedničkom projektu i u njemu ima veći deo akcija, njena će kontrola nad upravljanjem i proizvodnim procesima, zasnovanim na svetskom know-how-u i poznavanju tržišta, ipak značiti stvarnu kontrolu preduzeća. Kontrola upravljanja obezbeđuje monopolu stvarno rukovođenje fabrikom, preduzećem, organizovanjem tržišta i koordinacijom proizvodnje, nabavke i postavljanja mašina i materijala.

Pitanje šta zajedničko preduzeće „kupuje“ od transnacionalne kompanije i posledice toga za privredu neokolonije, ne može se shvatiti bez priznavanja jakih pozicija koje monopol zauzima u samoj osnovi takvog odnosa. To omogućuje metropoli da, koristeći svoje pozicije, putem kapitala i tehnologije, kao i manipulisanjem

tržišta, njeni predstavnici u zajedničkim ulaganjima dobiju velike prednosti, ograniče izvoz, zadobiju ekskluzivna tržišna prava i nametnu granice kupovnih izvora.

Ograničenje izvoza. Dodeljivanjem licence zajedničkim ulaganjima, monopol određuje geografske granice unutar kojih je onima koji su licencu dobili dozvoljeno da prodaju proizvode ove tehnologije. Ovo ograničenje potiče od prava monopola, po zakonima za patente koji su doneti za vreme kolonijalizma, da zadrži kontrolu nad prodajom svojih patenata, sve dok to ne ograničava trgovinu. Ovaj poslednji izuzetak postaje besmislen pod monopolom, naročito u slučaju neokolonije, gde je glavni „kupac“ sam monopol. „Uzvišena jednakost“ svih pred zakonom, ovde, kao i na drugom mestu, ide u prilog monopola. Vaitos je zahvaljujući proučavanjima koja je vršio u Kolumbiji, zaključio da je u nacionalnim i zajedničkim kompanijama u toj zemlji, u oblasti hemijske, tekstilne i farmaceutske industrije, 85 odsto razmatranih ugovora zabranjivalo izvoz proizvoda dobijenih na osnovu uvezene tehnologije.

Svaki pokušaj neokolonijalne države da izmeni zakon o patentima u smislu defanzivnih mera, imao je vrlo ograničene rezultate, pošto je tržište u vlasništvu monopola. Ovo postaje potpuno jasno kad se ima na umu da i druga tržišta na koja bi se ti proizvodi mogli izvoziti imaju takve zakone koji štite iste patente, pa bi transnacionalne kompanije mogle da ulože protest. Iskjučivo vlasništvo patenata bez odgovarajućeg know-how-a, koje monopoli čuvaju u svojim centrima, bilo bi beskorisno. U tome i jeste ceo značaj monopla. Svetsko monopolsko imperijalističko tržište ne bi postojalo kad ne bi bilo takvog sistema tržišne kontrole.

Ekskluzivna tržišna prava. Drugi vid ograničenja kojima strani monopoli putem zajedničkih ulaganja održavaju svoju dominaciju predstavlja ekskluzivno prisvajanje tržišnih prava. Pravne odredbe i uslovi iziskuju od neokolonijalnih „partnara“ da monopoli prodaju celokupnu proizvodnju koja potiče od upotrebe njihove tehnologije. Ova se prava mogu odnositi i na pomenutu stranu, ali i ne moraju. Mogu biti određena željom stranog monopola da prodaje proizvode na drugom tržištu izvan neposredne geografske oblasti. Može, međutim, biti određena i željom monopola za daljom preradom proizvoda u nekom drugom delu sveta. Ovo je razumljivo jer, kao što smo videli, poreska struktura imperijalističkih zemalja i takozvana opšta šema prioriteta, očigledno ne idu u prilog tome da prerađivački proizvodi iz neokolonija budu uvezeni na njihovo tržište.

Ograničenja izvora za nabavke. Treći vid ograničenja odnosi se na stalne potrebe za opremom, mašinama i tehnologijom, posle zaključenja prvih ugovora. Ovo predstavlja način na koji strani monopol obezbeđuje sebi stalno tržište u neokoloniji. To može biti prirodna posledica činjenice da uvezena tehnologija i oprema ne mogu biti iz drugih izvora, mada to i nije uvek slučaj. Tako će jedan od uslova sporazuma o prodaji tehnologije zahtevati od klijenta da nabavlja buduće zalihe koje su preduzeću neophodne, isključivo iz same metropole. U jednom uzorku od 150 licencnih ugovora za tehnologije koje je Vaitsos proučavao u raznim krajevima Bolivije, Kolumbije, Ekvadora i Perua, više od dve trećine su izričito iziskivali kupovinu intermedijarnih proizvoda od snabdevača tehnologijom ili od njihovih filijala.

Pored ovog vida mera, u ugovoru sa obično nalazi jedna „obavezujuća“ klauzula, koja zahteva da se druga roba, ovde određena, mora kupiti od monopola koji prodaje tehnologiju, opremu ili intermedijarne proizvode od metropole koja pokreće projekt ili od zemlje koju ona određuje. Klauzule mnogih ugovora zahtevaju da visokostručni kadar bude iz same metropole. Druge se odnose na nivo i strukture proizvodnje, a neke pak na određivanje cene za prodaju ili preprodaju proizvoda. Staviše, mnogi monopoli postavljaju kao uslov da tehnologija bude dostupna „partneru“ samo pod uslovom da monopol i dalje učestvuje u upravljanju i pravima preduzeća. Ovako je izgleda gotovo nemoguća i pomisao o raskidanju sporazuma, a potpuna zavisnost je obezbeđena kako u smislu tehnologije, tako i u dostupnosti izvora opreme i postrojenja.

U krajnjoj liniji, cilj ovih manipulacija je izvlačenje viškova vrednosti i njihovo pretakanje u metropolu. U transferu, upravljanju, savetovanju ili u sporazumima o tehničkoj pomoći, nagrađivanje je na osnovu procenta od profita posle izdvajanja za poreze, plus tehnički honorar ili određen godišnji honorar za menadžment, plus jedan procent od kupovne cene za usluge zastupnika, plus, opet, plaćanja za tehničke usluge u vidu procenta od prodaje. Pored procenata navedenih u ugovoru, biće i procent od kapitalnih izdataka i jedna suma određena godišnje, zatim procent od neto profita pre poreza u vidu isplata za upravne i druge službe. Može postojati i mešavina opisanih ugovora i procent može biti u vidu minimalnih (a ponekad maksimalnih) honorara. Nave-

<sup>19</sup> ILO, *Employment ... naved. delo*, str. 451.

dene naplate u mnogim slučajevima su *dobitne* na dividende dobijene od akcija u preduzeću ako je strana monopola još i akcionar. Ovi vidovi izvlačenja viška vrednosti kroz „transfer“ tehnologije i umeća u proizvodnji predstavljaju dalju eksploataciju neokolonije, pored neposredne eksploatacije radne snage prilikom iskorišćavanja sirovina.

Tako neokolonijalna zemlja može doneti zakon po kome se ograničavaju transferi strane valute, stranoj kompaniji ne bi bilo teško, kao što smo već videli, da izvrši transfer viška vrednosti. Sistem obračuna prilikom transfera bi omogućio monopolu da izbegne ograničavanja strane valute. U ranije navedenom izveštaju Međunarodne organizacije rada iz Kenije pominje se sledeće:

„Široko je, međutim, prihvaćeno da je repatrijacija profita često neadekvatna u poređenju s ukupnim resursima čiji je prenos izvršilo strano preduzeće, poglavito u privrednom sektoru. Uopšte rečeno, strana preduzeća su u mogućnosti da koriste izvestan broj obračunskih postupaka koji potpadaju pod obračune prilikom transfera, a koji im omogućuju da maksimiziraju profit (svodeći poreske obaveze na minimum) u čitavom području njihovih međunarodnih operacija, prenošenjem resursa iz jedne zemlje u drugu“.<sup>21</sup>

Tako bi strana kompanija putem *transfera cena, preuveličavanja faktura* ili njihovim  *smanjivanjem* bila u mogućnosti da pretače fondove. U Keniji je, prema izveštaju ILO, izvestan broj ovih kompanija stvarao stalno gubitke u periodu od četiri do pet godina i bio osumnjičen da vrši transfer cena intermedijarnih proizvoda i da ih nagomilava izvan Kenije. Povišavanje cena je ponekad iznosilo i do 20 i 30 odsto od cena na otvorenom tržištu. Izveštaj zaključuje: „Ako postane dominantan, ovakav tip transfera cena može imati značajno dejstvo na privredu, kao što je slučaj u Keniji, gde uvezeni intermedijarni proizvodi predstavljaju veliki deo ukupne produkcije, naročito u prerađivačkim granama. Potrebno je samo vrlo malo povišavanje cena da bi se dobio transfer resursa, koji može, pošto nije oporezovan, predstavljati veliki doprinos resursima prenetim putem repatrijacije profita“.<sup>22</sup>

U Kolumbiji je Vaitsos procenio povišavanje uvoznih cena do 400 odsto.

Pored transfera cena, jedna strana kompanija može izneti svoje fondove doznakom izvan zemlje, podle-

<sup>21</sup> C. Vaitsos, u Bernstein, *naved. delo*, str. 370.

<sup>22</sup> ILO, *Employment ... naved. delo*, str. 453—454.



žući samo zakonu o kontroli valute, udvostručavajući namenske doznake. Izveštaj ILO iz Kenije navodi rezultate uzorka od deset stranih preduzeća za koja je pronađeno da su izvršila sledeće prenose dobara u inostranstvo: 310,000 funti za dividende; 136,000 za menadžerske honorare; 34,000 funti za tehničke usluge i savetovanja; 36,000 za plaćanje licenci. Isplate koje se nisu odnosile na dividende iznosile su do 67 odsto od dividendskih doznaka, a 40 odsto od ukupnih doznaka. Takođe je primećeno da je druga široko rasprostranjena praksa bila u ostvarivanju zarade od dividendi na osnovu kapitalizacije know-how-a, dok su, s druge strane, naplaćivane licence prilikom prodaje tehnologije.

Svi su ovi mehanizmi omogućili da se neokoloniizam pod multilateralim imperijalizmom produži u izmenjenim uslovima posleratnog perioda u cilju obezbeđivanja tržišta za monopole, mogućnosti za primenu kapitala u proizvodnji sirovina, kao i za primenu tehnologije i upravnih službi, radi održavanja kontrole političke ekonomije tih zemalja.

Ova povezanost imperijalističkih zemalja s neokolonijskim ekonomijama, koja ima oblik oktopoda koji se obavio oko njih radi omogućavanja dejstva globalnih strategija imperijalizma, uglavnom je zasnovana na institucijama multilateralnog imperijalizma, obrazovanim u posleratnom periodu, koje služe imperijalističkim interesima. Ove institucije su razmatrane u opštim crtama, u smislu njihovog širokog međunarodnog značaja, u jednom ranijem poglavlju. Da bi se videlo kako ih je imperijalizam koristio kao svoje oruđe, potrebno je videti kako su one delovale u ovom periodu. Podrobno proučavanje delovanja ovih institucija pokazuje da one predstavljaju značajne instrumente imperijalističke politike u neokoloniji.

Opšti sporazum o tarifama i trgovini (GATT), osnovan 1947. godine, predstavljao je baš takvu instituciju za održavanje kolonijalnih veza pod multilateralim imperijalizmom. Kao što smo primetili, kolonijalno tržište s određenim prednostima, postepeno se raspadało, ustupajući mesto prodiranju tzv. „otvorenih vrata” za neokolonijska tržišta. Po propisima GATT-a, neokolonija mora da „trguje” tačno na isti način kao i metropole. Trgovinske bi koncesije mogle biti razmenjivane na osnovu reciprociteta. Pošto su poreske redukcije od strane neokolonije, kao odgovor na slične

„prednosti” u metropoli, isključene zbog oslanjanja kolonije na monopolska ulaganja, postalo je pravilo da samo glavni snabdevači mogu uvesti oslobađanja od poreza. Klauzula o povlašćenoj zemlji iz člana 1. GATT-a potvrđuje da neokolonija ne daje posebne prednosti „sopstvenoj” bivšoj metropolskoj sili, izvan onih prednosti koje je sâm GATT odobrio.<sup>23</sup>

Korišćenje kvantitativnih ograničenja za „razvojne” ciljeve koji su neokoloniji odobreni, zahtevalo je redovne izveštaje, a neokolonija je u svakom slučaju morala da odgovori na „savet” Međunarodnog monetarnog fonda kad god je to imalo uticaja na transfer isplata za tekuće transakcije. Zbog isključenja s monopolskog tržišta svih proizvoda njene „nacionalne buržoazije”, ili čak onih industrijskih grana koje su zamene za uvoz i koje monopoli potpomažu ili njima zajednički upravljaju, neokolonija je bila primorana da igra svoju istinsku ulogu uvoznika proizvoda iz imperijalističkih zemalja, kojima je morala da izvozi primarne proizvode da bi isplatila uvoz. Na taj način privreda neokolonijske zemlje je bila organizovana tako da je stalno delovala kao posrednik prema buržoaziji metropolskog monopola. Štaviše, pošto je „trgovanje” proizvodima aktivirano finansijskim kapitalom, to su monopolisti trgovali tim proizvodima između sebe.

Većina primarnih proizvoda — minerali ili petrolej, bili su i sami vlasništvo monopola, mada je u izvesnim slučajevima seoska privreda (koja je i sama nastala usled finansijskog kapitala), mogla biti smatrana kao izvor strane valute za neokoloniju. Uskoro je, međutim, došlo do „trgovinskog jaza”, jer mršave zarade ostvarene od eksploatacije radne snage u neokoloniji, nisu bile u stanju da isplate visoke cene monopolskih proizvoda. U takvim okolnostima pribeglo se „pomoći” za „popunjavanje jaza”. Takva „pomoć” je davana samo kao podsticaj za kapitalni izvoz, iz čijih prihoda bi „pomoć” i potekla. Kao što je pokazala Pearsonova komisija, dok je „pomoć” od imperijalističkih zemalja zemljama „trećeg sveta” povećana sa 1,7 milijardi u 1955. na 7,0 milijardi dolara u 1968. godini, privatna ulaganja su u istom periodu povećana sa 1,6 milijardi na 5,8 milijardi dolara.<sup>24</sup> Kad to ne bi bilo tako, vraćanje ranijih zajmova bi bilo dovedeno u pitanje. Kao što pokazuje Barrat Brown, nije „slučajnost” što se u

<sup>23</sup> ILO, *naved. delo*, str. 455—456.

<sup>24</sup> Pod članom 11; 2 GATT

američkim i britanskim izveštajima državna pomoć i neposredna ulaganja „gotovo u potpunosti podudaraju”,<sup>25</sup> kao što je prikazano na tabeli III.

Tabela III

Prihod od direktnih inostranih investicija kompanija i kretanja javnog kapitala SAD i Ujedinjenog Kraljevstva, po regionima, 1967—1969. god.

Oblast	SAD (milioni dolara)		Ujedinjeno Kraljevstvo (milioni funti)	
	Prihod od direktnih investicija	Prov. javnih fondova	Prihod od direktnih investicija	Prov. javnih fondova
Sve razvijene zemlje	2000	—	190	—
Sev. Amerika	900	—	130	—
Evropa	900	—	90	—
Područje sterlinga	200	—	160	—
Sve nerazvijene zemlje	3000	3200	170	165
Latinska Amerika	500	650	33	12
Jugozapadna Azija i Koreja	1500	1800	3	20
Područje sterlinga	200	500	130	133
Ostala područja	800	250	4	—
Ukupno	5000	3200	560	165

Izvor: Barrat-Brown, *Economies of Imperialism*, str. 227.

UNCTAD („klub siromašnih”), koji je nastao 1964. godine kao „ravnoteža” GATT-u („klub bogatih”) radi iznalaženja načina za stimulisanje tržišta prema konkurentnoj robi neokolonija u metropolama, nije imao mnogo uspeha. Mnogo najavljivan „prodor” u sklopu tzv. opštih shema preferencijala pokazao se kao čisto preklapanje. Sheme koje, navodno, tržišta 18 zemalja metropola prerađenim i poluprerađenim proizvodima iz 77 neokolonijalnih teritorija, samo reprodukuju odnose eksploatacije među ovim zemljama.

<sup>25</sup> Pearson, *Partners in Development*, Praeger (New York, 1969), str. 139.

Takozvani „duty-free” ili „low duty” preferencijali ubrzo bivaju ukinuti ograničenim robnim sporazumima koji iz shema isključuju upravo proizvode od „izvoznog interesa” za neokoloniju. Obično je tu reč o tipu robe koju proizvodi „nacionalna buržoazija” ili neokolonijalna država po „planu za nacionalni razvoj”. Roba kao što su naftini derivati, prerađevine od kože i tekstila, isključena je iz većine planova. Štaviše, dozvoljeni proizvodi podležu *a priori* ograničenjima i propisima koji ih isključuju s tržišta. I dalje propisi koji određuju „nastanak proizvoda” obezbeđuju sprečavanje prodiranja tih proizvoda na tržišta metropola, ako nisu u potpunosti proizvedeni u neokoloniji, ili u njima većim delom prerađeni, uz materijale i komponente koje je monopol odobrio. Kriterijum o „dodatnim vrednostima” primenjuje se radi isključenja onih proizvoda koji sadrže više od 50 odsto dodatnih vrednosti, ako ih metropola nije odobrila. Propisi kao što je ovaj da „roba mora biti neposredno uručena ili mora imati potvrdu o poreklu” idu u prilog ovim ograničenjima.

Rezultati ovog sistema su, prema tome, zanemarljivi u razvijanju „trgovinskih odnosa”. Suština propisa u sistemu je u održavanju proizvodnih odnosa zasnovanih na izvozu kapitala. Neokoloniji uskoro postaje jasno da predstavljati tržište za monopole znači nemati svoje sopstveno tržište, niti prirodne resurse za svoj račun, ako se to ne poklapa sa globalnom strategijom poduhvata imperijalističkog monopola.

Sve multilateralne institucije deluju komplementarno. Kao što smo ranije napomenuli, veza između GATT-a i IMF-a (Međunarodni monetarni fond) je legalno zasnovana na osnovu člana XIV i XV GATT-a. Oni omogućuju korišćenje kvantitativnih restrikcija platnih bilansa isključivo „na način koji ima isto dejstvo na ograničavanja isplata i transfera u tekućim međunarodnim transakcijama”. Primena ovih metoda moguća je samo na osnovu određenih „odobrenja”, posebnih ograničenja od strane Fonda. To, u stvari, znači da pri svakoj takvoj restrikciji koju zavode propisi GATT-a, IMF ima nadzornu ulogu. IMF nije želeo da napusti ovu dužnost; on je predstavljao finansijsku snagu multilateralnog dogovora, koji je držao glavnu moć u svojim rukama, namećući monetarnu i finansijsku disciplinu u skladu s potrebama monopolskog kapitalizma. Na taj način, iako imperijalističke zemlje čine samo jednu četvrtinu članstva Fonda, one imaju kontrolu nad tri četvrtine priloženih kvota i dve tre-

čine glasova. Na taj način, svaki „savet“ Međunarodnog monetarnog fonda dat neokoloniji, predstavlja monopolske interese.

Uz finansijsku podršku od priloženih kvota, koje iznose 29 milijardi dolara i uloženi sredstava celokupnog imperijalističkog tabora, pod rukovodstvom američkog imperijalizma, Fond ima ogromnu moć nad neokolonijama. Zato su sumnjivi ciljevi i težnje Fonda, određeni članovima Sporazuma, u stvari, legalno pokriće za nametanje određenih mera u zemljama „trećeg sveta“, koje obezbeđuju slobodne tokove privatnih sredstava i njihovu konvertibilnost; taj je mehanizam postao neophodan s nestankom standarda zlata.

Ukoliko se država-klijent ne pridržava direktiva koje Fond daje u vidu „saveta“, njoj se ukida svaki kredit, i to ne samo iz samog Fonda, već i od drugih multilateralnih organizacija kao što su Svetska banka i njene filijale (IFC i IDA). Takvo ponašanje, štaviše, izazvalo bi „strahovanja“ u privatnim i državnim izvorima finansiranja u imperijalističkom taboru. Fond deluje kao centralna vlast i čuvar interesa celokupnog sistema imperijalističkog finansijskog kapitala, uprkos povremenim i ponekad izrazitim protivurečnostima između samih imperijalističkih monopola i država.

Kad se uzme u obzir da sve zemlje „trećeg sveta“, zbog eksploatacije kojoj su izložene pod neokolonijalizmom, imaju stalne teškoće u pogledu platnog bilansa, koje su posledica eksploatatorskih proizvodnih odnosa, onda se može zamisliti kolika je vlast Fonda nad tim zemljama. Otkad je osnovan, Fond u svojim poslovanjima s klijentskim zemljama „trećeg sveta“, ističe tri svoja glavna stava koja se moraju primetiti kad se pojave problemi u platnom bilansu:

a) smanjenje državnih troškova i kredita domaćih banaka kao načina za sprečavanje inflacije;

b) devalvacija domaće valute u odnosu na američki dolar uz eliminisanje kontrole u transakcijama sa stranom valutom;

c) podrška stranim ulaganjima povećanjem poreskih olakšica, garantovanjem povratnih profita i suzbijanjem štrajkova.<sup>26</sup>

Pretpostavlja se da je cilj Fonda prilikom formiranja ove politike, u stabilizaciji dugoročnih kreditnih pozicija zemlje. Međutim, ova politika je, u stvari, usmerena na podršku izvoza, povećanje uvoza i još više

<sup>26</sup> Barrat Brown, *Economics of Imperialism* (1974), str. 226—227.

doprinosi odlivanju strane valute, koje je, pre svega, i dovelo do problema u platnom bilansu. Smanjivanje državnih troškova sprečava neokolonijalnu državu da utiče na one sektore privrede koji su za nju od najvećeg značaja. To se, u stvari, čini namerno, jer ima za posledicu podršku privatnog kapitala i sve veću eksploataciju radne snage. I dalje, devalvacija novca ne dovodi do povećanja izvoza, pošto su zahtevi za primarnim produktima u metropoli uglavnom neelastični. Neokolonija nije u stanju da njima upravlja u svoju korist. Ako i dođe do nekog povećanja u uvozu, ono će biti po smanjenoj ceni, a dobit će se u svakom slučaju slivati u džepove raznih parazita i biti izneta iz zemlje. Devalvacija samo povećava cenu uvozne robe kojoj, po „savetu“, mora biti dozvoljen ulazak u zemlju bez ograničenja.

Rezultat cele ove politike je stvaranje začaranog kruga, iz koga neokolonijalne zemlje nikada ne mogu izaći, dokle god su u njemu. Tako je, kao što pokazuje Payer, u Indoneziji Fond „savetovao“ smanjenje kredita i liberalizaciju uvoza iz inostranstva, u cilju „stabilizacije“ kreditne situacije Indonezije. Ovaj „savet“ je doveo do zatvaranja hiljada lokalnih industrijskih grana neokolonijalne države, koje je kasnije preuzeo američki kapital. U Filipinima je Fondov „savet“ 1962. godine doveo do povećanog oticanja zarade (uglavnom profita) od 200 miliona dolara 1961. godine, do 990 miliona dolara 1962. godine. Da bi se ublažio deficit nastao usled toga, Filipinima je dat novi zajam, koji je, međutim, korišćen za ekspatrijaciju profita. U ovim se uslovima začarani krug ostvaren politikom GATT-a (koja je usmerena na stvaranje poremećaja trgovinske ravnoteže), pridružuje začaranom krugu Fonda. Ovi začarani krugovi predstavljaju samu srž neokolonijalne potčinjenosti i eksploatacije u ovoj vrsti odnosa, koje je multilateralni imperijalizam ispleo oko sveta, da bi zaštitio svoje mogućnosti za probijanje na tržište i izvoz kapitala.

Svetska banka predstavlja još jedan deo tog začaranog kruga. Na osnovu članova svojih ugovora, ona stvara kanale za privatni kapital.<sup>27</sup> Štaviše, od nje se traži da ne konkuriše privatnim bankama. Zbog toga je njena interesna stopa veća od stope komercijalnih banaka. Ovo je potrebno, jer će Banka uzimati sredstva od tih privatnih banaka, kod kojih je stalno zadužena.

<sup>27</sup> C. Payer, „The IMF and the Third World“, u *Monthly Review*, 1971. Vidi takođe *The Debt Trap*, Penguin (London, 1974)

Zbog toga velike američke banke preko svojih finansi-ja kontrolišu politiku Svetske banke. To je bio razlog zašto su od osnivanja Banke svi njeni guverneri bili visoki američki funkcioneri. Pet glavnih imperijalističkih sila kontrolišu njene operacije. SAD drže 28 odsto državnih uloga u Banci (25 odsto glasova); V. Britanija je druga, sa 11 odsto uloga (10 odsto glasova); Francuska i Zapadna Nemačka drže ekvivalent polovine britanskog fonda i glasova. Čak su i američki multilateralni fondovi kanalisani kroz Banku, u cilju „podsticanja poslovne konkurencije za privatne investitore”.<sup>28</sup> Do 1969. godine Banka je za 23 godine svog postojanja dala na zajam oko 13 milijardi dolara, većinom zemljama „trećeg sveta”. Od ovoga je oko 95 odsto bilo dugoročnih pozajmica pod uobičajenim uslovima kamatne stope; ostalih 5 odsto su bili „soft” IDA zajmovi, obično zajmovi između vlada koji idu preko Banke za posebno odobrene društvene projekte, naročito u oblasti poljoprivrede i infrastrukture. Ovi zajmovi su Banci doneli prihod od 170 miliona dolara u 1969, a u prethodnih pet godina su Banka i finansijska oligarhija dobijale 145 miliona dolara u proseku godišnje.<sup>29</sup>

U svojoj ulozi pokretača privatnog kapitala, Banka prati „savete” Međunarodnog monetarnog fonda, a i sama insistira na procenama troškova koji podstiču metode zasnovane na velikim ulaganjima. Takođe preporučuje ukidanje „nepravičnih i restriktivnih” zakona, kako bi privukla strana ulaganja; protivi se javnim projektima, osim onima s visokom interesnom stopom.

Tako kada je 1956. godine Indija zatražila zajam od Svetske banke, ova je tražila da društveni sektor u Indiji mora biti smanjen, zbog čega je indijska vlada odbila zajam. Kada je u Indiji došlo do platnobilanske krize, Indija je na kolenima ponovo molila za zajam, ovog puta spremna da prihvati i zajam, i prvobitne uslove. Bila je primorana da prihvati da ubuduće najmanje 49 odsto industrije u koju je uloženi strani kapital vlada ne može kontrolisati. Najunosnija državna preduzeća su bila otvorena privatnom kapitalu, na primer, proizvodnja lekova, aluminijuma, elektrotehničke opreme, veštačkih đubriva i sintetične gume. Stranim firmama su date mnoge poreske olakšice.<sup>30</sup>

<sup>28</sup> Član I iz Ugovora Svetske banke.

<sup>29</sup> C. Payer, *naved. delo*, str. 75.

<sup>30</sup> Stewart Smith, *The US and Africa*, Progress (Moskva, 1974), str. 87.

Projekti na koje se troše ogromne sume novca podrazumevaju transport, puteve, železnicu, lokomotive i drugu opremu. Početkom 1960-ih godina, od 860 miliona dolara zajma afričkim zemljama, 55 odsto je dato za transport, 28 odsto za električnu energiju, a ostatak za razvoj poljoprivrede, prosvete i rudarstva. Velike su sume date Južnoj Africi i Rodeziji. Od ukupno 900 miliona dolara koji su dati Africi 1962. godine, preko 50 odsto je otišlo u Južnu Afriku i Rodeziju i Zair (za rudarstvo). U drugoj polovini 1960-ih godina, sredstva Banke su prešla za odabrane ciljeve u Sudan, Mauritaniju, Maroko, Tunis i Istočnu Afriku (naročito Keniju). Banka je čak osnovala poseban konsultativni biro za Istočnu Afriku u Nairobiju.<sup>31</sup>

Kao i Međunarodni monetarni fond, Banka deluje kao koordinator svetskog finansijskog kapitala. Tesno saraduje s Organizacijom za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD), sa EEZ (Evropskom ekonomskom zajednicom), kao i s raznim regionalnim bankama. Zajedno s tim institucijama, štiti interese finansijske oligarhije u neokolonijalnim zemljama „trećeg sveta”. Ove mere međunarodnog monopola kapitala predstavljaju deo stvarnosti imperijalizma i mogu se shvatiti samo kao potpuna realnost. Iz ovoga vidimo da jedna neokolonija, pod ovim uslovima, može raskinuti ovakve eksploatorske proizvodne odnose koji je stežu kao oktopod, samo otporom. Nikakve političke manipulacije izvan klasne borbe ne mogu doneti željene rezultate. Pobuna protiv imperijalizma predstavlja jedinu osnovu nacionalne demokratske revolucije

(Dan Nabudera, „Neo-colonialisme under multilateral imperialism”, *The Political Economy of Imperialism*, ZED Press, Dar es Salaam, 1978, str. 242—267)

Prevela Jovana Pajević

<sup>31</sup> Haslemere Group, *Pamphlet on Aid*, 1972, str. 20.

## MOĆ, ZNANJE I RAZVOJNA POLITIKA: ODNOSI IZMEĐU TRANSNACIONALNIH KOMPANIJA I ZEMALJA U RAZVOJU

Struktura odnosa između zemalja i transnacionalnih kompanija koje kontroliše inostrani kapital tumači se u tradicionalnoj ekonomskoj analizi kao, u osnovi, struktura koja pretpostavlja sklad interesa. Tradicionalna analiza izvlači zaključke da uzajamne koristi mogu proistići iz pokretanja novih ekonomskih aktivnosti, koje su ili podstaknute ili proizlaze iz tokova činilaca proizvodnje, robe i usluga preko nacionalnih granica. Takva analiza služila je kao pogodan instrument za opravdavanje privatnih interesa ili interesa zemlje, onako kako se oni izražavaju u gledištima vlade ili u njenoj politici prema neposrednim privatnim investicijama u inostranstvu.

Do alternativnih zaključaka se dolazi ako se ekonomska analiza obogati na taj način da dopusti mogućnost nesavršenih svetskih tržišta, poremećaja koje izazivaju pojedini elementi vladine politike, skupog i nejednako raspoređenog produktivnog znanja, koncentracije izvora i posledica koje transnacionalne kompanije imaju na neravnopravnu razmenu između zemalja i unutar njih, a takođe i između klasa. Dodatna pitanja postavljaju se tek ako se uzmu u obzir posledice koje transnacionalne kompanije imaju na: 1) politički sastav i razvojne ciljeve ekonomije zemlje domaćina; 2) raspodelu dohotka i podsticanje određenih obrazaca potrošnje koji su u skladu s poreklom tržišta i standardizacijom proizvoda takvih preduzeća; i 3) potiskivanje ekonomskih aktivnosti koje se nalaze pod domaćom kon-

trolom i na ograničenja stvorena na planu ekonomskog i političkog programa oslanjanja na sopstvene snage.

Na narednim stranicama raspravljaćemo o dva činioca koji leže u osnovi ovoga — o *moći* i njenom korišćenju, i o *znanju*, s obzirom da oba ova činioca utiču na razna pitanja koja su prethodno pokrenuta u vezi s transnacionalnim kompanijama. Kada je reč o *moći*, prvo ćemo razmatrati odnos koji postoji između vladine politike ili pozicije *moći* matičnih zemalja transnacionalnih kompanija i međunarodne rasprostranjenosti takvih kompanija. Zato ćemo ispitati izvesne elemente *moći* i njihove posledice, onako kako vuku koren iz: a) globalne aktivnosti transnacionalnih kompanija; b) njihove centralizovane kontrole u donošenju odluka; i c) izvesnih institucionalnih okolnosti. Kada je reč o *znanju*, u smislu kakav je njegov odnos prema *moći*, razmatraćemo značaj koji ono ima u tri područja u kojima strane kompanije usredsređuju svoje poslovanje u „trećem svetu”: a) prerađivačke delatnosti kojima se supstituiše uvoz; b) ekstraktivni i ostali robni sektori; i c) prerađivačke delatnosti čija je namena izvoz iz zemalja u razvoju. Naša analiza biće tako usmerena da izvuče političke zaključke za zemlje „trećeg sveta”.

### *Pitanja moći u stranom investicionom modelu*

Pravo razumevanje odnosa zemalja u razvoju i transnacionalnih kompanija mora započeti ocenjivanjem tri pitanja koja leže u osnovi ovih odnosa i koja su međusobno povezana: prvo, poreklo *moći* i manipulisanje njome među stranama koje su u pitanju; drugo, manipulisanje *rizicima* koji proističu iz potencijalnog ispoljavanja *moći*; treće, manipulisanje *institucijama* radi jačanja izvesnih struktura *moći*. Započecemo razmatranjem slučaja *moći* i *rizika*, pošto se oni odnose na strane investicije, a onda ćemo se baviti slučajem institucija.

### *Moć i zvanična politika vlade*

Ekonomske rasuđivanje često pripisuje tržištima određenu spontanost porekla i determinizam u poslovanju, koji potiču iz ekonomske nužnosti koja se dovodi u vezu s oskudicom i sklonostima ponašanja ekonomskih činilaca. Na taj način, posledice vladine politike, u onoj meri u kojoj se odnose na inostrani investicioni model, posmatraju se samo u okviru konteksta

Tabela 1.

Procentualni udeo direktnih američkih i evropskih investicija (nominalne vrednosti) u ukupnim registrovanim investicijama nekih zemalja u razvoju, krajem 1967. godine

Sjedinjene Države	Velika Britanija	Francuska	Belgija	Italija			
<i>Afrika</i>	<i>Afrika</i>	<i>Afrika</i>	<i>Afrika</i>	<i>Afrika</i>			
Libijska Arap. Rep.	77,7	53,8 79,6 59,1 83,3 78,8 74,9 92,7 96,6 88,0	Alžir Gabon Senegal Kamerun Centr. Afr. Rep. Niger Čad Mali	71,7 73,4 87,4 75,1 91,8 95,7 80,4 76,9	87,8 86,8 84,5	Somalija Tunis Dahomej	83,3 28,5 25,7
<i>Azija</i>	<i>Azija</i>	<i>Azija</i>					
Filipini	88,4	64,6	J. Vijetnam	65,7			
Indonezija	73,2	74,3	Kambodža	88,2			
J. Koreja	92,3	59,5	Nova Kaled.	91,4			
Avganistan	54,2	95,1	Fr. Polinez.	72,7			
		92,8					
<i>Srednji istok</i>	<i>Zapadna hemisfera</i>	<i>Zapadna hemisfera</i>					
Kuvajt	54,4	70,2	Fr. Antili	71,7			
Bahrejn	91,8		Fr. Gijana	100,0			
Izrael	59,8						
Jordan	75,0						
<i>Zapadna hemisfera</i>							
Venecuela	73,0						
Meksiko	76,4						
Panama	90,8						
Peru	84,4						
Kolumbija	86,2						
Honduras	97,7						
Domin. Rep.	81,1						
Gvatemala	84,4						
Bolivija	82,9						
Kostarika	89,3						
Čile	91,3						

Izvor: OECD, 1972.

njihovih dejstava na osnovne elemente oskudice i ekonomskog ponašanja. Od ključnog značaja su takva pitanja kao što su carinska politika, devizna kontrola, poreski sistemi, monetarni instrumenti i likvidnost, i slična. Pretpostavlja se da izvan kruga ovih elemenata ekonomske politike „zvanična politika ima prilično ograničenu neposrednu ulogu u određivanju obima privatnih investicija u inostranstvu” (Tripartitni izveštaj, 1972, str. 21). Ipak, ako se tržišta posmatraju kao tvorevine društvenih i političkih sistema, onda se može razumeti da je njihovo funkcionisanje, uz date određene ekonomske parametre i tehnička ograničenja, bilo podsticano ili ugušivano putem političkih odluka i institucionalnih mehanizama, kako na nacionalnom, tako i na međunarodnom nivou (Diaz-Alejandro, 1974, str. 2; Keynes, 1924, str. 585). Takvo tumačenje može se primeniti naročito na pojavu direktnih inostranih investicija, posebno onda kada do njih dolazi u zemljama u razvoju. Zvanična politika i političke odluke, kako matičnih zemalja transnacionalnih kompanija, tako i zemalja u kojima se investira, imaju neposredni uticaj na priliv i pristustvo direktnih investicija. Otuda se efekti investicija i njihov tretman ne mogu odvojiti od odnosa moći koji podstiču formulisanje takve zvanične politike.

Raspoloživi statistički podaci pokazuju da je u slučaju mnogih zemalja u razvoju, zemlja iz koje potiču strani investitori tesno povezana posebnim političkim odnosima, sferama ekonomskog uticaja i starim kolonijalnim vezama.<sup>1</sup> Tabela 1, u kojoj je pokazano kakvo učešće u ukupnim stranim investicijama uložnim u različite zemlje u razvoju imaju glavne zemlje porekla investicija, pokazuje izrazitu podelu mape „trećeg sveta” na područja ekonomskog uticaja. U brojkama koje se iznose u ovoj tabeli ne pravi se razlika između prerađivačkog i uslužnog sektora, s jedne strane, i ekstraktivnih delatnosti, s druge. Ekstraktivne delatnosti (koje sačinjavaju oko 50 odsto registrovane nominalne vrednosti i stranih investicija u zemljama u razvoju) mnogo više su vezane za stare kolonijalne veze (s evropskim zemljama) i za snažnu političku kontrolu ili vojne uticaje (u slučaju SAD), s obzirom na njihov strateški značaj za ekonomije razvijenih zemalja. U prerađivačkom i uslužnom sektoru pokazuje se mnogo veća raznovrsnost investicionih oblika. Ipak, čak i u ovom slučaju, investicioni priliv u zemlje u razvoju veoma snažno je povezan sa sveukupnim političkim i ekonomskim

<sup>1</sup> Neke ideje u ovom delu razmatrane su takođe kod Vaitso-  
sa, 1975.

vezama i istorijskim sponama kakve su, na primer, one koje znače kolonijalnu dominaciju.

Na primer, od 1971. godine, približno 60 odsto filijala u prerađivačkoj industriji koje pripadaju matičnim preduzećima iz Velike Britanije nalazilo se u bivšim kolonijama. (Oko 40 odsto njih nalazilo se u manje razvijenim zemljama.) (Vaupel i Curhan, 1973, str. 104. i dalje)

Na sličan način, prema podacima za 1971. godinu, više od polovine filijala u prerađivačkoj industriji koje kontroliše strani kapital u bivšim francuskim kolonijama pripadalo je francuskim preduzećima (Franko, 1975, str. V—9).<sup>2</sup> Takođe, prema stanju iz 1967. godine, više od dve trećine stranih investicija u prerađivačkoj industriji Kolumbije bilo je američkog porekla. U slučaju prerađivačkog sektora Čilea, u svakih sedam od jedanaest industrijskih grupacija, SAD su same ili zajedno s još nekom drugom zemljom imale više od 95 odsto udela u ostvarenim profitima, licencnim zaradama i trgovinskim tokovima vezanim za uvoz stranih investicija i tehnologije (Vaitsoš, 1974a, str. 17, 81).<sup>3</sup>

U posleratnom periodu mogu se razlikovati dve faze neposredne investicione aktivnosti. Tokom 1950-ih i početkom 1960-ih godina ekspanzija prisustva i moći (političke i ekonomske) Sjedinjenih Država na svetskoj sceni označila je povećano učešće američkih privatnih interesa u područjima koja su prethodno bila gotovo isključivo pod evropskim ili japanskim uticajem.<sup>4</sup> Krajem 1960-ih i početkom 1970-ih godina, međutim, onda

<sup>2</sup> U slučaju Francuske, čije su se filijale u prerađivačkom sektoru u velikoj meri razvile na teritorijama izvan njenih bivših kolonija, Franko ukazuje da „prerađivačka delatnost velikih francuskih kompanija u kolonijama i bivšim kolonijama praktično nije ni postojala do 1950. godine. Prvi veliki korak za stupanje u prerađivački sektor u bivšim kolonijama usledio je kao deo nastojanja da se parira opasnosti od sticanja alžirske nezavisnosti u 1950—1961. Tokom tog perioda, 12 od 13 filijala u prerađivačkom sektoru koje su u francuskoj Africi osnovale strane kompanije s evropskog kontinenta nalazilo se u posedu francuskih preduzeća. Tri godine posle sticanja nezavisnosti Alžira, ulazak francuskih preduzeća u prerađivački sektor u Africi sveo se skoro na nulu. Posle toga stopa osnivanja je znatno porasla... (zajedno sa kompanijama nefrancuskog porekla)” (Franko, 1975, str. V—8)

<sup>3</sup> Udeo SAD u nominalnoj vrednosti ukupnih neposrednih investicija u „trećem svetu” iznosio je 1967. godine oko 50 odsto; udeo Velike Britanije bio je 20 odsto, a Francuske 8 odsto (OECD, 1972).

<sup>4</sup> Za komentare o relativnoj preorijentaciji s britanskih na američke petrolejske kompanije u Saudijskoj Arabiji, vidi Bar-  
net, 1971, str. 199. i dalje.

kada je bio uspešno završen period oporavka od ratnih posledica, a ekspanzija zapadnoevropskih ekonomija i ekonomije Japana uzela velikog maha, došlo je do njihovog prodora na neka područja na kojima je američko prisustvo pre toga preovladavalo. Od sredine 1960-ih godina pa nadalje, stopa rasta evropskih i japanskih investicija u ostalom delu sveta bila je znatno veća od stope SAD (vidi tabelu 2).

Tabela 2.

*Broj osnovanih inostranih filijala u prerađivačkom sektoru, prema zemlji matičnih preduzeća, od 1953/55. do 1968/70.*

	Nacionalna pripadnost matičnog preduzeća			
	SAD	Velika Britanija	Kontinent. Evropa	Japan
1953—55.	283	55	117	5
1956—58.	439	94	131	14
1959—61.	901	333	232	93
1962—64.	959	319	229	160
1965—67.	889	459	532	235
1968—70.	nepozn.	729	1.032	532

Izvor: Tsurumi, 1974, str. 11. Podaci za sve zemlje osim Japana su iz Vaupela i Curhana, 1973.

Promene do kojih je došlo tokom poslednjih pet do deset godina donele su relativno šire učešće, u pogledu nacionalne pripadnosti, matičnih preduzeća u poslovanju filijala na svetskom planu. One takođe odražavaju ponašanje transnacionalnih kompanija po uzoru lider-pratilac, pri čemu učešće pratilaca unutar monopolističkih tržišnih struktura zaostaje. Konačno, ove strukture odražavaju traganje kompanija za nižim troškovima proizvodnje u zemljama u razvoju, naročito za jeftinom i nisko kvalifikovanim radnom snagom, kao i zaokret od preovlađujućeg usredsređivanja na supstituciju uvoza, ka korišćenju izvora na širem svetskom planu i ka unapređenju trgovine (Helleiner, 1973; Adam, 1971).

Relativno raznovrsniji udeo nacionalne pripadnosti matičnih preduzeća odražava novu multipolarnu strukturu svetske ekonomije u periodu od sredine 1960-ih godina, kada je počelo opadanje hegemonije SAD (ba-

rem pre nedavne petrolejske krize). Aktivnosti neameričkih preduzeća su na taj način povezane s političkom ekonomijom njihovih matičnih zemalja, upravo onako kako je prethodnih godina ekspanzija američkih preduzeća bila povezana sa dominantnom ulogom američkih političkih i ekonomskih interesa u svetskim poslovima. U godinama posle toga, međunarodna ekspanzija filijala služi, sa svoje strane, jačanju ekonomskih interesa zemlje porekla matičnog preduzeća.

Ipak, izvesne važne razlike, koje odražavaju inerciju odnosa svetske moći iz prošlih decenija, i dalje postoje među matičnim preduzećima različitog nacionalnog porekla. Jednu od tih razlika predstavlja relativno vrlo ograničena spoljna investiciona aktivnost japanskih preduzeća u Severnoj Americi i Evropi u poređenju s preduzećima iz drugih razvijenih zemalja. Na primer, januara 1971. godine, glavna japanska transnacionalna preduzeća imala su u Evropi i Severnoj Americi samo 8 odsto od ukupnog broja svojih filijala u prerađivačkom sektoru, dok je ostali deo bio razmešten u drugim delovima sveta, najvećim delom u zemljama u razvoju. Odgovarajuća brojka za transnacionalna preduzeća zasnovana na američkom kapitalu (januara 1968. godine) bila je 52 odsto, za Veliku Britaniju 42 odsto, za Nemačku 63 odsto, za Francusku 58 odsto i za Švajcarsku 64 odsto. Svi ti podaci odnose se na stanje zabeleženo u januaru 1971. godine. (Ova situacija možda se menja od sredine 1970-ih godina pa nadalje, kao rezultat političkih kretanja i takođe promene poslovne strategije japanskih preduzeća).<sup>5</sup>

Druga razlika, koja se i dalje ispoljava, odnosi se na različite geografske preference za investiranje u prerađivačke kapacitete u „trećem svetu”, koje imaju matična preduzeća iz različitih razvijenih zemalja. Japanske investicije su pretežno skoncentrisane na Aziju, dok su američke i nemačke filijale najvećim delom razmeštene u Latinskoj Americi, gde je britansko prisustvo malo. Zainteresovanost Britanije podeljena je između Azije i Afrike. Sve takve preference pokazuju da postoje istorij-

<sup>5</sup> Y. Tsurumi predviđa takvu evoluciju ponašanja japanskih preduzeća, s obzirom na: a) političku reakciju azijskih zemalja protiv japanskih investitora; b) političke i ekonomske razloge koji su naveli SAD da iznudi revaloraciju jena 1971. godine; i c) potrebu japanskih preduzeća da osmatraju aktivnosti američkih i evropskih preduzeća u njihovim matičnim zemljama i da obeshrabruju razornu konkurenciju putem strategije „razmene talaca”. Za raspravu o ovim pitanjima, vidi Tsurumi, 1974, str. 16—17, a takođe i za izvore podataka datih u tabeli 2.



ske spone političke prirode, koje se izražavaju i u ekonomskim odnosima. Raspored filijala koje poseduje strani kapital u zemljama „trećeg sveta” prikazan je u tabeli 3.

Tabela 3.

*Geografska koncentracija filijala u prerađivačkom sektoru u „trećem svetu”, 1968—1971.*

Razmeštaj filijala u „trećem svetu”				
Poreklo investicija	Latinska Amerika (%)	Azija i Okeanija (%)	Afrika i Sred. istok (%)	Ukupno (%)
SAD <sup>a</sup>	56	31	13	100
Japan <sup>b</sup>	19	70	11	100
Vel. Britanija <sup>b</sup>	10	47	43	100
Nemačka <sup>b</sup>	47	26	26	100
Francuska <sup>b</sup>	40	15	45	100

a) januar 1968.  
b) januar 1971.

Izvor: Izračunato prema podacima kod Vaupela i Curhana, 1973, str. 122.

Izneti podaci o investicionim obrascima prema geografskom području mogu krajnje nepotpuno da izraze stvarnu koncentraciju iz dva razloga. Prvo, procenti uzimaju za osnovu ukupne investicije koje potiču iz raznih razvijenih zemalja. Ako bi se, umesto toga, tabela preokrenula tako da prikazuje kakva je u zemljama u razvoju procentualna koncentracija filijala koje potiču iz određenih investicionih centara u industrijalizovanom svetu, onda bi se indeksi koncentracije verovatno znatno povećali.<sup>6</sup> Drugo, izneti procenti odnose se na broj filijala, a ne na nivo aktivnosti, veličinu preduzeća itd. Na monopolističkim i isparcelisanim tržištima, na kojima se preduzeća koja kontrolišu aktivnosti svojih konkurenata na nekim tržištima, a istovremeno svoje aktivnosti usmeravaju na neka druga tržišta, ponašaju po obrascu ponašanja lider-pratilac, broj filijala bi mogao krajnje nepotpuno da izražava istinsku koncentraciju poslovanja. S druge strane, izneti podaci odnose se na ukupne

<sup>6</sup> Za divergentne zaključke, koji zavise od osnove koja se primenjuje za tumačenje statističkih podataka, u slučaju francuskih investicija u inostranstvu i ukupnih investicija u bivšim francuskim kolonijama, vidi Franko, 1975, str. V--8--9.

investicije krajem 1960-ih godina i ne izdvajaju se oni iz poslednjih pet do deset godina, kada je došlo do važnih promena u obrascima investiranja u svetskoj ekonomiji.

Gornji podaci i analiza služe da pokažu da se u zemljama u razvoju stavovi i politika u odnosu na strane investicije ne mogu odvojiti od njihovih ukupnih odnosa koje imaju s nekom specifičnom zemljom (ili nekoliko određenih zemalja) u industrijalizovanom svetu s kojom postoje izvesne političke i ekonomske veze koje utiču na ostali deo razvojnog procesa. Politika vlada zemalja u razvoju koja se odnosi na strane investicije prisutna je u pravilima koja primenjuju multilateralne kreditne agencije (Tripartitni izveštaj, 1972, str. 20), u aktima o uzajamnim plaćanjima u trgovinskim odnosima,<sup>7</sup> vezama s politikom inostrane pomoći (kao što je primena Hickenlooperovog amandmana), direktnim diplomatskim pritiscima,<sup>8</sup> itd. Osim toga, strani privatni interesi često koriste prednosti multilateralnih veza koje povezuju zemlje u razvoju s ostalim delom sveta, kako bi povećali svoje sopstvene privatne interese. Nepravilno spoljno finansiranje i izvesni trgovinski odnosi, mada periferni za određene inostrane firme, postaju njihovi unutrašnji problemi u odmeravanju moći i u sukobima sa zemljama u kojima se investira. Na primer: „Latinskoameričke zemlje imaju jedno dugotrajno iskustvo da u većini slučajeva kada je neka od njih pokušavala da u svoju korist izmeni uslove pod kojima posluje neka ekstraktivna industrija, započinjane su kampanje neprijateljske propagande, dolazilo je do otpora u inostranim bankarskim krugovima, kao i do pokušaja iskrivljavanja predstave o vladi te zemlje, što sve ima za rezultat stvaranje neprijateljske klime za inostranu saradnju u programima nacionalnog razvoja.” (Mayobre, 1972, str. 278) Slični slučajevi zapaženi su i u prerađivačkom i uslužnom sektoru (Wionczek, 1971, str. 406—408).

Prethodna analiza pokazuje da, s tačke gledišta svake zemlje u razvoju, pitanja odnosa moći sa stranim preduzećima i uočljivi rizici u pogledu izvesnih akcija sačinjavaju „makro”, a ne „mikro” problem. Ovo nije samo rezultat relativne veličine takvih preduzeća u lokalnoj ekonomiji, već više proističe iz veza tih preduzeća s njihovom matičnom zemljom. Upravo iz tog raz-

<sup>7</sup> Vidi preporuku koju daje Jack Behrman o povezanosti trgovinskih pritisaka na zemlje u razvoju s tretmanom koji te zemlje primenjuju prema stranim investitorima, u Overseas Development Council, 1973, str. 46.

<sup>8</sup> U pogledu pritisaka koji su primenjeni protiv Perua, Kolumbije i drugih andskih zemalja, vidi Vaitos, 1973.

loga ovi odnosi s inostranim preduzećima obuhvataju, neposredno ili posredno, rukovodstvo i njegovu orijentaciju na najvišem političkom nivou u svetu u razvoju. Na pretpostavljene ili stvarne rizike dalje utiče pokretanje raznih međunarodnih institucionalizovanih aranžmana, o čemu ćemo kasnije raspravljati.

Na ovom mestu moraju se uvesti dva određena kvalifikativa. Prvo, podatke i trendove koji su ranije izloženi trebalo bi tumačiti u svetlosti činjenica da su, u suštini, četiri latinskoameričke zemlje (Meksiko, Brazil, Argentina, Venecuela, kao i nekoliko karipskih ostrva), zatim jedna azijska zemlja (Indija) i jedna afrička zemlja (Nigerija) imale u 1967. godini 43 odsto ukupnih stranih investicija registrovanih u „trećem svetu”. Trinaest drugih zemalja (uglavnom na Srednjem istoku i u Latinskoj Americi) imaju drugih 30 odsto (Ujedinjene nacije, 1973, str. 19). Drugo, u periodu pre drugog svetskog rata, istorija biznisa pokazuje da su individualni industrijalci ili grupe njih bili u stanju da neposredno utiču na spoljnu politiku svojih vlada u različitim područjima, što je povećavalo njihove privatne interese. U novije vreme, međutim, *moć* leži u osnovi u rukama države, dok kompanije ispoljavaju *uticaj*, neposredno (putem lobiranja) ili posredno (kroz vođenje svojih poslova), na oblikovanje i usmeravanje politike. Domet takvih uticaja zavisi od prisustva i snage interesa drugih razvijenih zemalja u istom području (Barnet, 1971, str. 186).

Upravo je to „prisustvo i snaga interesa drugih razvijenih zemalja” ono što ozbiljno utiče na obim i mogućnost vršenja moći koja stoji na raspolaganju vladama zemalja-primalaca u njihovim odnosima i politici prema stranim investitorima i u suočavanju sa rizicima kojima se izlažu preduzimajući takvu politiku. Na primer, u 1970-im godinama, interesi glavnih razvijenih zemalja koncentrisali su se na pitanje energije i na njihov pristup petroleju. Venecuela je bila u stanju da, praveći oštru razliku između nastavljanja isporuka petroleja Sjedinjenim Državama i pitanja vlasništva nad preduzećima koja proizvode petrolej, objavi svoje planove o nacionalizaciji stranih preduzeća u toj grani industrije (a takođe i u industriji čelika i bankarstvu), bez nekog krupnijeg spoljnog rizika. Takvi spoljni rizici bili su dalje ublaženi činjenicom o snažnoj deviznoj sposobnosti Venecuele. Da je situacija kojim slučajem bila drukčija, uticaj stranih preduzeća koja bi bila pogođena tom merom na vlade svojih zemalja, kao i na međunarodne kreditne i druge institucije, možda bi doveo do

toga da bi takve akcije domaće vlade bilo teško preduzeti. Isplati se biti mali (ili, u slučaju Venecuele, ne dirati u glavne interese SAD u svojoj zemlji), sve dok uticaj i moć pogođenih stranih privatnih interesa ne postanu dovoljni da se zbací jedna slaba unutrašnja politička struktura koja bi mogla proisteci iz (ekonomske) sićušnosti.

Govorili smo prethodno o politici i moći domaćih vlada u smislu kao da to predstavlja jedan kohezioni nacionalni interes, koji je zacrtan, ako nije i izražen, na nezavisan način. Očigledno je da to nije slučaj, s obzirom da i strana preduzeća i nacionalne interesne grupacije koje stoje iza njih utiču na politiku te vlade i predstavljaju jedan njen deo. Pravo razumevanje stavova i politike vlada prema stranim investitorima mora se integrisati u jednu političku teoriju o izvorima politike (Streeten, 1971, str. 245). U zemljama u razvoju često se zapaža dominantan položaj i premoć stranih preduzeća u domaćoj ekonomiji, čime ona ulaze u neposrednu spregu sa snagama unutrašnje političke moći,<sup>9</sup> uspostavljaju složenu strukturu odnosa sa lokalnim grupacijama (uključujući i državu), utiču neposredno i posredno na raspodelu dohotka i alokaciju izvora, te na taj način utiču na državne poslove u celini (Ferrer, 1971, str. 157). Osim toga, izvesne lokalne grupacije ne samo da vezuju svoj sopstveni prosperitet za prisustvo stranih preduzeća, već njima pripisuju i vrednosti slične svojoj sopstvenoj orijentaciji u odnosu na političku strukturu i oblik svog društva. Na taj način, uspostavljene spone su mnogo snažnije nego neke proste novčane veze. Rezultat toga je da, kada se govori o moći i riziku u odnosima između zemalja u razvoju i stranih preduzeća, mora se uzeti u obzir da postoje dva uzajamno povezana „fronta”: spoljni i unutrašnji.

#### *Globalne aktivnosti, komparativna prednost i implikacije moći*

Transnacionalne kompanije, zbog svoje veličine i naročito zbog svoje akumulacije proizvodnog znanja, pokazuju izvesne izrazite komparativne prednosti, koje se pripisuju celokupnoj organizaciji a ne pojedinačnim aktivnostima nekog ogranka ili neke filijale (Vaitsos, 1973, str. 624). U te prednosti spadaju „sposobnost da se privuku i osposobe visoko stručni kadrovi, mreža

<sup>9</sup> Za ukazivanje na finansiranje političkih kampanja od strane inostranih kompanija u Venecueli, vidi Perez, 1972.

tržišta razgranata širom sveta i mogućnosti snabdevanja, finansijski ugled koji se može iskoristiti za dobijanje ogromnih količina kapitala i neposredni pristup celokupnom fondu istraživanja i razvoja koji je akumuliran i koji se neprestano širi u matičnoj kompaniji" (Gabriel, 1972, str. 120). Takve prednosti podrazumevaju ekonomsku moć, a pristup njima diktira cenu. U isto vreme, pak, većina ovih prednosti ima sopstvenu strukturu troškova svog razvoja, koja ozbiljno stoji nasuprot fiksnim troškovima i relativno malim ili, u slučaju tehnologije, minimalnim dodatnim troškovima za njihovo povećano korišćenje. (Jedini važan trošak jeste vreme upravljanja u zapošljavanju već razvijenih vrednosti.) Kao rezultat toga, postoje značajne mogućnosti za pogađanje o pribavljanju takvih proizvodnih troškovnih elemenata.

Moć suprotstavljanja koju poseduju zemlje u razvoju proističe iz sposobnosti njihovih vlada da kontrolišu pristup lokalnim tržištima (kao što je, na primer, aktivnost na supstituciji uvoza), ili pristup lokalnim prirodnim izvorima (kao što je slučaj u ekstraktivnom sektoru). U prvom slučaju, opasnost da se izgubi neko tržište zbog vladine politike i zbog prisustva drugih takmaca u monopolističkoj tržišnoj strukturi, pokazala se kao element od najvećeg značaja u donošenju odluka transnacionalnih kompanija o preduzimanju investicionih poteza i o prodaji drugih komponenta proizvodnje (Wells, 1972). Pristup na tržište domaćina, koji je dogovoren, što znači da nije automatski, postaje na taj način još jedan neophodni element vladine politike da se poveća pregovaračka moć. Takvom moći, opšte uzev, ne raspolaže nacionalni privatni sektor, osim u specifičnim slučajevima, kao što su, na primer, patentni monopoli. Vlade manje razvijenih zemalja morale bi na taj način da smatraju pristup tržištu kao pregovarački element važniji od pravila tretmana stranih investicija u pregovaračkom procesu. Osim toga, mada su troškovi koji prate takvo investiranje za strane investitore od manje važnosti u poređenju sa pristupom tržištu, za lokalnu ekonomiju su ti troškovi od kritičnog značaja zbog neodgovarajuće vladine politike (kao što su visoke carine i drugi protekcionistički oblici). Ono čega vlada treba da se pridržava nije prosto pribavljanje investicija *per se*, ili učešće u prednostima koje transnacionalne kompanije mogu da ponude, već njihovo korišćenje u smislu ukupne društvene dobrobiti za lokalnu ekonomiju. Otuda industrijsko planiranje i sveukupna politika zaš-

tite tržišta moraju biti prateći element vladine politike o pristupu na tržište putem lokalne proizvodnje.

U slučaju ekstraktivne industrije, fokus vladine politike često počiva na različitim oblicima saradnje s drugim vladama čije zemlje poseduju slične izvore. Uprkos industrijskim i tržišnim razlikama, indikativan pokazatelj ograničene primene vladine politike jeste to da je samo demonstrativni efekt zemalja OPEK-a poslednjih godina nagnao na ozbiljnije razmatranje (neki tvrde i da je naduвано) mogućnosti udruživanja interesa proizvođača velikog broja drugih primarnih proizvoda. U ovom sektoru je ranijih godina fokus bio u osnovi ograničen na *individualno* pregovaranje vlade sa stranim preduzećima i vladama, a manje na mogućnosti udružene akcije o uslovima razmene.

#### *Centralizovana kontrola u donošenju odluka i moć*

Primena centralizovane kontrole u donošenju odluka transnacionalnih kompanija, zajedno s njihovom veličinom i globalnim poslovanjem, pretvara ih u jednu od najvažnijih netržišnih snaga u svetskoj ekonomiji. To je rezultat njihove sposobnosti da oblikuju tražnju s kojom se suočavaju njihovi proizvodi i da na svoju ekonomsku sredinu utiču posredstvom centralističkog planiranja i vršenja svoje moći. Osim toga, to je rezultat povećanog udela svetske trgovine i proizvodnje, koja se razmenjuje ili planira među udruženim preduzećima u odsustvu nekih neposrednijih odnosa, te se na taj način zaobilaze neposredni tržišni obziri. Važnost ove međusobne razmene dobara i usluga među udruženim preduzećima je od primarnog značaja za mnoge ekonomije u kojima posluju strani investitori. Na primer, 1969. godine je oko 75 odsto izvoza američkih filijala lociranih u Kanadi otpadalo na njihove udružene članove u drugim zemljama (Ujedinjene nacije, 1973, str. 54). Za zemlje u razvoju važnost takve vezane trgovine u celokupnom industrijskom sektoru je vrlo velika; ona nadmašuje trgovinu koju sa transnacionalnim preduzećima imaju njihove filijale u ekonomijama zemalja-primalaca. Do ovog dolazi zbog toga što je za preduzeće u nacionalnom vlasništvu ili za mešovita preduzeća u zemljama u razvoju pribavljanje tehnologije često povezano sa kupovinom nekih drugih međuproizvoda ili kapitalnih dobara, po cenama koje utvrđuju transnacionalna preduzeća. Oni služe kao snabdevači za takve komponente pro-

izvodnje koji se prodaju kolektivno, u obliku paketa proizvoda.

Struktura proizvodnje i trgovine koju kontrolišu matične kompanije transnacionalnih preduzeća omogućava da donošenje odluka o lokaciji fizičkog finalnog proizvoda (i posledice tih odluka) bude odvojeno od pitanja vrednovanja proizvoda putem administrativnog utvrđivanja cena. Ovo, sa svoje strane, utiče na stvaranje dohotka i na njegovu raspodelu, kako unutar zemalja tako i između njih. Utvrđivanje cena takve robe i usluga koje se razmenjuju među udruženim članicama predstavlja određeni kritični element u poslovnom ponašanju i odnosi se na takve različite ciljeve kao što su: svodenje na minimum globalnih poreza ili potpuno izbacivanje poreza; smanjenje carinskih plaćanja za robu koju uvoze strane filijale i povećanje carina ili nivoa cena za proizvode koje one proizvode u zemlji-primaocu; održavanje zatvorenosti tržišta i barijera cena da bi se sprečio ulazak konkurenata; osiguranje od promena vrednosti valuta; smanjenje političkog i poslovnog rizika u slučaju visokih stopa deklarisanе rentabilnosti, koja bi mogla biti osetljiva na reakcije vlada domaćih zemalja, na sindikalne pritiske i antitrustovske akcije, itd. Mnogostruki kanali za efikasno izvlačenje dohotka koje omogućava takva trgovina među udruženim članicama, mogu imati za rezultat, što često i jeste slučaj, znatne fiskalne gubitke za vlade zemalja domaćina. Oni takođe povećavaju i osnovice troškova od kojih se polazi u pregovaranju i utvrđivanju nivoa carina i cena, s obzirom da se mnoge stavke prihoda matičnih preduzeća javljaju kao troškovi u obračunskim stavkama prihodne strane njihovih filijala.

Takva struktura, koja obuhvata monopolistička tržišta za „finalne” proizvode i administrativno, netržišno delovanje u pogledu komponenti proizvodnje, podrazumeva potrebu za posebnom vrstom vladine politike. Ta politika treba da se orijentiše tako kako bi regulisala poslovanja transnacionalnih kompanija u njihovim lokalnim ekonomijama, a takođe i da podstiče akciju na međunarodnom nivou zajedno sa zemljama koje dele iste interese ili imaju iste brige. Međutim, nužnost za takvom vrstom politike ne bi smela da ima pravo prvenstva nad ocenom njene efikasnosti i potpunosti, kako bi se osiguralo da ne postane kontraproduktivna za interese zemalja koje tu politiku utvrđuju.<sup>10</sup> Centralizo-

<sup>10</sup> Za raspravu o prihvatljivoj politici u ovom području i njenim ograničenjima, vidi Vaitsos, 1974a.

vana kontrola donošenja odluka i poslovanje na svet-skom planu nude nekoliko stepena slobode za preduzeća koja su u to uključena, omogućujući im da neutralizuju neke elemente vladine politike. Jedna od neprocenjivih pomoći vladama u ovom pogledu je stručno osposobljavanje kadrova koji mogu shvatiti i proniknuti u unutrašnje funkcionisanje transnacionalnih preduzeća, koji mogu upravljati tom politikom i biti u stanju da pregovaraju s inostranim isporučiocima. Karakteristike stranih investicija i prodaje tehnologije u okviru konteksta transnacionalnih preduzeća su takve da neka zemlja ne može lako propisati pravila njihovog ponašanja. Takvo zakonodavstvo je nužno, ali nije dovoljno i ne može zameniti kompetentne lokalne kadrove i informacije, što je potrebno da bi se uhvatilo ukoštac sa stranim investitorima.

#### *Neka institucionalna razmatranja*

Odnosi moći i težnja učesnika da ostvare ciljeve ne postoje u nekom institucionalnom vakuumu. Naprotiv, podstiču se određene organizacione strukture, koje odražavaju i pojačavaju vladajuće odnose moći i koje služe kao društvena sredina u kojoj se ispoljava ta moć. U vezi sa stranim direktnim investicijama, izgrađen je i jedan poseban međunarodni institucionalni okvir, koji vuče na to da, u različitim primerima, odražava i podstiče interese transnacionalnih kompanija, dok često smanjuje potencijalno primenjivanje nacionalne moći i interesa domaćih ekonomija, a takođe i ulogu njihovih vlada. Ne tako retko, ovaj međunarodni institucionalni okvir protivreči politici i institucijama kojima zemlje-primaoci teže ili koje su stvorile na svom nacionalnom nivou. Nedavno je, istina, zabeležen napredak u težnjama za uspostavljanje novih oblika međunarodne saradnje, zahvaljujući naporima u okviru Ujedinjenih nacija, inicijativama predstavnika „trećeg sveta” i takođe putem podsticaja koji su došli iz nekoliko relativno malih industrijskih zemalja, kao što su Švedska i Kanada. Međutim, moć ipak i dalje u velikoj meri određuju već postojeći institucionalni aranžmani i celine koje ih podržavaju.

Preovlađujuće odlike međunarodne institucionalne strukture mogu se videti na pet različitih nivoa.

a) Institucionalni aranžmani koji imaju *izrazito negativne posledice* po interese zemalja u razvoju. Ova ka-

tegorija odnosi se na takve institucije kao što je međunarodni patentni sistem, koji je proistekao iz Pariske konvencije 1883. godine, a njegov sekretarijat je nedavno postao specijalizovano telo Ujedinjenih nacija. U ovu kategoriju spadaju takođe specijalne lobističke grupacije koje su stvorile transnacionalne kompanije (kao što je Savet Amerike), čija je funkcija da rade na unapređenju privatnih interesa preduzeća koja su u njih uključena.

b) Institucionalni aranžmani koji *potpomažu postojeću međunarodnu specijalizaciju proizvodnih aktivnosti*. Ova kategorija obuhvata politiku i norme zvaničnih multilateralnih finansijskih institucija koje usmeravaju svoje poslovanje na takav način da ne „konkurišu“ privatnom kapitalu. One na taj način ograničavaju opcije zemalja u razvoju u odnosu na potencijalne alternativne izvore finansija i jačaju postojeće kanale odnosa između zemalja i stranih preduzeća.

c) Institucionalni mehanizmi koji *olakšavaju odnose transnacionalnih kompanija sa domaćim vladama*. Takvi mehanizmi obuhvataju međunarodne programe osiguranja i zaštite imovine stranih investitora u zemljama u razvoju, kao i mehanizme za rešavanje sukoba između stranih privatnih investitora i država. Kontrola funkcionisanja ovih multilateralnih sistema osiguranja,<sup>11</sup> prenošenje pravnog zastupanja privatne svojine na međunarodne institucije,<sup>12</sup> kao i istorija arbitriranja i međunarodnog rešavanja sporova (Vaitsos, 1975) — sve su to primeri kako se stvara jedna institucionalna superstruktura da bi bila prikladna interesima transnacionalnih kompanija i da bi te interese potpomogla. Osnova moći održava se u njihovim rukama putem uticaja koji mogu neposredno da vrše na takve institucije (svojim sopstvenim aktivnostima), ili posredno (politikom svojih domaćih vlada), dok se sukobi interesa i konfrontiranje moći prenosi na međunarodni nivo.

d) Institucionalni naponi s *ograničenim efektom u prilog interesa zemalja u razvoju*. Takvi naponi obuhva-

<sup>11</sup> Pozicija SAD u programu multilateralnog osiguranja u okviru IBRD bila je određena time da se učešće u glasovima u Savetu i u Odboru direktora mora zasnivati na finansijskom učešću zemalja članica, u sličnom obliku u kome su raspoređeni glasovi u IBRD ili IDA. Na taj način, mogla se stvoriti jedna supranacionalna „zakonodavna“ vlast, koja se nalazi pod kontrolom većine glasova iz razvijenih zemalja, uz odredbe koje se „same primenjuju“ na zemlje u razvoju (CEMLA, 1971).

<sup>12</sup> Suprotno tome, vidi član 51. Odluke broj 24. Komisije Andskog pakta.

taju izradu „kodeksa vladanja“ ili međunarodno sankcionisana „pravila ponašanja“ za poslovanje transnacionalnih kompanija. Ovi naponi ističu u prvi plan izvesna problemska područja i kao takvi mogu biti od koristi za neke „zakasnele pridošlice“ u naporima da se prestrukturiranju odnosi sa stranim faktorima ponude. Pa ipak, najmanje će takvim pravilima biti pogođena preduzeća na koja se to odnosi. Iz tog razloga, oni će se naći među najvatrenijim pobornicima takvih „kodeksa vladanja“ čije bi se prihvatanje moglo protumačiti kao rešavanje i zadovoljavanje preokupacije „trećeg sveta“ u njegovim odnosima s transnacionalnim preduzećima (Vaitsos, 1975, str. 18—24).

e) *Institucionalne potrebe i naponi koji nedostaju*. Postoje očigledne praznine u onome što bi trebalo da predstavlja minimalni institucionalni okvir za zadovoljavajuće odnose između transnacionalnih kompanija i vlada zemalja primalaca kapitala. Među najvažnijima su: 1) odsustvo međunarodno dogovorenih pravila o otvorenosti izvora informacija i poslovnih podataka iz aktivnosti transnacionalnih kompanija, i 2) neadekvatne mogućnosti za stručno obrazovanje odgovarajućih kadrova koji bi se bavili stranim preduzećima ili za obezbeđenje pomoći zemljama u razvoju za vođenje pregovora sa stranim preduzećima.<sup>13</sup>

#### *Pitanja koja se odnose na znanje u modelu stranog investiranja*

Koristi koje ostvaruju razvijene zemlje kroz međunarodno investiranje i poslovanje svojih preduzeća u manje razvijenim zemljama retko kada su našle mesta u empirijskoj literaturi. Pažnja je usredsređena na koristi koje takvo poslovanje znači za „treći svet“.<sup>14</sup> Zanimljivo je primetiti da su zvanična istraživanja na nacionalnom nivou ekonomija razvijenih zemalja o efektima transnacionalnih kompanija na svoje matične zemlje počela da se preduzimaju i da se objavljuju tek posle unutrašnje kritike posledica koje takve aktivnosti imaju na domaću ekonomiju, odnosno kao odgovor na te kritike;

<sup>13</sup> Nedavno je Ekonomski i Socijalni savet Ujedinjenih nacija preduzeo napore na ovom području.

<sup>14</sup> „Od kraja drugog svetskog rata vlada SAD smatrala je da glavni element njenih programa pomoći zemljama u razvoju treba da bude oslanjanje na doprinose privatnih stranih investicija“ (Overseas Development Council, 1973, str. 39).

osvedočite se u to na najnovijem iskustvu SAD.<sup>15</sup> Evropljani i Japanci, kako na nivou kompanija, tako i na nivou zemlje, držali su se strategije skromnog držanja, oštro ograničavajući obelodanjivanje informacija o efektima koje na njihove ekonomije imaju međunarodne aktivnosti njihovih sopstvenih preduzeća.

Mogu se navesti dve opšte postavke o interesu razvijenih zemalja za proces stranog investiranja. Prvo, ukoliko je manje domaće tržište matične ekonomije, utoliko važnije postaje investiranje u inostranstvu. Kroz to investiranje može se ostvariti viši životni standard u okviru domaće ekonomije, kako putem interesa na investirani kapital u inostranstvu, tako i putem visokog nagrađivanja kvalifikovanog rada, stručnih ili upravnih službi, istraživanja i razvojnih aktivnosti itd, što sve omogućuje prodaja roba i usluga vezana za investicije i prodaju tehnologije u inostranstvu. Slične rezultate jedna zemlja izvoznica ne može uvek postići putem prostih trgovinskih odnosa, s obzirom na isparcelisanost tržišta, specifične nesavršenosti u trgovini reprodukcioni materijala i na politiku vlada domaćih zemalja u pogledu odgovarajuće supstitucije uvoza.

Drugo, ukoliko je domaće tržište veće u odnosu na izvore te zemlje, utoliko postaje važnije poslovanje u ino-

<sup>15</sup> Poslednje publikacije Senata Sjedinjenih Država pokazuju da su krajem 1960-ih godina SAD ostvarile značajne ukupne koristi iz poslovanja američkih transnacionalnih preduzeća širom sveta. Te kompanije, čiji je udeo dostigao 62 odsto ukupnog izvoza proizvoda prerađivačke industrije SAD, imale su u periodu 1966—1970. godine ukupan neposredni porast neto izvoza u ostali deo sveta (izvoz minus uvoz) od 3,4 milijarde dolara. (Mada su zabeležene znatne razlike među industrijskim granama.) U tom istom periodu „netransnacionalne“ kompanije imale su negativan neto trgovinski bilans od 3,6 milijardi dolara. Posredni efekti neto izvoza transnacionalnih preduzeća u istom periodu (to jest, pošto se uzme u obzir najverovatnija supstitucija proizvodnje stranih preduzeća za izvoz SAD na spoljna tržišta) pokazali su neto dobitak od 400 miliona dolara.

Kad je reč o ukupnom osnovnom platnom bilansu (tekući obračun i dugoročni tokovi kapitala), transnacionalne kompanije zasnovane na američkom kapitalu poboljšale su svoje pozicije za 2,8 milijardi dolara u periodu 1966—1970. U istom periodu, netransnacionalne kompanije zabeležile su pogoršanje u svom osnovnom bilansu za 3,3 milijarde dolara, dok se bilans SAD u celini takođe pogoršao. U pomenutom istraživanju američkog Senata ukazuje se da je „najkonzistentniji zaključak taj da transnacionalna preduzeća zasnovana na američkom kapitalu u obavljanju svojih transakcija sa Sjedinjenim Državama imaju, po pravilu, veoma negativan uticaj na tekuće stanje bilansa zemalja u kojima deluju. (Obrnuto, naravno, imaju povoljan uticaj na odgovarajuće tekuće stanje platnog bilansa SAD.)“ (United States Senate, 1973, str. 5, 7, 29)

stranstvu da bi se osigurali reprodukcioni materijali, a takođe i njihova ponuda po cenama koje omogućavaju povećanje realnih dohodaka kod kuće. Oba elementa (raspoloživost sirovina i njihove cene) su pod uticajem neposrednih investicija u inostranstvu.

Ove dve postavke o obimu (apsolutnom i relativnom) domaće ekonomije neke razvijene zemlje naglašavaju važnost procesa investiranja i prodaje tehnologije u inostranstvu u poređenju sa slobodnim trgovinskim odnosima. Iz odgovarajućih razloga, s tačke gledišta zemalja u razvoju, mogu postojati negativni efekti za njihov realni dohodak iz trgovinskih odnosa koji su vezani za tokove spoljnih ekonomskih činilaca. Deklarisana i eksplicitna otpлата stranog kapitala i tehnologije ne predstavlja najvažniji vid njihovih odnosa s preduzećima koja im to isporučuju.

Pre nego što se upustimo u raspravljanje o specifičnim ekonomskim interesima zemalja u razvoju kod modela stranih investicija, moramo dodati da se investicione aktivnosti transnacionalnih kompanija na svetskom planu, naročito u prerađivačkom sektoru, prvenstveno finansiraju iz sredstava koja ne potiču iz njihovih matičnih ekonomija. U mnogim slučajevima, najvažniji finansijski doprinos dolazi iz domaćih izvora ekonomija zemalja primalaca kapitala. Na primer, manje od 15 odsto ukupnih finansijskih potreba filijala američkog kapitala u prerađivačkom sektoru u inostranstvu poticalo je iz američkih izvora (Senat Sjedinjenih Država, 1973, str. 38). Čak i ovih 15 odsto predstavlja možda precenjeni stvarni finansijski doprinos, s obzirom na uobičajenu praksu nevidljivog kapitala i polovnog mašinskog parka, revalorizaciju osnovnih sredstava koja utiče na obračunavanje otpisanog dela vrednosti itd. U ovom smislu izraz „strane investicije“ je pogrešan naziv. Tačniji izraz bio bi „preduzeća pod stranom kontrolom“, koja se u osnovi finansiraju iz lokalnih izvora sredstava.

Kako stoji sa specifičnim interesima zemalja u razvoju? Investicije u ovim zemljama iznosile su 1968. godine oko jedne trećine ukupne nominalne vrednosti stranih investicija u svetu u celini, izvan centralističkih planskih ekonomija. Ovo se znatno razlikuje od njihovog učešća u globalnom bruto nacionalnom proizvodu (jedna šestina) i njihovog učešća u svetskom izvozu (jedna petina, izostavljajući ponovo centralističke planske ekonomije) (Ujedinjene nacije, 1973, str. 16). Osnovni ekonomski razlozi kojima se objašnjava zašto se transnacionalne kompanije drže politike investiranja u „trećem svetu“

moгу se grupisati u tri široke kategorije: a) opasnosti ili šanse koje se javljaju na tržištima zemalja u razvoju za proizvode i usluge stranih preduzeća; b) potrebe da se obezbede izvori snabdevanja kritičnih reprodukcioni materijala, kao što su nalazišta minerala ili drugi robni proizvodi koji se mogu naći u zemljama u razvoju; i c) povoljne mogućnosti niskih troškova proizvodnje, naročito nisko plaćene radne snage, koja stoji na raspolaganju u ekonomijama „trećeg sveta”, što je od ključnog značaja za konkurentni položaj izvesnih industrijskih grana na tržištima, ali najvećim delom na drugim tržištima izvan ekonomije zemlje primaoca. Analiziraćemo svaki od ovih slučajeva (to jest, tržište, prirodne izvore i radnu snagu). U svima njima podvući ćemo ključni značaj uslova razmene zemalja u razvoju i kako na njih utiče prisustvo (ili odsustvo) preduzeća pod stranom kontrolom putem ugovora o otpisu vrednosti ili o tehnologiji.

#### *Aktivnosti na supstituciji uvoza i strane investicije: slučaj tržišta*

Postoje barem dva nivoa za analiziranje ekonomskih posledica stranih investicija na interese zemalja u razvoju. Prvi nivo obuhvata ocenu različitih ekonomskih pokazatelja (na primer, posledice na dohodak, platni bilans, zapošljavanje, itd.) u odnosu samo na zemlje u razvoju koje su primaoci investicija. Drugi nivo uključuje ukupnu dobit koju od takvih investicija imaju oba učesnika, strani investitor i domaća ekonomija, kao i način na koji se ona među njima deli.

Što se tiče merenja dohotka, jedna od najpotpunijih analiza na relaciji odnosa među zemljama i među industrijama za utvrđivanje punih efekata stranih filijala u 1960-im godinama,<sup>16</sup> bilo je istraživanje koje je za potrebe UNKTAD-a obavio tim oksfordskih ekonomista, kojim je obuhvaćeno 156 preduzeća u prerađivač-

<sup>16</sup> Puni kvantifikativni efekti morali bi da uključuje: a) neto dohodak (po odbitku isplata dividendi, licencnih prava, kamata i slično u inostranstvu) i efekte neposrednog dohotka iz aktivnosti stranih investitora; b) posredne efekte iz uvoza, investicija itd, koji proističu iz poslovanja na osnovu stranih investicija; c) korišćenje lokalnih oskudnih izvora sredstava od strane inostranih preduzeća, čime se sprečava ulaganje dohotka u druga područja domaće ekonomije; i d) pravo prvenstva lokalnih aktivnosti (na primer, prisvajanje nacionalnih preduzeća) ili isključenje alternativnog vlasništva, ili proizvodnih programa koji bi mogli biti na raspolaganju za preduzimanje aktivnosti.

kom sektoru u šest zemalja „trećeg sveta” (UNKTAD, 1973). Koristeći Little-Mirrleesovu metodologiju ocenjivanja (1969), zaključeno je da „na osnovu dovoljnog broja pretpostavki, blizu 40 odsto ovih preduzeća u šest zemalja zajedno uzetih, ima negativne posledice na ukupni društveni dohodak domaćih ekonomija” (str. 59). U slučaju drugih 30 odsto preduzeća koja su obuhvaćena ovim istraživanjem, ukupan društveni, a ne privatni, pozitivni dohodak koji je stvoren za domaću ekonomiju (uključujući i vladine prihode) iznosio je manje od 10 odsto vrednosti njihovih prodaja (str. 62), to jest manje od marži koje obično dobijaju veletrgovci ili distributeri.

Činjenica da u supstituciji uvoza postoji veliki broj stranih investicija koje imaju negativne efekte na društveni dohodak domaće ekonomije ili, pak, vrlo male pozitivne efekte, objašnjava se dejstvom dveju posledica na planu razmene, a takođe i korišćenjem oskudnih lokalnih izvora sredstava (kao što su lokalni štedni uložci) od strane stranih preduzeća.

Prvo, pogrešna i neprikladna politika vlade, koju delimično podstiču strana preduzeća ili je ona pod njihovim uticajem, omogućava supstituciju uvoza pod vrlo visokom carinskom i necarinskom zaštitom. Na taj način, proizvođači stiču značajan ekstra dohodak, a onda nastoje da ga transferišu u inostranstvo (što predstavlja gubitak dohotka za lokalnu ekonomiju) u vidu otplate inostranih faktora proizvodnje.

Drugo, zarada dohotka (kroz višu efikasnost poslovanja stranih preduzeća), ili efekti preraspodele dohotka (kroz monopolističku praksu i zaštitu tržišta) podstiču transfer dobiti u inostranstvo putem visokih cena uvoznog reprodukcioni materijala potrebnog za „finalni” proizvod u supstituciji uvoza. Ovo, za uzvrat, ima za rezultat predviđene fiskalne zarade vlada domaćih zemalja. Takvi fiskalni efekti predstavljaju, možda, najvažniji potencijalni neposredni dohodak domaće ekonomije, s obzirom na relativno visok intenzitet kapitala koji karakteriše takve aktivnosti, čak i u zemljama siromašnim kapitalom, i na različita plaćanja koja se vrše u inostranstvu za uvoznu tehnologiju. Što se tiče efekata na trgovinu, s obzirom na činjenicu da su tržišta poluprečadjevina i drugih reprodukcioni materijala koja su vezana za strane investicije sklona tome da budu manje savršena od tržišta finalnih proizvoda (za robu koju proizvode zemlje u razvoju), tvrdi se da se uslovi trgovine za takve zemlje pogoršavaju supstitucijom uvoza, plus stranim investicijama, plus protekcionističkom politikom (Vaitsos, 1969).

U drugim slučajevima, čak ako bi politika vlade i bila bolja i prikladnija, puni efekti mogu i dalje biti negativni zbog nepovoljnog dejstva isparcelisanosti tržišta među preduzećima radi aktivnosti njihovih filijala, zatim ugovora među preduzećima o tehnologiji na bazi vezanih licenci i podele tržišta, patentnih monopola, korišćenja lokalnih oskudnih sredstava, potiskivanja lokalnih aktivnosti, tržišne prakse i proizvodne diferencijacije, itd. U takvim situacijama, zemlje u razvoju moraju imati sposobnost procenjivanja, regulativnu moć i političku volju da odbace ulazak takvih investicija.

Mora se ukazati na još jedan važan element poznavanja aktivnosti stranih investitora u prerađivačkom sektoru zemalja u razvoju. Takvi investitori specijalizovali su se prvenstveno za zadovoljavanje potreba potrošača s visokim prihodima. Njihova prvobitna tržišta u bogatim industrijalizovanim zemljama i standardizacija proizvodnje koja se uvodi da bi se postigla proizvodna efikasnost, podrazumevaju proizvode i tehnologiju koji ne zadovoljavaju potrebe ili finansijske mogućnosti većine stanovništva u „trećem svetu”. Njihove proizvodne aktivnosti *zahtevaju* dvojne strukture i neravnomernu raspodelu dohotka u zemljama u razvoju (Stewart, 1974). Na taj način, u mnogim slučajevima poslovanje transnacionalnih preduzeća ne služi zadovoljavanju osnovnih ljudskih potreba. Elementarne potrebe zdravstva, ishrane i stanovanja onih koji imaju niske zarade nisu područja kojima takva preduzeća žele da posvete svoja sredstva ili da koriste svoje mogućnosti. Ni preduzeća u nacionalnom vlasništvu u zemljama u razvoju ne ponašaju se nimalo drukčije, jer se bave sličnim proizvodnim aktivnostima i proizvode iste artikle i usluge. U nekim slučajevima, kao što je korišćenje radne snage, ona su poznata po tome što vrše još nepovoljniju selekciju tehnologije nego strana preduzeća (Vaitsos, 1974).

Transnacionalne kompanije su do sada pokazale da nisu zainteresovane da stupe na ova područja aktivnosti, ili da za to nisu ni opremljene. Odsustvo interesa potiče, u suštini, iz činjenice da na ovim područjima preovlađuju društvene koristi i da se one ne odražavaju u smislu privatnog izvlačenja dobiti. Njihovo odsustvo spremnosti da izađu u susret zadovoljavanju takvih osnovnih ljudskih potreba je u vezi i sa složnošću različitih organizacija društava, kulturnih orijentacija i drugih problema heterogene prirode koja je svojstvena ekonomskoj zaostalosti. Ovi činiooci dovode do toga da se stvara takva tražnja koja se ne podvodi pod standardizaciju ili jednoobrazne potrošačke modele, koji predstavljaju

normu ponašanja u mnogim aktivnostima transnacionalnih preduzeća. Napori koje je potrebno preduzeti da se zadovolje potrebe većine stanovništva u zemljama u razvoju u velikoj meri su izvan sfere aktivnosti stranih investitora, barem u prerađivačkom sektoru. Oni su, zapravo, samo predmet politike i napora vlada i drugih ekonomskih činilaca na nacionalnom nivou.

Ipak, transnacionalna preduzeća imaju neposredan uticaj na politiku koja je potrebna na nacionalnom nivou, ali je taj uticaj često negativan. Prvo, neposredno ili posredno, strani investitori privlače siromašne lokalne tehnološke kapacitete i druge izvore u ona područja aktivnosti u kojima se ne zadovoljavaju osnovne potrebe zemalja u razvoju. To predstavlja jedan važan unutrašnji „odliv mozгова”, koji je od podjednakog ili čak i većeg značaja nego odliv u inostranstvo. Drugo, njihove aktivnosti često potenciraju postojeću neravnomernu raspodelu dohotka. Treće, s obzirom da se napori vlada da vode onakvu politiku i da uvođe onakve strukturne promene koje podrazumevaju ravnopravniju raspodelu dohotka mogu protumačiti u smislu da imaju negativne posledice po interese stranih investitora, barem po njihove kratkoročne interese, kao i s obzirom na to što takve promene pogađaju lokalne interese koji udružuju jedan deo svoje aktivnosti s transnacionalnim preduzećima ili služe kao njihovi zagovornici, transnacionalna preduzeća mogu predstavljati određenu prepreku za uvođenje takvih potrebnih promena kojima se uvodi veća pravičnost u „trećem svetu”.

#### *Robni proizvodi i strane investicije: slučaj izvora*

Posle jedne duge i burne istorije u ekstraktivnim granama industrije, krajem 1960-ih godina došlo je do važne preraspodele u korist zemalja u razvoju u poređenju s ranijim aranžmanima sa stranim investitorima. Na primer, za svoje aktivnosti u proizvodnji bakra u Čileu, u periodu od 1913. do 1924. godine Braden kompanija plaćala je čileanskoj vladi poreze koji nisu dostizali visinu niti od jedan odsto ukupne bruto prodajne vrednosti. Odgovarajuća brojka za period od 1930. do 1939. godine bila je manje od šest odsto, a u 1953. godini dostigla je iznos od 64 odsto (Mamalakis, 1971).

Ipak, takvi dobitci za ove zemlje, koji su ostvareni prvenstveno zahvaljujući promenama u fiskalnim stopama, a (neke) i promenama u vlasništvu nad prirodnim izvorima i njihovoj kontroli, bili su ograničeni zbog



niskih raspona cena na tržištima koja kontrolišu transnacionalne kompanije, a takođe i pod uticajem politike vlada razvijenih zemalja. Kao rezultat toga, uprkos ostvarenim dobitcima, raspodela ukupno ostvarenih zarada između zemalja proizvođača i zemalja potrošača ili njihovih preduzeća i dalje je često bila neravnomerna. Na primer, zemlje koje spadaju u red glavnih proizvođača nafte su pre Teheranskih pregovora iz 1971. godine zarađivale, od udela u prihodu i poreza, nešto oko jedan američki dolar po barelu prerađene nafte. Ipak, skupljači poreza u Zapadnoj Evropi (zemlje uvoznice nafte) prosečno su ostvarivali oko 4,5 dolara po svakom barelu. Taj isti barel nafte prodavao se u Evropi za oko 8 dolara. Mada se navedene brojke ne razlikuju mnogo u bilansima plaćanja među zemljama i efektima raspodele dohotka unutar zemalja, one pokazuju široki raspon u kome se mogu vršiti transferi dohotka među zemljama (*Fortune*, mart 1971, str. 30).

Sredinom 1960-ih godina, a naročito 1970-ih godina, počele su se javljati izvesne značajne promene u stavovima i politici zemalja proizvođača. Takve promene proširile su se i na druga područja aktivnosti domaćih vlada, van dotadašnjeg prostog prikupljanja poreza na osnovu cena i lociranja aktivnosti onako kako ih definišu strana preduzeća. Umesto toga, počela je da se pridaje mnogo ozbiljnija pažnja drugim pitanjima, a politika je bila usmerena na: 1) uslove prodaje u okviru organizovanja i upravljanja sveukupnim uslovima tražnje i ponude; i 2) na lokaciju i kontrolu višestrukih aktivnosti koje su obuhvaćene u vertikalno integrisanoj proizvodnji i tržišnom poslovanju. Glavni podsticaj ovom preobražaju, čiji se koreni mogu zapaziti u različitim industrijskim granama u preokupacijama domaćih vlada u 1960-ih godinama, dali su proizvođači nafte početkom 1970-ih godina. Akcije u industriji nafte razbile su političku i institucionalnu inerciju, koja može sputati inicijative i ograničiti poverenje u izvesne oblike vladine politike.

Višestruki oblici akcije zemalja proizvođača u 1970-ih godinama mogu se razvrstati u četiri kategorije, čije su posledice uzajamno uslovljene i povezane: a) trend ka nacionalizaciji i kontroli nad prirodnim izvorima, b) organizovanje ponude, kolektivno ili individualno, da bi se uticalo na uslove prodaje (kontrola proizvodnje i izvoza, opšta prodajna cena ili minimalne izvozne cene, izvozne takse, itd.), c) vezivanje izvoznih taksi za cene „finalnih” proizvoda u vertikalno integrisanim indus-

trijskim granama, umesto taksi na izvoz sirovina, i d) buduće vezano poslovanje i lokacija aktivnosti.

Pristupićemo, prvo, analiziranju slučaja nacionalne kontrole u različitim sektorima i onda ukazati na preostale tri pomenute kategorije, tako što ćemo utvrditi različite karakteristike svakog prirodnog izvora o kome je ovde reč.

*Nacionalizacija* — Do 1960. godine, s izuzetkom centralističkih planskih ekonomija i politike koju su neke zemlje vodile u godinama drugog svetskog rata u pogledu „neprijateljske imovine”, može se naći relativno mali broj slučajeva nacionalizacije.<sup>17</sup> Međutim, u okviru prikupljanja podataka koje su organizovale Ujedinjene nacije o slučajevima nacionalizacije ili preuzimanja imovine, za period od 1960. do sredine 1974. godine, ustanovljeno je 875 slučajeva u svim sektorima u 62 različite zemlje (Ujedinjene nacije, 1974). U sektoru prirodnih resursa zabeleženo je 38 odsto svih slučajeva nacionalizacije i znatno veći procent vrednosti imovine koja je nacionalizovana.<sup>18</sup>

Ovaj relativno skoriji trend ka nacionalizaciji na svetskom planu zaslužuje posebnu analizu u okviru konteksta sveukupne evolucije politike zemalja proizvođača u ekstraktivnom sektoru. Očigledno, nacionalizacija i kontrola prirodnih izvora obuhvata višestruke ekonomske i političke ciljeve, razne kratkotrajne sukobe o uslovima preuzimanja imovine, kao i mnoštvo srednjoročnih i dugoročnih efekata. Od mnogih različitih relevantnih pitanja, mi ćemo ovde razmatrati tri problema koji su od neposrednog interesa za našu analizu. Prvo, nacionalizacija sama po sebi nije dovoljan uslov, a u nekim slučajevima, kratkoročno gledano, nije čak ni potreban uslov za smanjenje uslova prodaje (osim u pogledu eli-

<sup>17</sup> Meksiko (1937), Iran (1950—52), Indija (1956), Egipat (1956).

<sup>18</sup> Na kompanije čija su matična preduzeća bila u Velikoj Britaniji otpada 84 odsto ukupnog broja slučajeva nacionalizacije u poljoprivrednom sektoru i 58 odsto u bankarstvu i osiguranju, dok je na preduzeća zasnovana na američkom kapitalu otpadalo 45 odsto ukupnog broja slučajeva nacionalizacije u rudarstvu i 40 odsto u proizvodnji petroleja (Ujedinjene nacije, 1974, Aneks, str. 15). U periodu od 1960. do 1974. godine, vrhunac u broju preuzimanja preduzeća redovno je nastupao svake treće godine (1961, 1964, 1967, 1970, 1973), dok je u preostalim godinama bio mnogo manji broj slučajeva. Ova pojava, možda, odražava izvestan čin demonstracije među zemljama u razvoju, što je imalo za rezultat slabljenje izvesnih političkih prepreka (tokom meseci svake godine na vrhuncu). Takođe, ona možda odražava pritiske koji se pokreću iz razvijenih zemalja da se zauzvavi trend nacionalizacije (vodeći ka niskim nivoima i padovima).

minisanja transfera cena), ili za značajnije modifikovanje lokacije drugih proizvodnih aktivnosti između zemalja. Drugo, srednjoročno gledano, nacionalizacija u ekstraktivnom sektoru ipak se pokazuje kao nužan element u pokušajima neke zemlje (u razvoju) da upravlja svojim izvorima u skladu sa svojim najprećim interesima. To je tako, kako zbog efekata koje nacionalizacija ima na proces obrazovanja i uvođenja nacionalnih kadrova na ključne kontrolne, upravne i tehničke položaje, tako i zbog političkog i institucionalnog pritiska koji ona proizvodi na domaću vladu kako bi sprovođila i druge komplementarne aktivnosti i vodila potrebnu politiku. Treće, nacionalizacija podstiče suprotstavljanje transnacionalnih preduzeća i vlada njihovih zemalja, koje pokušavaju da spreče ostvarivanje ciljeva procesa preuzimanja imovine u sektoru prirodnih izvora.

O vrednosti ove tri izložene postavke može se raspravljati u svetlosti sledećih iskustava u ekstraktivnoj industriji. Tokom 1974. godine članice organizacije zemalja izvoznica bakra (CIPEC) okončale su nacionalizaciju većine svojih eksploatacionih nalazišta bakra i ostvarile kontrolu, preko svojih vlada, nad gotovo celokupnim izvozom bakra.<sup>19</sup> Ipak, nastavljen je velika fluktuacija cena bakra, a CIPEC, na svom sastanku juna 1974. godine u Lusaki, nije mogao postići saglasnost o donjoj granici cene bakra, niti je postigao saglasnost o uspostavljanju i finansiranju zaštitnih stokova bakra.<sup>20</sup>

Nasuprot tome, Jamajka, čija je celokupna proizvodnja boksita pod stranom kontrolom (kao što je i proizvodnja njenih suseda na Karibima, s izuzetkom Gvajane), ostvarila je u proleće 1974. godine značajno

<sup>19</sup> Zair je 1966—1967. nacionalizovao kompaniju Union Minière de Haute Katanga. Zambija je 1969—1970. godine preuzela 51 odsto svoje proizvodnje bakra. Čile je 1967. godine ostvario većinsku kontrolu, a 1971. godine potpuno nacionalizovao proizvodnju rude bakra na velikim poljima. Peru je 1974. godine preuzeo kompaniju Cerro de Pasco, jednog od glavnih proizvođača bakra u zemlji.

<sup>20</sup> Takođe, 19. septembra 1974. godine, zemlje članice CIPEC-a, na sastanku u Parizu, složile su se da smanje svoj izvoz za 10 odsto, nastojeći da održe pod kontrolom cene na svetskom tržištu. Ipak, cene su i posle saopštenja CIPEC-a opale, s obzirom na to da smanjenje izvoza nije bilo praćeno i kontrolom proizvodnje ili smanjenjem proizvodnje. Takav postupak naveo je potrošače na pomisao da se može očekivati da će proizvođači morati nagomilati stokove bakra u takvim količinama da bi to vodilo daljem smanjivanju cene bakra u budućnosti. Rojter je javio da je neposredno posle sastanka CIPEC-a ministar rudarstva Zaira saopštio da njegova zemlja planira da nastavi sa svojim projektima proširenja kapaciteta u proizvodnji bakra u Zairu.

poboljšanje svoje prodaje aluminijuma, na taj način što je izvozne takse proporcionalno vezala za cene aluminijumskih poluga umesto za cenu samog boksita. Na sličan način, zemlje OPEK-a ostvarile su 1970-ih godina dobro poznato povećanje cena nafte pre nego što su preduzele akciju da nacionalizuju proizvodnju nafte, ili barem uporedo sa tim.<sup>21</sup> (Dinamika procesa nacionalizacije i demonstriranja moći u proizvodnji nafte u 1970-ih godinama bila je sledeća. Neke kompanije odbacile su uslove koje su im postavile vlade zemalja proizvođača — kao što je to učinio Nelson Bunker Hunt u Libiji — dok su ostale prihvatile sporazum. One koje nisu prihvatile predložene uslove i koje su insistirale na održavanju svojih postojećih poslovanja bile su nacionalizovane. Konačno, neke petrolejske kompanije i same su ponudile da budu nacionalizovane — kao što su to učinile velike petrolejske kompanije u Abu Dabiju, koje su ponudile vladi učešće od 60 odsto nastojeći da ostvare što bolje uslove u neizbežnom ishodu koji je predstojao).

Ipak, akcije koje su zemlje u razvoju preduzele isključivo na pitanjima uslova prodaje bez prisustva nacionalizacije, nisu zabeležile neki potpuniji uspeh, sem ukoliko karakteristike određene industrije ili podrška drugih proizvođača nisu bili dovoljni da im daju u ruke potrebnu (tržišnu) moć koja bi im dozvolila da nametnu nove uslove. Na primer, zemlje u industriji petroleja, koje su u prošlosti jednostrano pokušavale da povećaju poreze stranim preduzećima često su nailazile na smanjenje poslovanja kompanija ili pretnje da će to učiniti, pri čemu je bilo kompanija koje su prebacivale proizvodnju i svoje ukupne aktivnosti u zemlje sa nižim porezima. (Slična pojava zapažena je nedavno u zemljama proizvođačima banana u Centralnoj Americi.) Ipak, pretnja o sprovođenju nacionalizacije koja dolazi od proizvođača petroleja koji nameću više poreze, navela je u poslednje vreme neka preduzeća da povećaju svoje investicije i proizvodnju nakon što su povećani porezi u zemljama koje su u pitanju (Mikesell, 1974). Na taj način, nacionalizacija, bilo da je samo pretnja ili da je usledila kao stvarni ishod tih pretnji, postaje integralni

<sup>21</sup> Zajednička akcija nekih zemalja OPEK-a na planu nacionalizacije započela je 2. oktobra 1972. godine, kada je u Njujorku zaključen jedan sporazum između Saudijske Arabije, Kuvajta, Katara, Abu Dabija, Iraka i glavnih petrolejskih kompanija. Delovanje zemalja OPEK-a u 1973. godini nadmašilo je uslove sporazuma iz Njujorka, kako u pogledu procenta nacionalizacije (iznad 50 odsto umesto dogovorenih 25 odsto), tako i u pogledu nivoa kompenzacija („neto nominalna vrednosti” umesto „revalorizovane nominalne vrednosti”).

deo prestrukturiranja odnosa moći koji utiču na tržište i na proizvodno poslovanje.

Osim toga, nacionalizacija ubrzava institucionalne napore (na primer, stvaranje nacionalnih državnih preduzeća), koji omogućavaju preuzimanje nekih ili svih aktivnosti stranih preduzeća. Ona, takođe, postepeno dovodi stručnjake iz nacionalnih redova na ključne i odgovorne položaje, na način koji ne bi mogao uvek da se postigne kroz ugovorne aranžmane. Za vođenje uspešnih pregovora, uključujući i one u kojima učestvuje upravno osoblje, a koji podrazumevaju višestruke aspekte vertikalno integrisanih i međunarodno rasprostranjenih aktivnosti koje se odnose na ekstraktivni sektor, potrebno je detaljno poznavanje sadržine svih elemenata o kojima se pregovara. Takvo poznavanje se u nekim slučajevima postiže samo u slučaju ako je ostvarena kontrola nad aktivnostima o kojima se pregovara ili se u njima vodi glavna reč. (Ako takvo ispoljavanje moći i kontrole nije podjednako na raspolaganju ravnopravnim partnerima koji učestvuju u sporazumu, onda se vlasništvo svodi na prosto finansijsko učešće, na osnovu koga se samo izvlače dividende, ako ih uopšte i bude).

Konačno, akt nacionalizacije ne obuhvata samo ekonomska pitanja, već predstavlja i jedno političko opredeljenje, koje čvrsto ujedinjuje vladu, a takođe i zemlju, na pitanju daljih akcija oslanjanja na sopstvene snage. Kako na političkom tako i na ekonomskom nivou, takve akcije utiču na određivanje aktivnosti među zemljama u pogledu vremena trajanja i raspodele dohotka koji iz toga rezultira. Na taj način, važnost nacionalizacije ogleda se ne samo na pitanju vlasništva nego, još i više, na novom znanju koje može da stvori i na političkoj angažovanosti koju podstiče. Uspeh neke nacionalizacije morao bi se odmeravati u odnosu na ova dva kriterijuma.

Posle nacionalizacije stranih preduzeća, zemlje u razvoju često se suočavaju sa činjenicom da imaju ograničeno znanje pa, otuda, i sposobnost da upravljaju višestrukim aspektima odgovarajućeg sektora. One su tada prinuđene da zaključuju ugovore o upravljanju, prodaji i tehnologiji sa matičnim kompanijama onih preduzeća koja su preuzele<sup>22</sup> ili sa drugim specijalizovanim predu-

<sup>22</sup> Na primer, vlada Venecuele potpisala je 31. decembra 1974. godine takve sporazume s kompanijama US Steel i Bethlehem Steel, prilikom nedavne nacionalizacije industrije rude gvožđa (*Business Latin America*, 15. januar 1975).

zećima.<sup>23</sup> Može se ispostaviti da su neki od ovih sporazuma ne samo nužni, nego da su takođe i od značne pomoći u stručnom osposobljavanju nacionalnih kadrova zemlje o kojoj je reč, te na taj način vode ka ostvarivanju efikasne nacionalne kontrole kroz određeni period vremena.<sup>24</sup> Drugi sporazumi, međutim, služe kao sredstvo da se kontrola zadrži i očuva u rukama stranih matičnih kompanija čak i posle preuzimanja njihovih filijala.<sup>25</sup>

Postoje i tri druga sredstva pomoću kojih strane kompanije pokušavaju da se u svom sveukupnom poslovanju suprotstave efektima nacionalizacije. Prvo, one će nastojati da ojačaju svoju kontrolu nad drugim aktivnostima, kao na primer na međunarodnim tržištima, kako bi na taj način i dalje održavale zavisnost zemalja koje vrše nacionalizaciju o sebi.<sup>26</sup> Drugo, one mogu potpisati ugovore o budućim nabavkama po kojima za sebe obezbeđuju garantovane isporuke sirovina, dok ostavljaju po strani izvesne nespecificirane elemente, kako bi bile u stanju da utiču na buduće cene ili troškove isporuke.<sup>27</sup> Treće, kompanije mogu preduzimati takve poteze

<sup>23</sup> Na primer, posle nacionalizacije kompanije IPC, Peru je nastavio da koristi usluge jedne relativno male specijalizovane kompanije u istraživanju petroleja.

<sup>24</sup> Vidi iskustvo Gvajane prilikom potpisivanja ugovora o marketingu i nabavkama, u koje su unete klauzule o stručnom osposobljavanju lokalnih kadrova, u *Guybau, Annual Report*, 1972.

<sup>25</sup> Nakon što je preuzela 51 odsto svoje proizvodnje bakra, Zambija je 1969—1970. godine potpisala sporazum o prodajama i upravljanju s matičnim preduzećima strane kompanije koju je delimično nacionalizovala. Ipak, ovo je imalo kao rezultat da je efektivna kontrola ostala u rukama manjine akcionara, a to je zahtevalo dalje mere „zambijanizacije“ u 1973. godini (Ujedinjene nacije, 1974, str. 11).

<sup>26</sup> Strategija tri transnacionalne kompanije koje dominiraju u svetskoj trgovini bananama podrazumevala je zamašne troškove uložene u proizvodnu diferencijaciju poznatih maraka banana i kontrolu sistema distribucije, dok su se smanjivali troškovi plantaža banana (UNKTAD, predstojeći izveštaj).

<sup>27</sup> Umesto preuzimanja neposrednih investicija, Japanci su pokazali da radije ulaze u dugoročno finansiranje u zemljama u razvoju koje je vezano za ugovore o isporukama. Takvi aranžmani garantuju sigurne izvore reprodukcionijskih materijala u kojima japanska ekonomija oskudeva. Ipak, potpisani ugovori ne mogu uvek uključivati specifične odredbe o čistoci kupljenih materijala ili o uslovima i mogućnostima transporta i isporuke koji će se koristiti, što sve može da dovede do dodatnih troškova kojima su izložene zemlje izvoznice u budućim pregovorima.

<sup>28</sup> Petrolejske kompanije stupaju na područje alternativnih izvora energije u 1970-im godinama.

da zatvore svoje filijale<sup>28</sup> ili da se preorijentišu na druge srodne aktivnosti koje će im omogućiti, opet, da umanje rizik od nacionalizacije putem povećanja zavisnosti zemlje domaćina o spoljnim činionicima (Moran, 1973).

*Organizacija ponude, izvozne takse i vezani ugovori* — Sposobnost neke grupe zemalja da organizuju ponudu jednog specifičnog robnog proizvoda i da tako utiču na uslove njegove prodaje na svetskom tržištu zavisi o mnoštvu elemenata, kako ekonomskih tako i političkih. Među najvažnijim elementima možemo navesti sledeće:

1) udeo izvoza tih zemalja u sveukupnim količinama tog proizvoda (kako u izvozu tako i u ukupnoj proizvodnji);

2) porast potražnje za tim robnim proizvodom u odnosu na ekspanziju ponude, uključujući njegovu supstituciju, kao i mogućnost lakog stupanja na scenu zemalja „nečlanica“;

3) broj obuhvaćenih zemalja i stepen njihove kohezije ili discipline;

4) struktura tržišta, što podrazumeva broj kupaca, raspoloživost robnih fondova, mogućnost smanjivanja proizvodnje ili lagerovanja proizvoda, struktura troškova industrije itd.;

5) finansijska i kreditna sposobnost članica obe strane;

6) politička orijentacija, ekonomske veze i vrsta zavisnosti (ili odnosa) među tim zemljama u sferama izvan robnog proizvoda o kome je reč.

Inicijative i karakteristike zemalja OPEK-a ispoljene u njihovim nastojanjima da povećaju objavljene „reperne“ cene petroleja sa 1,80 dolara po barelu početkom 1971. godine na 11,65 dolara sa 1. januarom 1974. godine, uz dalje povećanje tokom naredne godine, dosad su veoma široko prikazane i dokumentovane. Na narednim stranicama ispitaćemo, dosta detaljno, kako se neki od ovih pobrojanih elemenata mogu primeniti u slučaju tri ostala krupna robna proizvoda — boksita, bakra i banana, a takođe i kako razlike među njima utiču na potrebu različitih varijanti politike zemalja proizvođača. Jedan od naših ciljeva jeste da pokažemo da ne postoji neka isključiva formula koja bi važila za akcije svih udruženja proizvođača. Naprotiv, opravdana politička oruđa zavisice o karakteristikama svakog sektora.

*Boksit* — Posebne karakteristike industrije boksita sastoje se u tome što bi ovo verovatno mogla postati jedna od onih grana koje beleže slične uspehe kao i industrija petroleja. Razlozi su sledeći. Prvo, sadašnja pro-

izvodnja boksita skoncentrisana je u relativno malom broju zemalja (Jamajka, Surinam, Gvineja, Australija, Gvajana, Sijera Leone). Međunarodno udruženje proizvođača boksita, koje je osnovano marta 1974. godine, ima u svojim rukama vrlo visok procent (75 odsto) celokupnog izvoza u zemlje tržišne ekonomije. Takođe, glavni potrošači boksita za najveći deo svoje potrošnje zavise o uvozu. (U 1972. godini, SAD su zabeležile uvoz od oko 96 odsto svojih potreba u boksitu, glicici i srodnim proizvodima; Howe i dr, 1974, str. 184.) Osim toga, zemlje koje su glavni potrošači boksita, kao što su SAD, trenutno ne raspoložu rezervnim zalihama kao što je to slučaj sa drugim metalima (na primer, s kalajem). Drugo, boksitna komponenta predstavlja relativno mali procent u ukupnim troškovima finalnog prečišćenog aluminijuma. (Potrebne su četiri tone boksita, koje ukupno koštaju od 36 do 60 dolara, da bi se proizvela jedna tona aluminijuma u polugama, koja sada vredi više od 600 dolara. Nasuprot tome, sirova nafta predstavlja više od polovine vrednosti rafiniranih naftinih derivata; Mike-sell, 1974, str. 30.) Na taj način, dati procent porasta cena boksita imaće znatno manji odraz na povećanje cena finalnog proizvoda, što znači da se može na relativno lak način apsorbovati. Treće, porast tražnje aluminijuma predviđa se po stopi od oko 7 odsto godišnje, što je jedna od najviših stopa rasta među mineralima (Sjedinjene Države, 1970). Glavne opasnosti za proizvođače boksita nalaze se u postojanju bliskih supstituitivnih elemenata (otuda važnost saradnje između udruženja za bakar i za aluminijum) i u relativnoj ekonomskoj slabosti zemalja proizvođača, tako da lako mogu biti predmet ekonomskih i drugih pritisaka iz inostranstva.

Oblik koji će poprimiti buduće akcije izvoznika boksita zavisice u velikoj meri o sadašnjoj proizvodnoj strukturi i ekonomičnosti te industrije. Ključna karakteristika sadašnje strukture je činjenica da dok je najveći deo proizvodnje boksita skoncentrisan u zemljama u razvoju i Australiji — praktično sav aluminijum kao metal proizvodi se u razvijenim zemljama. Na taj način, postoje dva najverovatnija prva koraka (koji su takođe bili deo strategije Jamajke prošle godine). To su:

a) Vezivanje inicijalnih eksportnih taksi ili minimalnih izvoznih cena boksita za nivo cene aluminijuma u polugama, umesto za troškove (ili tržišnu cenu) proizvodnje boksita. Ovo će omogućiti izvoznicima boksita da pregovaraju o svom učešću u dodatnoj vrednosti koja se ostvaruje u različitim fazama prerade na putu do finalnog proizvoda — čistog aluminijuma. (Jamajka je

uvođenjem jednog takvog programa povećala svoje prihode u 1974. godini sa 25 miliona dolara na 160 miliona dolara. Gvajana u svojim pregovorima sa Reynoldsom, a Dominikanska Republika sa firmom Alcoa, opredelile su se za formulu Jamajke.)

b) Ugovaranje unapred vezanih aktivnosti, kako bi se izbegli monopolistički pritisci transnacionalnih kompanija koji utiču na izvozne takse. Unapred vezane aktivnosti mogu takođe povećati domaću dodatnu vrednost koja pripada proizvođačima. (Karipske zemlje proizvođači boksita beleže napredak u izgradnji zajedničkih topioničkih kapaciteta na svojim teritorijama.)

Konačno, opšti trend ka nacionalizaciji i suverenitetu nad nacionalnim izvorima takođe će neminovno uticati na proizvođače boksita.<sup>29</sup>

*Bakar* — Uprkos mogućnosti supstitucije između boksita i bakra, karakteristike tih industrija se razlikuju, što navodi na različite zahteve i potencijale politike koju treba voditi. Među ključnim karakteristikama industrije bakra mogu se navesti sledeće četiri.

Prvo, među proizvođačima bakra nijedna zemlja ne raspolaže tako velikim udelom svetskog tržišta bakra da bi bila u stanju da jednostrano utiče na cene ovog metala. Zbog toga je nužna zajednička akcija udruženja proizvođača. (Kad je reč o boksitu, Jamajka je uspela da jednostrano poveća izvozne takse, što je onda proizvelo određeni efekt i na druge proizvođače.) Četiri člana CIPEC-a (udruženja proizvođača bakra) su 1971. godine kontrolisala 38 odsto svetske proizvodnje bakra, isključujući netržišne ekonomije, a 53 odsto izvoza. Da bi na izvoznom tržištu ostvario udeo od 70 odsto (što i dalje predstavlja manje od onog što je postiglo udruženje proizvođača boksita), CIPEC će morati da u svoje redove uključi Papuu Novu Gvineju, Filipine, Meksiko i Alžir. Sa sadašnjim ili sa proširenim članstvom, zajednička akcija CIPEC-a bi zasigurno mogla da izvrši znaentan uticaj na svetsko tržište bakra. Ipak, izvesna ograničenja će i dalje postojati, s obzirom na sopstvenu domaću proizvodnju bakra u nekim zemljama potrošačima. Na primer, američki neto uvoz bakra iznosio je 1972. godine 18 odsto domaće potrošnje (Howe i dr.

<sup>29</sup> U izjavi predsednika vlade Jamajke u Parlamentu, 15. maja 1974. godine, pomenuti su, pored izvoznih taksi, sledeći elementi politike u budućnosti: a) vraćanje zemlje koju poseduju strane kompanije u ruke Jamajke; b) ponovno preuzimanje kontrole proizvodnje boksita od strane vlade; c) nacionalno učešće u vlasništvu nad proizvodnjom boksita i aluminijumske glinice u Jamajci.

1974, str. 184). Nasuprot tome, u slučaju boksita i aluminijuma stoji odgovarajuća brojka od 96 odsto. Na taj način, uspeh CIPEC-a zavisiće takođe o uslovima koji utiču na domaću proizvodnju bakra u zemljama uvoznicama ovog metala (na primer, sindikalna akcija od strane radnika u industriji bakra SAD).

Drugo, trgovina bakrom praktično je u celini u rukama vlada zemalja proizvođača. Na taj način, za razliku od slučaja boksita ili ranije istorije OPEK-a, akcija CIPEC-a neće moći da se svede samo na neki fiskalni aranžman, već će morati dovesti do uspostavljanja opšte jedinstvene cene bakra ili minimalnog nivoa izvoznih cena. Takođe, odsustvo uzajamne trgovine među udruženim članicama isključuje onu vrstu zatvorenosti individualnih kompanija u zemljama proizvođačima kakva je prisutna u industriji boksita. Takva zatvorenost može se pokazati važnom za podsticanje izvesnih početnih promena u sveukupnim odnosima na relaciji zemlja-kompanija, kao što je slučaj s odnosima između Libije i izvesnih petrolejskih kompanija.

Treće, ponuda bakra sve više raste. Poznate rezerve su prilično velike i sve zemlje CIPEC-a imaju planove da prošire proizvodnju. Na primer, Peru, za koga se tvrdi da ima najveće neaktivirane rezerve, sada proizvodi jednu četvrtinu količina Čilea i Zambije. Zair je objavio ekspanziju proizvodnje, a Čile planira da svoju proizvodnju udvostruči do 1980. godine (Mikesell, 1974, str. 28—29). U isto vreme, relativno noviji razvoj tehnologije (naročito u hidrometalurgiji bakra radi eksploatacije rude s niskim procentom metala) može značajno uticati na dalje povećanje kapaciteta. Osim toga, stari bakar u mnogim slučajevima predstavlja oko jedne trećine ili i više iskorišćenog materijala. Takvo ponovno korišćenje ne postoji kad je reč o nafti, mada postoji u slučaju aluminijuma. Ponuda starog bakra može u pogledu cena biti vrlo povoljna, čak i u kratkoročnom smislu, za razliku od proizvodnje rude bakra koja zahteva ogromna investiciona sredstva u dugom periodu.

Četvrto, predviđanja u pogledu prosečne stope rasta potražnje bakra govore o godišnjoj stopi od 3,8 do 5,8 odsto (Sjedinjene Države, 1970). Mada ovo predstavlja višu stopu rasta nego u slučaju nekoliko drugih metala,<sup>30</sup> ona još nije dovoljna da neutralizuje verovat-

<sup>30</sup> Predviđa se da će se prosečna godišnja stopa rasta raznih metala kretati u sledećim procentima: hrom 2 do 3,3 odsto; kalaj 0 do 2,3 odsto; mangan 2,4 do 3,5 odsto; živa 2,2 do 3,1 odsto; nikal 2,8 do 4,0 odsto; tungsten 2,1 do 2,9 odsto; cink 2,5 do 3,3 odsto (Sjedinjene Države, 1970).

no povećanje ponude. Važan oblik saradnje među proizvođačima, prema tome, biće da se preduzmu aktivnosti za podsticanje tehnološkog napretka i za razvijanje alternativnih oblika korišćenja bakra.

Na taj način, uspeh CIPEC-a će vremenom u velikoj meri zavisiti od kontrole proizvodnje, a takođe i od postojanja rezervnih zaštitnih zaliha bakra. Ovo drugo nužno podrazumeva dovoljne finansijske potencijale, čime se članice CIPEC-a baš ne odlikuju, jer svima njima nedostaju devizna sredstva. Otuda, svaka saradnja među različitim udruženjima proizvođača počivaće, s tačke gledišta izvoznika bakra, na mogućoj finansijskoj pomoći proizvođača nafte (kao i na sporazumima o cenama s proizvođačima boksita).<sup>31</sup>

*Banane*<sup>32</sup> — Karakteristike industrije banana se sa svim razlikuju od karakteristika koje smo prethodno istraživali u slučaju boksita i bakra. Iz toga proističe zaključak da su strateški elementi zajedničke akcije proizvođača voća različiti.

Vrednost izvoza banana iznosi oko 0,2 odsto svetske trgovine, a od tog iznosa manje od jedne polovine do jedne trećine otpada na zemlje proizvođače. Otuda, nasuprot često pominjanom iskustvu s naftom, bilo kakvo nastojanje da se izvrši preraspodela zarada u prilog proizvođača banana imalo bi neznatne reperkusije na odnose između zemalja potrošača i zemalja proizvođača. Umesto toga, postoji sukob interesa između zemalja izvoznica i jednog malog broja transnacionalnih kompanija. Tri takva preduzeća kontrolišu oko 70 odsto svetske trgovine banana. (Jedno od njih je United Fruit Company, koje je nastalo i razvilo se posle spajanja dvadesetjednog koncerna banana koji su nekad bili nezavisni; May i Plaza, 1958, str. 15). Ipak, industrija banana je ključna industrijska grana za ekonomije zemalja izvoznica. Na primer, u Ekvadoru, koji je najveći svetski proizvođač-izvoznik, aktivnosti u proizvodnji banana dostigle su 20 odsto celokupne tražnje za radnom snagom njegove ekonomije, kao i 50 odsto vrednosti izvoza u 1971. godini.<sup>33</sup> Na taj način, poslovanje ove industrijske grane je za takve zemlje od ključnog značaja u pogledu njihovih razvojnih ciljeva.

<sup>31</sup> Delom svojih prihoda od nafte Venecuela sada finansira zaštitne stoke kafe u Centralnoj Americi.

<sup>32</sup> Informacije o industriji banana koje su ovde date zasniavaju se na jednom odličnom izveštaju koji je pripremio UNKTAD (predstoji objavljivanje).

<sup>33</sup> Posle otkrivanja nalazišta nafte u Ekvadoru, udeo u prihodima od izvoza je opao, ali je udeo potražnje za radnom snagom ostao približno isti.

Postoje još četiri dodatne ključne karakteristike sektora banana koje imaju značajne posledice na politiku u ovoj oblasti. Prva se odnosi na pitanja ponude. Mada svega 10 zemalja drži 80 odsto celokupne svetske trgovine banana, čak 45 zemalja stvarno proizvodi ovo voće. S obzirom na komparativne klimatske i zemljišne karakteristike, postoje značajni potencijali za buduću ekspanziju pod uslovom da zarade stimulišu pojavu novih učesnika u izvozu<sup>34</sup>, ili da transnacionalne kompanije promene (uz izvesne značajne troškove) izvore snabdevanja da bi se suprotstavile pritiscima udruženja izvoznika. Osim toga, zbog kvarljivosti ovog voća, ne postoji mogućnost stvaranja zaštitnih zaliha kao u slučaju minerala. Očekuje se da će u periodu od 1973. do 1977. godine raspoložive količine banana za izvoz rasti po stopi od oko 8 odsto godišnje, dok se potražnja povećava godišnje po stopi od dva odsto. Prema tome, ako ne dođe do nekih većih promena na planu potražnje ili ako se ne otvore neka nova velika tržišta (kao, na primer, socijalističke zemlje), nastojanja usmerena samo na to da se organizuje ukupna ponuda banana najverovatnije će imati sasvim ograničen uspeh.<sup>35</sup> Područja za usmerenu akciju novostvorenog Saveza zemalja izvoznica banana (UPEB) nalaze se na drugom mestu, kao što ćemo videti nešto kasnije u ovom tekstu.

Druga ključna karakteristika industrije banana odnosi se na njenu troškovnu strukturu. U 1971. godini, samo oko 12 odsto ukupne maloprodajne cene odlazilo je zemljama proizvođačima, dok je preostalih 88 odsto pripadalo kompanijama iz razvijenih zemalja i njihovim fiskalnim vlastima. Prosečna izvozna taksa u zemljama proizvođačima bila je 0,8 odsto finalne maloprodajne cene, dok su uvozne takse u zemljama potrošačima iznosile 6,9 odsto, to jest bile su preko osam puta veće. Prema tome, izvozne takse koje bi bile kolektivno utvrđene mogle bi se pokazati kao važan izvor prihoda za zemlje proizvođače. Ovo naročito zbog toga što: 1) sadašnje fiskalne stope za takve zemlje su tako male, u odnosu na maloprodajne cene, da se povećanja mogu

<sup>34</sup> Izvoz Filipina bio je još pre svega desetak godina ili i manje gotovo zanemarljiv. Filipini su 1973. godine dostigli jednu trećinu uvoza banana u Japanu.

<sup>35</sup> Protekla istorija izvoznih cena banana (za razliku od maloprodajnih cena) bila je sasvim loša za proizvođače. U periodu od 1954. do 1973. godine zbirni indeks cena voća povećan je za 22 odsto, dok su cene banana opale za 30 odsto. Takođe, prema procenama UNKTAD-a, u periodu između 1954. i 1973. godine uslovi trgovine bananama u odnosu na proizvode prerađivačkog sektora pogoršali su se za 61 odsto.

relativno lako prebaciti na potrošača, i 2) elastičnost cena kod potražnje banana sasvim je mala u okviru postojećih raspona maloprodajnih cena, kao što je pokazalo iskustvo sa poznatim markama banana. U okviru izvesnih raspona fiskalnih stopa, transnacionalna preduzeća možda neće biti u stanju da se lako prebace u nova proizvodna područja, s obzirom na vrlo zamašne potrebe investiranja u infrastrukturu da bi se zasnovale i održavale odgovarajuće plantaže. (Jedna moderna proizvodna jedinica banana od 8.000 hektara, odnosno četiri plantaže, koja je bila potrebna za adekvatnu proizvodnju, iziskivala je sredinom 1950-ih godina investicije od 20 do 25 miliona dolara, ne računajući vrednost zemljišta.) Zbog posebnih carinskih preferencijala koje određuju zemlje potrošači, u svetskoj trgovini banana postoji takođe i značajna koncentracija između mesta porekla i destinacije prodaje ovog voća.

Drugo fundamentalno područje akcione politike proizvođača banana zavisi od razumevanja uzajamnog dejstva i efekata dve dodatne karakteristike ove industrije. Prvi proističe iz strukture troškova i neravno-pravnih prihoda, o čemu je ranije bilo reči. Samo bruto marža koja pripada preduzećima iz razvijenih zemalja specijalizovanim za dozrevanje banana dostiže gotovo dvostruko veći iznos od ukupnih sredstava koje dobijaju zemlje proizvođači. Troškovi pakovanja za transport iz zemlje izvoznice dostižu oko 40 puta veći iznos (!) od bruto marže proizvođača. Prema tome, izgleda da je ugovaranje unapred vezanih aktivnosti za zemlje izvoznice obavezan korak ukoliko se traži povećanje prihoda. Pojam „nacionalizacije” ovde poprima oblik nacionalnog učešća u novim aktivnostima koje su prethodno kontrolisale strane kompanije. Druga karakteristika odnosi se na povećanu koncentraciju takvih interesa na nivou maloprodaje u razvijenim zemljama koji se razlikuju od interesa koje imaju transnacionalne kompanije za promet banana (na primer, lanci supermarketa). Ova pojava bi mogla olakšati uspostavljanje neposrednijeg kontakta zemalja proizvođača sa maloprodajom i da dobije prvenstvo nad učešćem transnacionalnih kompanija u različitim aktivnostima.

U takvim uslovima, kolektivna akcija koju bi preduzeo UPEB mogla bi da uključi i formiranje zajedničkih fondova za reklamiranje (da bi se suprotstavilo uvođenju novih maraka banana velikih transnacionalnih kompanija),<sup>36</sup> zatim finansijske aranžmane za izgradnju

<sup>36</sup> Budžet za reklamiranje promocije Čikita banana iznosio je 1964. godine 6 miliona dolara.

objekata za uskladištenje i dozrevanje, standarde kontrole kvaliteta i druge slične nekonvencionalne oblike saradnje među zemljama.

*Zaključne napomene o prirodnim izvorima* — Nedavne akcije zemalja OPEK-a i njihov uspeh ubrzale su stvaranje različitih udruženja proizvođača. Naša prethodna rasprava ukazuje na neke vrlo različite karakteristike svakog od ova tri proizvoda koji su analizirani i različite zahteve u pogledu politike koju na tim područjima treba voditi. Čini se da nema nekog jednoobraznog ili isključivog recepta za poboljšanje uslova trgovine zemalja koje poseduju različite prirodne izvore. Iskustvo OPEK-a pokazalo je kakav potencijal za primenu kolektivne ekonomske moći imaju zemlje u razvoju i kakva je potreba za eksplicitnim političkim opredeljenjem i tržišnom intervencijom da bi se ta moć preobratile u ekonomska dostignuća.<sup>37</sup> U slučaju ostalih robnih proizvoda, ostvarivanje istih takvih mogućnosti za preraspodelu iziskuje specifično znanje o odgovarajućim industrijskim granama i različitim instrumentima politike (čak ako se potencijalni dobitci, u kvantitativnom smislu, i ne mogu nigde porediti s onima u petrolejskoj industriji).

*Aktivnosti na unapređenju izvoza i strane investicije: slučaj radne snage*

Kao što je ranije primećeno, tokom poslednjih pet do deset godina došlo je do određenog zaokreta u tokovima investicija i poslovanja koje se odnose na aktivnosti unapređenja izvoza. Interes preduzeća koje kontroliše strani kapital u „trećem svetu” potiče, u ovom primeru, iz njihove strategije primenjene u traganju za izvorima na svetskom planu, pri čemu je pažnja ponajviše usredsređena na jeftinu radnu snagu. Za prilike i mogućnosti koje stoje na raspolaganju transnacionalnim preduzećima treba zahvaliti razlikama koje postoje među zemljama u pogledu produktivnosti rada (za upore-

<sup>37</sup> Povećanje cena nafte na početku 1970-ih godina bilo je ubrzano zbog mnoštva bojazni i strahovanja, među koje su spadali: a) povećanje globalne potražnje za energijom kao rezultat ekonomske ekspanzije širom sveta tokom tih godina, b) neprekidno smanjenje proizvodnje nafte u SAD u poslednje vreme, i c) posledice poslednjeg arapsko-izraelskog rata. Moć zemalja OPEK-a još nije bila stavljena pred stvarna iskušenja. Funkcija OPEK-a bila je više u smislu katalizatora i on nije bio odlučujući činilac u zajedničkom povećanju cena nafte.

dive investicije) i nadnica. Razlike u nadnicama su mnogo veće nego u produktivnosti rada.

Slučaj izvora radne snage u „trećem svetu” i njihovog neposrednog ili posrednog korišćenja od strane transnacionalnih preduzeća u poslednje vreme može se ispitati u smislu stupnjeva u kojima su uticali na odnose među zemljama. Prvi stadijum je obuhvatao tekuću emigraciju radne snage iz zemalja u razvoju u industrijalizovani svet, kao što se desilo početkom 1960-ih godina u Evropi. Naglašeno je da je „poučno uporediti aktuelni zapadnoevropski tretman (i američki tretman u slučaju Meksika) doseljeničke radne snage sa tretmanom koji su neke LDC (manje razvijene zemlje) pokušale da nametnu uvoznom doseljeničkom kapitalu” (Diaz-Alejandro, 1974, str. 10). Akcije manje razvijenih zemalja naišle su na snažno suprotstavljanje zvaničnih predstavnika razvijenih zemalja, a ekonomisti su ih kritikovali kao „neracionalne” i neefikasne. Ipak, u odnosu na tretman radne snage, industrijalizovane zemlje, kao što je primetio Diaz-Alejandro, primenile su: pravila smanjenja i programe rotiranja na radnim mestima; diskriminaciju između domaćih i stranih radnika; diskriminaciju među stranim radnicima prema nacionalnosti; doktrinu Calvoa (to jest, kompetenciju lokalnih zakona i lokalnih sudova i odsustvo ili neprihvatanje međunarodnih sudova o sukobima ili sporovima sa gostujućim radnicima); odsustvo konsultacija u pogledu uspostavljanja ili promene pravila koja se odnose na radnike doseljenike.

Moglo bi se, međutim, dokazati da društva u industrijalizovanom svetu plaćaju visoku cenu za migraciju radne snage iz zemalja u razvoju. U takve okvire mogu se uključiti nacionalni problemi one vrste s kojima se suočila Švajcarska kada su strani radnici počeli da predstavljaju vrlo značajan deo najamnih radnika plavih kragi. Mogla su takođe da se pokrenu pitanja rasne diskriminacije, s ozbiljnim posledicama na unutrašnju politiku, kao u Velikoj Britaniji, ili važna socijalna pitanja, kao u Zapadnoj Nemačkoj. U vezi s tim, pokazuje se da je u mnogim slučajevima nekvalifikovana radna snaga najmanje mobilan činilac proizvodnje. Zbog toga je sprovedena jedna alternativna strategija, u okviru koje su vertikalno integrisana preduzeća na međunarodnom nivou uspostavljala svoje filijale i određeni deo svojih aktivnosti u područjima ili zemljama gde postoji u izobilju na raspolaganju jeftina i nekvalifikovana radna snaga.

Ova pojava, zasnovana na uzajamnim poslovnim vezama među članicama u transnacionalnim kompanijama, dovela je do značajnog povećanja tokova robe i usluga među zemljama u izvesnim delovima međunarodne proizvodne strukture, naročito tokove iz „trećeg sveta”.<sup>38</sup> Takvo poslovanje transnacionalnih kompanija poredilo se, međutim, s ranijim slučajevima investiranja u enklavama, koje je vodilo do „plitkog razvoja”. Tehnologija, kvalifikovana radna snaga, marketing i upravne službe i slično, obezbeđuju se iz inostranstva, uz minimalne efekte gubitaka za domaće ekonomije. Putem korišćenja transfera cena od strane stranih preduzeća, višak proizvoda rada iznad plaćenih nadnica transferiše se u inostranstvo. Rezultat toga je da se čisti efekt sastoji u izvozu rada umesto proizvoda rada (Streeten, 1973, str. 6), dok se, u isto vreme, industrijalizovane zemlje oslobađaju troškova koje im nameće imigracija radne snage. S obzirom na neodgovarajuću politiku vlada u manje razvijenim zemljama, efekti neto platnog bilansa ili društvenog dohotka mogu čak biti negativni. Takva neodgovarajuća politika uključuje ponudu oslobađanja od poreza i davanja dotacija da bi se takve investicije privukle.<sup>39</sup>

Od kraja 1960-ih godina, transnacionalna preduzeća proširivala su svoje aktivnosti korišćenja izvora na svetskom planu, naročito u nekim zemljama u razvoju, putem povećanja dodatne vrednosti koja ide u prilog domaćih ekonomija. Ona su proširila svoja poslovanja, od prostog korišćenja jeftine nekvalifikovane radne snage (naročito ženske), do nekih suptilnijih aktivnosti koje imaju negativne efekte po zemlje o kojima je reč. Ipak, osnovno stvaranje i razvijanje produktivnog znanja, upravne kontrole, odlučivanja o marketingu i drugih ključnih elemenata ukupnih potreba korporacija i dalje su skoncentrisani u ekonomijama zemalja matičnih preduzeća. Na sličan način, efekti neposrednog dohotka uslovljeni su politikom transfera cena tih preduzeća.

<sup>38</sup> Na primer, artikli uvezeni pod uslovima iz stavki 806.30 i 807.00 Carinskog programa SAD (po kojima se carine plaćaju na stranu vrednost, dodatu na robu koja potiče iz SAD umesto na ukupnu vrednost uvoza) povećali su se od 593 miliona dolara u 1966. godini, na 1.842 miliona dolara u 1969. godini. Udeo zemalja u razvoju u takvom uvozu skočio je u tom istom periodu sa 7 na 22 odsto, pri čemu je zabeleženo šestostruko povećanje u apsolutnim iznosima (Helleiner, 1973, i Adam, 1972, str. 310).

<sup>39</sup> Za slučaj Irske, vidi Cooper, 1973.



Takav razvoj vodi ka jednom novom obliku međunarodne specijalizacije, gde se: a) kapital prikuplja međunarodnim kanalima, ali se nalazi pod kontrolom transnacionalnih preduzeća osnovanih u razvijenim zemljama, u skladu s njihovim udelom; b) radnu snagu obezbeđuje „treći svet”, koji će krenuti jednim zavisnim putem industrijalizacije; i c) razvijene zemlje se specijalizuju u visokokvalifikovanim profesijama, koje stvaraju različite oblike proizvodnog znanja, a takođe i u donošenju odluka (i moći) na osnovu kojih se oblikuju specijalizacija, aktivnosti i nagrađivanje u ostalom delu sveta.

Dobiti koje zemlje u razvoju imaju od jedne takve zavisne industrijalizacije verovatno se ogledaju u njihovom delovanju u ekstraktivnom sektoru u periodu 1940—1960. godine. One su težile da usmere pregovore u pravcu ostvarivanja većeg lokalnog udela i sadržine u prerađivačkom sektoru, uključujući neke fiskalne dobitke, veće učešće u zajedničkim poslovima na nivou filijala, povećan izvoz (ali ipak još ne poboljšanje pozicije neto platnog bilansa) itd. Iz svih takvih poteza mogu nastati određene koristi, mada se sve one ne podudaraju s razvojnim ciljevima (na primer, veća lokalna sadržina u izvesnim industrijskim granama mogla bi da podrazumeva povećanje intenziteta kapitala i neodgovarajuću politiku zapošljavanja). U smislu odnosa Sever-Jug, takvo delovanje, mada potencijalno može biti od koristi ako se njime adekvatno upravlja, ipak se mora smestiti u prethodno opisane okvire međunarodne specijalizacije. To jest, ono ne protivreči prirodne nejednakog razvoja i nejednakog nagrađivanja. U ovom kontekstu, jedna alternativna strategija, koja ne bi isključila povećano pregovaranje u odnosu na postojeće mogućnosti, morala bi obuhvatiti dve radikalne promene u međunarodnim odnosima.

Prvo, u određenim proizvodnim sektorima ili geografskim regionima zemlje u razvoju moraće do osnivaju i razvijaju svoje sopstvene kompanije, koje će poslovati na međunarodnom planu i razvijati proizvodno znanje (uključujući i prihvatanje i asimilaciju tuđeg znanja). Reklo bi se da se neke zemlje proizvođači petroleja kreću u ovom pravcu na polju petrohemije i proizvodnje veštačkih đubriva. Do sličnih slučajeva moglo bi doći i u budućim vezanim aktivnostima kod ostalih robnih proizvoda. Brazil, Argentina i Meksiko mogli bi brže razvijati industriju kapitalnih dobara kada bi mogli da primene nešto više „nacionalni” tretman u

svojim lokalnim ekonomijama, kao što je u nekim slučajevima učinila Indija. (Slučaj Čehoslovačke je poučan primer jedne male zemlje koja u jednom određenom sektoru ima razgranat izvoz širom sveta. Švajcarska i Holandija su slični primeri). Zemlje Andskog pakta mogle bi, putem kombinovane zajedničke politike tretmana stranih investicija i tehnologije i zajedničkog industrijskog planiranja, da postignu slične rezultate, barem u okviru svojih sopstvenih tržišta. Ipak, verovatnije je da će sve takve akcije poteći iz razvijenijih zemalja ili zemalja koje imaju bogatije prirodne izvore u „trećem svetu”, pri čemu će efekti takvih akcija imati tendenciju koncentrisanja u okviru određenih klasa njihovih društava.

Jedna druga, mnogo složenija promena, odnosi se na ulogu radne snage zemalja u razvoju u međunarodnoj specijalizaciji i raspodeli nagrađivanja. Ako u „posleindustrijskom” periodu razvijene zemlje izvrše zaokret u korišćenju radne snage i usmere je više ka uslugama i stručno intenzivnim aktivnostima, i ako u narednim decenijama „treći svet” bude sve više izvor radne snage za industrijsku ekspanziju, mogu li manje razvijene zemlje u tom slučaju *zajednički* da pregovaraju o korišćenju jednog takvog izvora kako bi ostvarile veći dohodak u odnosu na postojeće zarade od nadnica?<sup>40</sup> Nivo nezaposlenosti u „trećem svetu” uvek će biti element pritiska da se nivo nagrađivanja pre zasniva na unutrašnjim uslovima takvih zemalja, nego na potrebama transnacionalnih preduzeća za njihove globalne aktivnosti ili na opcijama već industrijalizovanih zemalja u pogledu njihove orijentacije u zapošljavanju. Jasno, saradnja zemalja u razvoju na ovom pitanju biće vrlo teška, s obzirom na njihov veliki broj i raznovrsnost uslova na koje se nailazi kod svake od njih. Takođe, menjanje kapitalno intenzivne tehnologije postaviće izvesna ograničenja u pogledu zavisnosti razvijenih zemalja o radnoj snazi „trećeg sveta”. Ipak, takva saradnja bi se isplatila a ovaj projekt bi naročito zasluživao da se uzme u obzir ako proizvodne strukture postanu transnacionalizovane a stanovništvo razvijenih zemalja bude predstavljalo sve manji deo ukupnog svetskog zapošljavanja. Evolucija i stepen međunarodne raspodele dohotka i institucionalni mehanizmi izgrađeni na robnim tržištima tokom 1970-ih godina imaće određene efekte na saradnju u „trećem svetu” u 1980-im godinama u pogledu nagrađivanja radne snage.

<sup>40</sup> Zahvaljujem Celsu Furtadu koji mi je sugerisao ovu ideju.

Važno je ukazati na to da će jedan takav program, da bi imao ozbiljne reperkusije na međunarodnu raspodelu dohotka, zahtevati političko angažovanje na najvišem nivou i da se ne može uvesti prosto putem neke međunarodne sindikalne akcije. Osim toga, da bi se ostvarila unutrašnja preraspodela dohotka u „trećem svetu” (umesto da se stvaraju grupice radničke aristokratije inkorporirane u transnacionalne proizvodne strukture) postojaće još veća potreba za učesćem vlade u takvim pregovorima, kako bi fiskalni prihodi koji pripadaju nacionalnoj ekonomiji bili veći od nadnica i oporezivanja profita koji ostvaruju filijale. Takva politika predstavljala bi potpun obrat u odnosu na sadašnju praksu oslobađanja od poreza i slobodnih industrijskih zona radi privlačenja izvozno orijentisanih stranih investicija. Takođe, ta politika se ne bi smela mešati u sindikalni pokret u zemljama u razvoju, s obzirom da se fiskalni prihodi domaćih vlada mogu zasnivati na „fizičkim” količinama (na primer, broj proizvedenih automobila), umesto na broju zaposlenih radnika.

#### Zaključne napomene

Postoji samo vrlo mali broj zemalja u razvoju dovoljne veličine i sa dovoljno raspoloživih izvora koje su u stanju da preduzmu fundamentalne promene, da strukturiraju svoje društvo i unaprede razvoj na osnovu isključivo unutrašnje orijentisane politike i relativne ili potpune izolacije od ostalog dela sveta. Kina je bila u stanju da to postigne, a mnogi smatraju da je to moguća politika i za Indiju. Ipak, najveći deo ostalih zemalja „trećeg sveta” suočava se s činjenicom da moraju nužno uzimati u obzir svoje odnose (zavisnost) s industrijalizovanim svetom.

Transnacionalna preduzeća predstavljaju jedan nerazdvojni element političke ekonomije zemalja u razvoju. U tom smislu, njihove višestране delatnosti utiču na odnose „Sever-Jug” na jedan kritičan način, čak ako takve delatnosti često i ne zadovoljavaju razvojne potrebe sa kojima se suočava većina stanovništva na „Jugu”. Moć, koja proističe iz ekonomije matične zemlje transnacionalnih preduzeća, zatim iz nekih nerazdvojnih svojstava takvih preduzeća i institucionalnih aranžmana koji su stvoreni da bi se ona podržala predstavlja jedan element na koji se mora eksplicitno

računati u ocenjivanju i reagovanju na aktivnosti tih kompanija u zemljama u razvoju. Proizvodno znanje, a takođe i znanje o ključnim interesima koje obuhvata delovanje transnacionalnih preduzeća, sve više će uticati da se ta moć ispoljava, dok kapital postepeno postaje sve manje važan element u delovanju takvih preduzeća.

Zajednički ciljevi razvijanja moći i proširivanja znanja da bi se ostvarila ravnopravnija međunarodna ekonomska struktura iziskuju postojanje određenih uslova u „trećem svetu”. Među ove uslove spadaju: politička volja i angažovanje da se takva promena ostvari; izvestan stepen jedinstva akcije (uključujući i razmenu informacija) koji vodi ka novim neprostorenim oblicima ekonomske integracije; razvoj stručnosti kako bi se unapredilo znanje i potpomoglo oslanjanje na sopstvene snage; razrada različitih „stupnjeva” sposobnosti jedne zemlje da vodi efikasne pregovore, a takođe i utvrđivanje raznih karakteristika i mogućnosti na svakom stupnju.

Ovde se mora podsetiti na još nešto važno. Prestrukturiranje odnosa moći između zemalja u razvoju i transnacionalnih preduzeća (ili njihovih matičnih zemalja) neće nužno niti samo po sebi voditi prestrukturiranju odnosa moći u okviru „trećeg sveta”. Dostignuća koja se ostvare mogu biti od koristi samo za jedan mali deo stanovništva u zemljama u razvoju, pod uslovom da ne dođe do unutrašnjih promena u politici, pa otuda i u interesima i snagama koje tu politiku podržavaju. Ipak, ova dva pitanja nisu bez međusobne uslovljenosti: spoljna zavisnost utiče na unutrašnju neravnopravnost, pa je otuda politika kojom bi se popravljali takvi spoljni odnosi nužna, čak i ako nije dovoljna, za društveni i ekonomski razvoj.

#### LITERATURA

Adam, G. 1971, "New trends in international business: world-wide sourcing and dedomiciling", *Acta Oeconomica*, 7, 349—67. 1972, "Some implications and concomitants of world-wide sourcing", *Acta Oeconomica*, br. 8, str. 309—322.

Barnet, R. S. 1971, *Roots of War: The Men and Institutions Behind U. S. Foreign Policy*, Harmondsworth, Penguin.

CEMLA, 1971, „Proyecto del BIRF de creación de un organismo internacional de seguros sobre las inversiones extranjeras”, *Boletín Mensual*, Meksiko, mart.

Cooper, Charles, "Science, technology and industry in Ireland, diagnosis and policy proposals", Science Policy Research Unit, Sussex University, umnoženo na matricama.

Diaz-Alejandro, Carlos F, 1974, "North-South relations: the economic component", Economic Growth Center, Yale University, Discussion paper 200.

Ferrer, Aldo, 1971, "El capital extranjero en la economía Argentina", *El Trimestre Económico*, 38 (br. 2), str. 301—323.

Franko, L. G, 1975, *The Other Multinationals* (predstoji izdavanje).

Gabriel, P. P, 1972, "The multinational corporations on the defensive (if not at bay)", *Fortune*, januar.

Helleiner, G. K, 1973, "Manufactured exports from less developed countries and multinational firms", *Economic Journal*, br. 83, str. 21—47.

Howe, James W. i dr, 1974, *The United States and the Developing World: Agenda for Action*, New York, Praeger.

Keynes, J. M, 1924, "Foreign investment and national advantage", *The Nation and Athenaeum*, 9. avgust.

Little, I. M. D. i Mirlees, J. A, 1969, *Manual of Industrial Project Analysis in Developing Countries*, tom II, Paris, OECD.

Mamalakis, M, 1971, "Contribution of copper to Chilean economic development, 1920—1967: profile of a foreign-owed export sector", *The Foreign Investment in Petroleum and Mineral Industries*, R. F. Mikesell (izd), str. 387—420, Baltimore, Johns Hopkins.

May, Stacy i Plaza, Galo, 1958, *The United Fruit Company in Latin America*, Washington, National Planning Association.

Mayobre, Jose Antonio, 1972, "Politica sobre inversion extranjera en materia de recursos naturales: el regimen del petroleo y su futuro", *Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnologia en America Latina*, K. H. Stanick i H. H. Godoy (izd), Santiago, ILDIS.

Mikesell, Raymond, F, 1974, "More Third World cartels ahead?", *Challenge*, 17 (br. 5), str. 24—31.

Moran, Theodore, H, 1973, "Transnational strategies of protection and defense by multinational corporations: spreading the risk and raising the cost for nationalization in natural resources", *International Organization*, br. 27, str. 273—287.

OECD, 1972, *Stock of Private Direct Investment by DAC Countries in Developing Countries, end-1967*, Paris, OECD.

Overseas Development Council, 1973, *The United States and the Developing World: Agenda for Action*, Washington, Overseas Development Council.

Perez, Ruben Sader, 1972, "La inversion extranjera y petroleo; reversion de concesiones y nacionalizacion de la industria petrolera en Venezuela", *Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnologia en America Latina*, K. H. Stanick i H. H. Godoy (izd), Santiago, ILDIS.

(Constantine V. Vaitsos, "Power, knowledge and development policy: relations between transnational enterprises and developing countries", u knjizi *A World Divided*, izd. G. K. Helleinen, Cambridge University Press, London, 1976, glava 6, str. 113—145)

Preveo Teodor Olič

Frances Stewart

## TEHNOLOŠKA ZAVISNOST

Teoretičari zavisnosti su zainteresovani za celokupan odnos između razvijenih zemalja i zemalja „trećeg sveta“; zavisnan odnos se odražava kako u kulturnim tako i u ekonomskim karakteristikama zemalja „trećeg sveta“. S ovog gledišta je crnački pokret u francuskoj Africi bio isto toliko borba protiv zavisnosti, koliko i (znatno prozaičnija), strategija nagađanja zemalja Andskog pakta. Zavisnan odnos isto tako prožima političke institucije i političko odlučivanje. Kao rezultat ovoga, mnoge zemlje nisu u stanju da izaberu neki drugi put, ne samo zato što ekonomski uslovi u svetu to ne dopuštaju, već zato što kulturni, psihološki i ekonomski pritisak u sklopu zavisnog odnosa uslovljavaju institucije koje se bave odlučivanjem u zemljama „trećeg sveta“ na takav način, da one i ne žele da izaberu neku alternativnu strategiju. Mnogi sukobi koji izgleda kao da su sukobi interesa između razvijenih i nerazvijenih zemalja, postaju ograničeni unutar zemalja „trećeg sveta“, gdje moćni delovi društvene zajednice predstavljaju interese razvijenih.

Škola zavisnosti obuhvata mnoge varijacije.<sup>2</sup> Ima onih čije misli potiču iz marksističkih analiza. Za njih

<sup>1</sup>Vid. Furtado (1964), Frank (1964), Sunkel (1972), Dos Santos (1973), Szentes (1971), Amin (1973), Griffin (1969), čija se teorijska pozicija uopšteno može opisati kao deo škole zavisnosti. Ovaj je izraz dosta neodređen i može označiti mnoge pisce izvan neoklasičnog tradicionalizma.

<sup>2</sup>Razlika između marksističke škole (npr. Baran, 1957; Szentes) i „strukturalističke“ škole (npr. Frank, Furtado, Griffin)

je zavisnost neizbežan proizvod kapitalističkog razvoja u naprednim zemljama, a internalizacija sukoba unutar „trećeg sveta” predstavlja odraz marksističke klasne borbe, prenete u „treći svet”. Za druge, analiza zavisnog tipa ima svoje korene u teorijama o nerazvijenosti.<sup>3</sup> Teoretičari nerazvijenosti su postavili izazov konvencionalnom carstvu mudrosti zapadnih ekonomista 1950-tih, koja je bila sažeta (na najjednostavniji način), u stadijumima rasta Waltera Rostowa. Po ovoj konvencionalnoj mudrosti, rast i razvoj su se kretali istim pravcem; postojali su različiti stupnjevi razvoja kroz koje su društva prolazila na putu ka industrijalizaciji. Siromašne zemlje sveta su bile samo replika industrijalizovanih zemalja na jednom ranijem stupnju razvitka. Ako bi im se pružili pravi uslovi, one bi neizbežno išle istim putem i zaista bi mogle da dobiju podršku i pomoć putem dodatnih resursa i „know-how-a” razvijenih zemalja. Po Gerschenkronu, ove zemlje su imale prednosti kasnih doseljenika.

U ovaj pristup je ugrađeno gotovo darvinističko shvatanje da je napredak neizbežan, ne samo u tom smislu da je neizbežno doći do razvoja ako postoje svi povoljni uslovi, već da će takav razvoj dovesti društvo do većeg blagostanja. Teorije nerazvijenosti su bile izazov jednosmernom i progresivnom shvatanju razvoja. One su tvrdile da se „treći svet” razlikuje od razvijenih zemalja na još ranijem stupnju razvitka, zbog postojanja razvijenijih zemalja i uticaja njihovog društva na njega. Privreda nerazvijenih ne može biti analizirana odvojeno od svetskog razvoja, jer je ona u velikoj mери uslovljena događajima u razvijenim zemljama; kroz trgovinu, migraciju, kapital i tehnološke tokove, razvijene zemlje su odredile karakter privrede zemalja „trećeg sveta”. Nerazvijenost zemalja „trećeg sveta” se nije pripisivala činjenici da su se one nalazile na jednom ranijem stupnju u istoriji svog razvitka, već činjenici da je uticaj razvijenih zemalja na „treći svet” prouzrokovao njihovu nerazvijenost. Suština uticaja naprednih zemalja, naročito kapitalističkih, na „treći svet”, kao i vidovi takvog uticaja upravo su težili da osiromaše „treći svet” na ekonomskom, kulturnom i psihološkom planu. Prema tome, tvrdili su (na primer, Frank i Griffin), da su mnoge siromašne zemlje ne samo bile u

najjasnije je izražena u radu Sanjaya Lalla (1975), kome mnogo dugujem.

<sup>3</sup> Vid. naročito Furtado i Frank.

boljem položaju, na primer, u osamnaestom veku, već i da je *apsolutni* dohadak *per capita* tada bio znatno viši nego što je danas.

Teoretičari zavisnosti prihvataju, sve u svemu, ovo gledište, ali na to dodaju važnost odnosa zavisnosti u određivanju kako onoga što se dešava, tako i onoga što je moguće. Jednostavno rečeno, odnos zavisnosti onemogućuje zemlje „trećeg sveta” da nastave politiku koja ih ne bi osiromašila. Njihove veze su takve da onemogućuju efektivnu nezavisnu politiku. Prvi preduslov za sprovođenje politike koja ne osiromašuje je raskid zavisnog odnosa. Ali, ovo možda i nije moguće, zbog sveobuhvatne prirode zavisnosti, koja sprečava svaki takav raskid. Možda je ovde potrebno napomenuti i zaključiti da se marksistička i strukturalistička škola zavisnosti razdvajaju. Samo neki strukturalisti izgleda da veruju da je moguć raskid, dok većina marksista ne misli tako, uzimajući u obzir da je ovakav odnos neizbežna posledica razvoja kapitalizma i da samo promena u centru omogućava i promene na periferiji.

Odnos zavisnosti znači da se događaji u zemljama „trećeg sveta” određuju događajima koji se odigravaju na drugim mestima, to jest, u centru. Ali, to isto tako znači da su delovi „trećeg sveta”, oni koje smo opisali kao sektore savremenih stranih tehnologija, više prihvaćeni kao delovi centra nego periferije, a njihove delatnosti se zato smatraju kao interes centra, radije nego njihove sopstvene zemlje.

Ovo poglavlje obuhvata *tehnološku zavisnost*, njenu suštinu i posledice. Kao što ćemo videti, tehnološka zavisnost je blisko povezana s opštim odnosom zavisnosti, koji smo ranije ukratko opisali. Ona je povezana kao uzrok, simptom i posledica opšteg odnosa. Može se zaista tvrditi da je tehnološka zavisnost najkritičniji vid celokupnog odnosa; sve dok ona traje, opšti se odnos ne može raskinuti, a kada bi se ona izbegla, onda bi tek moglo doći do jednog istinski nezavisnog uzajamnog odnosa. Uprkos tome, mi počinjemo s pragmatičnim pogledom na koncept tehnološke zavisnosti, tretirajući je odvojeno od opšteg odnosa, do čega dolazi zbog neuravnoteženog tehnološkog razvoja u svetu.

#### KARAKTERISTIKE TEHNOLOŠKE ZAVISNOSTI

Tehnološka zavisnost podrazumeva odnose među zemljama i, isto kao i odnos između ličnosti, ona se ne

može tačno definisati. Suština ovog koncepta je da je neprecizan, jer opisuje sindrom simptoma; ovo, doduše, ne znači da je koncept neupotrebljiv, već da je traganje za strogo određenom definicijom besciljno.

Tehnološka zavisnost započinje tamo gde glavni izvor tehnologije jedne zemlje potiče iz inostranstva. U slučaju zemalja „trećeg sveta”, glavni izvor predstavljaju razvijene zemlje. Zavisnost je utoliko veća ukoliko je veći stepen zavisnosti od inostrane tehnologije i ukoliko je izvor više koncentrisan. Ovo u stvari znači da se za jednu zemlju može reći da je utoliko tehnološki zavisnija, ukoliko sva strana tehnologija potiče iz jedne jedine zemlje, nego ako su njeni izvori rasprostranjeni u većem broju zemalja. U izvesnim slučajevima izvori zavisnosti su široko i ravnomerno rasprostranjeni na celokupnu privredu, dok je u svakoj posebnoj industrijskoj grani izvor koncentrisan. Ovo je takođe jedan vid tehnološke zavisnosti.

Sva društva, od najprimitivnijih do najrazvijenijih, koriste neku tehnologiju, u implicitnom ili eksplicitnom smislu. U nekim društvima postoje formalizovani načini prenošenja ovog znanja nego u drugima. U nekima je to uglavnom usmeno prenošenje i podražavanje; u drugima su se razvili kompleksni obrazovni sistemi, a tehnologija se komercijalizovala.<sup>4</sup> Komercijalizacija tehnologije nastaje kada ona postane deo imovinskog sistema i kada njeno prenošenje prestaje da bude slobodno; znanje pada pod monopol i biva kupovano i preprodavano. Komercijalizacija tehnologije se razvila uporedo s naglim porastom tehnoloških izmena u zemljama koje su se u devetnaestom i dvadesetom veku industrijalizovale.

U većini društava koegzistiraju različiti načini za dobijanje i prenošenje znanja. Nezvanični i tradicionalni putevi transfera tehnologije se i dalje produžuju u nekim oblastima života i u nekim privrednim sektorima, dok se u „modernim” delovima privrede ukorenila komercijalizacija tehnologije.<sup>5</sup> Ovakva koegzistencija različitih tipova prenošenja postoji čak i u najrazvijenijim privredama, gde je komercijalizacija prodrla veoma široko i duboko. „Moderni” sektor pokriva samo mali deo ukupne aktivnosti u zemljama u razvoju, a

<sup>4</sup> Vaitsos je uveo izraz „komercijalizacija tehnologije”.

<sup>5</sup> O. Sunkel (1973) je dao jasan šematski prikaz ovog stanja, koji ukazuje na blisku vezu između industrijskog sistema razvijenih zemalja i formalnog sektora zemalja „trećeg sveta”, s konsekvantnom marginalizacijom neformalnog sektora.

nezvanični putevi prenošenja predstavljaju veliki deo u celokupnom prenošenju tehnologije.

Zvanični sektor obuhvata aktivnosti koje su u glavnom organizovane na onim linijama aktivnosti u razvijenim zemljama koje koriste metode identične (ili veoma slične) onima u razvijenim zemljama. Tehnologija koja se koristi u ovom sektoru je u većini slučajeva preneti, na ovaj ili onaj način, iz razvijenih zemalja, mada neka od njih može biti lokalno proizvedena, na sličan način, kao rezultat lokalnog istraživanja i razvoja. Tehnološka zavisnost označava stanje gotovo potpunog oslanjanja na tehnologiju razvijene zemlje, uz delimičnu adaptaciju u zvaničnom sektoru. Nezvanični sektor obuhvata delatnosti u ostalom delu privrede koje nisu u potpunosti bile apsorbovane zvaničnim sektorom, ili, drugim rečima, industrijskim sistemima razvijenih zemalja. U ovom sektoru su izvori tehnologija raznovrsni, kao i metode transfera. Kao što je napred rečeno (glava 2), može se, u korisnom smislu, prepoznati razlika između tradicionalno nezvaničnog sektora i savremeno nezvaničnog sektora. Prethodni obuhvata sve one profesionalne aktivnosti, poljoprivredne i nepoljoprivredne, koje su se razvile u tradicionalnom društvu pre prodiranja postindustrijskih, revolucionarnih metoda razvijenih zemalja. Po definiciji, izvor tehnologije za ovaj deo sektora je lokalna tradicija, a i metoda prenošenja takve tehnologije je takođe tradicionalnog tipa. Suprotno tome, savremeno nezvanični sektori predstavljaju nove aktivnosti, koje su se razvile kao posledica razvoja zvaničnog sektora. Tehnologija koja se koristi u ovom delu privrede je smeša tradicionalnih metoda, metoda nastalih u domaćim uslovima i tehnologije koja potiče iz zvaničnog sektora, ali koja je često prilagođena. Metode transfera tehnologije u ovom sektoru su uvek nezvanične; ne postoje određeni tehnološki ugovori, niti isplate za tehnologiju. Isto tako, postoji veliki broj raznih načina za transfer tehnologije u zvaničnom sektoru, kako unutar samih zemalja, tako i između njih.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> C. Cooperova i F. Sercovicheva studija za UNCTAD pruža koristan opis mnogih od ovih metoda (vidi naročito Drugi deo). Treba, međutim, primetiti da je njihova studija namerno ograničena na prilično usku definiciju transfera tehnologije. Odnosi se samo na formalni sektor, a unutar tog sektora na transfere „potrebne za izgradnju ili za pogon određenih postrojenja za novu proizvodnju”. Na taj način teži da isključi infrastrukturnu tehnologiju i prenošenje neformalne tehnologije; tj. isključuje „više-manje neformalne i nespecifične puteve kojim proizvodna preduzeća i pojedinci u zemljama u razvoju mogu naučiti o novim tehnologijama” (para. 35).

Dobar deo tehnologija u zvaničnom sektoru potiče od nezvaničnih veza. Sklonosti i običaji, na primer, mogu biti prenošeni kroz kontakte između naroda, gde ni isplate ni ugovori nisu uključeni. „Know-how“ (suprotno od „know-that“) stiće se uglavnom putem učenja na radu, iako se jedan deo prenosi prethodnim zvaničnim obrazovnim programima. Tehničke informacije se prenose putem razmene knjiga, naučnih časopisa, trgovačkih časopisa i prodajne literature.<sup>7</sup> Prodaja strojeva predstavlja značajan izvor transfera. Inostrana ulaganja predstavljaju glavni izvor za različite vrste transfera tehnologije, uključujući znanje o imovinskom postupku, specifikacije proizvoda, imena firmi i komercijalne nazive, sisteme upravljanja, obučavanje, učenja na radu itd. Neki od ovih transfera su obuhvaćeni zvaničnim patentima, licencama i isplatama za R i I (razvoj i istraživanje) i za upravne usluge; ostalo dolazi kao deo paketa.

Ranije smo tvrdili da tehnološka zavisnost nastaje tamo gde glavni izvor tehnologije potiče iz inostranstva. Većina razvijenih zemalja specijalizira tehnologiju i trguje njome, tako da se za većinu razvijenih zemalja u ovom smislu može reći da su tehnološki zavisne, jer uvoze veći deo svoje tehnologije, a uvoze vrlo malo, na primer, Kanada i Novi Zeland. Mnoge druge zemlje izvoze i uvoze tehnologiju. Tehnološka zavisnost (nasuprot međuzavisnosti) je delimično pitanje balansa u ovoj trgovini; ako se ogromna većina tehnologije uvozi, a malo izvozi, onda je ta zemlja zavisna. S druge strane, ako je trgovina prilično uravnotežena, do ovog neće doći. Izvesne zemlje koje se potpuno oslanjaju na uvoz tehnologije, kao na primer Japan, mogu ipak biti dobrim delom manje zavisne od strane tehnologije nego druge zemlje koje su u ovom pogledu prema statističkim pokazateljima slične. Ovo je zato što je dinamika stanja isto toliko važna kao i statistički pokazatelji tj. način promene balansa vremenom se menja. Na taj način, iako je Japan u deficitu, njegov izvoz tehnologije mnogo brže raste nego njegov uvoz.<sup>8</sup>

Zemlje koje su veliki uvoznici i izvoznici tehnologije, kao što je većina razvijenih zemalja, očigledno su u izvesnom smislu zavisne od strane tehnologije isto kao i od inostranih proizvoda; postoji, međutim, velika razlika između ovog slučaja i onog kad su zemlje u velikom tehnološkom deficitu. U predašnjem

<sup>7</sup> Cooper i Sercovich, para. 35.

<sup>8</sup> Vid. T. Ozawa (1971).

slučaju, dvosmerni odnos između tehnoloških tokova i zemalja može da ima prednosti u pogledu tehnološke specijalizacije koju omogućava trgovina, bez loših posledica od preterane tehnološke zavisnosti. Pošto zemlje i izvoze i uvoze tehnologiju, one su u mnogo boljem položaju kada pregovaraju o uslovima pod kojima je uvoze. U svakom slučaju, zemlje koje izvoze i uvoze tehnologiju mogu dobiti na izvozu ono što izgube na uvozu, prilikom naplata za tehnologiju. Suprotno ovome, zemlje „trećeg sveta“, koje su veliki uvoznici tehnologije, zemlje sa jednosmernim odnosom, dobiće verovatno tehnologiju pod mnogo gorim uslovima.<sup>9</sup>

Jedna druga dimenzija zavisnosti je stepen fleksibilnosti i mogućnosti zamene stranih resursa domaćim. Specijalizacija i trgovanje u tehnologiji, kao i kod dobara, može dovesti do efikasnije raspodele tehnoloških resursa i do većih povratnih ulaganja u njima. Tamo gde specijalizacija vodi ka krutosti i nemoći da se strani resursi zamene domaćim, ona je odgovorna za jedan vid zavisnosti. U opštem smislu, široko je prihvaćen stav (iako retko empirijski dokazan) da u proizvodnji dobara, razvijene privrede imaju veću fleksibilnost od nerazvijenih. U proizvodnji i upotrebi tehnologije je ovo izgleda još češći slučaj, jer su tehnološki resursi u većini nerazvijenih zemalja tako mali. Ovo takođe odvaja zemlja sa dvosmernom trgovinom od onih sa jednosmernom. Zemlje koje i izvoze i uvoze tehnologiju lakše će zameniti svoje tehnološke resurse uvoznim ako to bude potrebno. Ovo takođe jača njihov položaj u pogledu određivanja uslova za uvoz tehnologije.

Moguće je preценiti nefleksibilnost i nedovoljan kapacitet domaćih tehnoloških resursa u nerazvijenim zemljama. Uvoz strane tehnologije inhibitorno deluje na razvoj domaće tehnologije. Ukidanje tehnološke pomoći može imati neočekivano stimulatívno dejstvo na domaće kapacitete, kao što je bio slučaj prilikom smanjenja sovjetske tehničke pomoći u Kini, 1950-ih godina.<sup>10</sup>

Postoje i druge dimenzije tehnološke zavisnosti osim u oblasti uvoza i izvoza. Tako su Cooper i Sercovich pokazali da je „treći svet“ dvostruko zavisn, jer „ele-

<sup>9</sup> Značajno pitanje za dalja istraživanja predstavljalo bi detaljno poređenje uslova pod kojim razvijene zemlje i zemlje „trećeg sveta“ dobijaju sličnu tehnologiju.

<sup>10</sup> Vid. npr. A. Bhallovu diskusiju (1974) o dejstvu ukidanja sovjetske tehničke pomoći na tehničke inovacije u građevinskoj industriji u Kini.

menti tehničkog znanja moraju biti prenošeni, ali isto tako i mogućnost primene tog znanja u ulaganju i proizvodnji.<sup>11</sup> Ovaj drugi element zavisnosti, koji je očigledno odsutan u Japanu i većini razvijenih zemalja u odnosu na deficit u tehnološkom platnom bilansu, ali koji je prisutan u mnogim zemljama u razvoju, odgovoran je za glavnu razliku u stepenu njihove tehnološke zavisnosti, bez obzira na to šta pokazuju brojke njihovih isplata za tehnologiju.

Značaj načina uvoza tehnologije zavisi i od toga kako zemlja koja je uvezla tehnologiju raspolaže njome. Ovde je poučan kontrast između Indije i Japana. Dok u Indiji uvoz strane tehnologije često služi kao zamena za domaće tehnološke resurse, a retko kao podstrek za njih,<sup>12</sup> dotle je uvoz tehnologije u Japanu strogo kontrolisan radi izbegavanja konkurencije sa domaćom tehnologijom; one tehnologije čiji je uvoz dozvoljen, korišćene su kao osnova za dalji razvoj domaćih pronalazaka. Na taj način troškovi za razvoj i istraživanja uvozne tehnologije čine jednu trećinu ukupnog R i I u Japanu.<sup>13</sup>

#### NEKI POKAZATELJI TEHNOLOŠKE ZAVISNOSTI

Tehnološka zavisnost nastaje usled neravnoteže u tehnološkom kapacitetu, tj. u sposobnosti za proizvodnju tehnologije. Na tabeli 5.1 prikazani su razni pokazatelji ove neravnoteže.

Neravnoteža je takođe prikazana brojkama za isporučene patente: samo 6 odsto od procenjenih tri i po miliona патената koji su postojali u 1972. godini bili su odobreni od strane zemalja u razvoju, a manje od jedne šestine od tog ukupnog broja bile su vlasništvo nacionalnih kompanija zemalja u razvoju.<sup>14</sup>

Stepen oslanjanja na uvoznu opremu je indikator tehnološke zavisnosti. Sve u svemu, zemlje u razvoju uvoze mnogo veći deo nego razvijene zemlje, kao što je prikazano na tabeli 5.2, mada se zemlje između se-

<sup>11</sup> Cooper i Serkovich, para. 6.

<sup>12</sup> K. K. Subrahmanian (1972). Pregled Udruženja hemijskih proizvođača Indije, *Preliminarni pregled razvoja i istraživanja u hemijskoj industriji* (Kalkuta, 1970), pokazao je da su firme, koje su bile pod stranom kontrolom postigle mnogo manje u tom pogledu, od firmi pod domaćom kontrolom.

<sup>13</sup> Ozawa (1971).

<sup>14</sup> Vid. *Uloga patentnog sistema u transferu tehnologije u zemljama u razvoju* (izdanje U. N., prodajni broj E75 II D6) Tabela 7. 12.

be dosta razlikuju. Indija i Brazil, zemlje koje su izgradile sopstvene kapacitete, imaju nisku stopu uvoza, dok među industrijalizovanim zemljama mnoge male zemlje imaju relativno visoku stopu.<sup>15</sup> Ovaj odnos u uvozu ne predstavlja pouzdan pokazatelj stepena tehnološke zavisnosti. Na primer, kao što će biti dokazano u sledećem poglavlju, kapaciteti sredstava za proizvodnju su potreban, ali ne i dovoljan uslov za tehnološku nezavisnost. Mnoge zemlje proizvode proizvodna sredstva u domaćim uslovima, na osnovu uvezene tehnologije. Štaviše, zemlje s velikim domaćim tehnološkim mogućnostima mogu ipak imati visoku stopu izvoza izvozeći neka proizvodna sredstva a uvozeći druga. Ovo verovatno objašnjava visoku stopu uvoza među malim industrijskim zemljama.

Način trgovanja proizvodnim sredstvima ukazuje na veliku zavisnost siromašnih zemalja od uvoza iz razvijenih zemalja: 89 odsto uvoza postrojenja i transportne opreme za Jug potiče od zemalja sa Severa, šest procenata od privreda sa centralnim planiranjem, a samo pet procenata od drugih zemalja Juga.

#### POSLEDICE TEHNOLOŠKE ZAVISNOSTI

Transfer tehnologije iz razvijenih zemalja omogućio je zemljama „trećeg sveta“ da izvuku mnoge koristi iz mnogostrukog razvoja nauke i tehnologije u industrijalizovanim zemljama u toku poslednjih dve stotine godina. Transfer tehnologije je omogućio ovim zemljama da koriste ovu tehnologiju, a da ne moraju same da prolaze kroz težak i skup proces njenog razvoja. Ovo je jedna od glavnih prednosti onih koji su se kasno upoznali s uslovima razvoja. Dosta je bilo pisano o prednostima koje su na taj način dobijale zemlje „trećeg sveta“, u diskusiji o stranim ulaganjima i transferu tehnologije.<sup>16</sup> Ne samo da je transfer tehnologije omogućio korišćenje visokoproduktivnih metoda — on je, takođe, u mnogim slučajevima pobudio želju za tehničkim izmenama, što predstavlja osnovu industrijskog razvoja, bez obzira da li se zasniva na uvoznog

<sup>15</sup> Mauzels (1963) str. 266—7 pokazuje da su 1957—1959. velike industrijske zemlje uvezle prosečno 7 procenata od svojih ukupnih ulaganja u mašineriju i transportnu opremu; male industrijalizovane zemlje su uvezle 59 procenata; za poluindustrijalizovane zemlje taj se odnos kretao između 21 i 100 procenata, a za neindustrijalizovane između 59 i 100 procenata.

<sup>16</sup> Vid. npr. D. L. Spencer (1970).

tehnologiji ili na tehnologiji razvijenoj u domaćim uslovima.<sup>17</sup>

U ovom ćemo se poglavlju uglavnom baviti neželjenim posledicama tehnološke zavisnosti. Međutim, prednosti koje imaju „kasni doseljenici“ od transfera tehnologije, stvaraju osnovu za diskusiju. Iako prednosti često nisu sveobuhvatne, one mogu objasniti zašto jedna zemlja, koja prati politiku transfera tehnologije, mora imati razlog za to, uprkos tome što na taj način dopušta stvaranje tehnološke zavisnosti i znatnih troškova koji joj se time nameću.

Dve prednosti transfera tehnologije koje smo napomenuli nastaju od *transfera* tehnologije, a ne od *zavisnosti*, dok nepoželjne posledice nastaju zbog tehnološke zavisnosti, pre nego zbog transfera kao takvog. Drugim rečima, glavne mane tehnologije u zemljama „trećeg sveta“ nastaju iz činjenice da su one tehnološki zavisne od razvijenih zemalja i da primaju njihovu tehnologiju u jednom manje-više jednosmernom toku, a ne u vidu razmene tehnologije, što bi, s druge strane, moglo imati mnoge prednosti.

Nepoželjne posledice tehnološke zavisnosti se mogu na koristan način podeliti u četiri kategorije:

- (I) cena
- (II) gubljenje kontrole nad odlukama
- (III) neodgovarajuće osobine primljene tehnologije
- (IV) nedostatak efektivnog domaćeg novatorstva, što je samo po sebi simptom nerazvijenosti

Ove četiri kategorije su međusobno povezane, utičući jedna na drugu i učvršćujući se. Svaka od njih ima posledice na raspon i oblik razvoja.

#### (I) Cena

Vrlo je teško doći do sveobuhvatnih brojki o ceni uvozne tehnologije među zemljama u razvoju. Razlog je u tome što transfer tehnologije ima toliko različitih vidova i plaća se na toliko različitih načina. Neposredne isplate za tehnologiju, u vidu honorara, poreza na licence itd., pokriva samo mali deo ukupnih isplata koje takođe treba da obuhvate i element isplata za uvoz postrojenja i opreme, kao i isplate za nadnice i dohotke kvalifikovanog stranog personala i ukinute

<sup>17</sup> I. S. Mills je ukazao na ovo kao na jednu od glavnih prednosti zblizavanja među narodima, mada se on više bavio trgovinom nego transferom tehnologije. Da bi se na ovo gledalo kao na prednost, potrebno je, naravno, smatrati da je industrijski razvoj cilj kome se teži.

profite na inostrana ulaganja. Zbog poreza i drugih razloga, isplate za tehnologiju i prenošenje profita mogu dobiti oblik prekomernog fakturisanja uvoza i umanjenog fakturisanja izvoza. Dokazi govore da obim ovog načina prekomernog i umanjenog fakturisanja može dostići znatne razmere.<sup>18</sup> Dokazni materijal koji je sakupljen, odnosio se na isplate u vezi sa neposrednim uvozom tehnologije. Nikakvi pokušaji, međutim, nisu učinjeni u smislu određivanja tehnološkog elementa koji se odnosi na isplate za uvoz postrojenja i opreme, u slučaju gde nema neposrednog uvoza tehnologije ni plaćanja stranog personala.

Postoji konceptualni problem u određivanju ukupne cene tehnoloških isplata. Iako znamo da je jedan element u mnogim isplatama nadoknada za tehnologiju, teško je odrediti obim ovog elementa. Jedan od glavnih problema predstavlja moćan monopolski, ili gotovo monopolski faktor tehnološkog tržišta, kao i priključni tokovi investicija, robe i ljudske snage. Za sve ove tokove, cene koje su određene mogu biti više od konkurentskih normi uspostavljenih prema svetskim cenama, u uslovima veće konkurencije. Za mnoge od ovih tokova, stvarna podela na različite tipove isplata (npr. profit prema taksama), može biti proizvoljna, odražavajući takse i druge prednosti određenih novčanih kretanja, a ne kretanje cena, niti izvora monopolske moći. Monopolski element tržišta omogućava da jedan vid kvazi najamnine (tj. prihod od viška cene plus normalan profit) uđe u prihod. Pravilna podela ovih kvazi najamnina, potrebna za određivanje cene tehnologije, zavisi od toga koliko je tehnologija, a koliko su drugi faktori odgovorni za monopolski element.

UNCTAD je napravio proračun *direktnih* troškova uključenih u *otvoreni* transfer tehnologije.<sup>19</sup> Proračuni za troškove isplate za patente, licence, „know-how“, zaštitne znakove i honorare za tehničke i upravne službe iznosili su 1968. godine 1500 miliona dolara, ili gotovo 0,5 od bruto nacionalnog proizvoda i 5 procenata od izvoza. Ove je brojeve potrebno ispraviti tako da uključe i manjkove isplata putem prenošenja cena i da

<sup>18</sup> Vid. npr. C. V. Vaitsos (1974), Kopits (1976) i UNCTAD (1977).

<sup>19</sup> Neki pregledi UNCTAD-a nalaze se u TD/106, *Transfer tehnologije*, naročito Glava 2. Slične procene, zasnovane na rezultatima upitnika UNCTAD-a, nalaze se u TD/B/AC.11/10, Glavni predmeti debate nastali zbog transfera tehnologije u zemlje u razvoju, naročito Glava III i Add. 1, koja sadrži odgovore zemalja na upitnik.



uključuje troškove za tehnologiju koja je implicitno prenetu putem prodaje proizvoda i plaćanja stranog osoblja, ne uzimajući u obzir neposredne tehnološke ugovore. Uvoz opreme i hemikalija iznosio je 1968. godine u zemljama „trećeg sveta” 18,420 miliona dolara. Pretpostavljajući da jedna desetina ove cene predstavlja prihod od tehnologije primenjene za njihovu proizvodnju, ovo bi više nego udvostručilo cenu transfera tehnologije, podižući je na 10 procenata od izvoza. Na sličan način, izvestan deo od cene uvoza drugih prerađivača, takođe može biti uključen u tehnološku isplatu, povećavajući na taj način ukupnu cenu.

UNCTAD procenjuje stopu povećanja za neposredne isplate kao 20 procenata p. a. do 1980 godine, što dovodi ukupnu cenu do 15 procenata od izvoza. Pretpostavljajući sličan porast u nedirektnim cenama na ovoj osnovi, do 1980. godine bi isplate za tehnologiju iznosile gotovo jednu trećinu izvoza „trećeg sveta”, isključujući OPEC-ov prihod, nastao od povišenja cena nafte posle 1973.

Ovo su neposredni troškovi stranih valuta; postoje takođe i neposredni troškovi u vidu restrikcija izvora uloženi sredstava i pristupa tržišnim putevima.<sup>20</sup> Ove restrikcije mogu biti deo zvaničnog sporazuma o transferu tehnologije, ili mogu, kao što je slučaj s većinom neposrednih inostranih ulaganja, biti nezvaničan i automatski rezultat operacija koje se vode kao kod filijala jedne multinacionalne kompanije. Među najrasprostranjenijim restrikcijama je način vezivanja kupovine uvoznih sredstava, opreme i rezervnih delova, za jedan određen izvor. Isto kao i povezana pomoć, ovo često deluje kao obavezivanje kupovine uvoza iz skupljih izvora nego što bi to bio slučaj kad ne bi postojao ovakav sporazum, a što vodi ka daljem porastu troškova transfera. Drugi vidovi indirektnih troškova koji nastaju usled restrikcija, kao, na primer, restrikcija izvoza, ograničenje konkurentnih zaliha, nepodsticanje korišćenja domaćeg osoblja, takođe utiču na povećanje implicitnih troškova transfera, ali je možda njihovo najznačajnije dejstvo u smanjenju domaće kontrole. Do sada, iako je utvrđeno da su restrikcije ovog tipa široko rasprostranjene u sklopu tehnoloških ugovora, cena još nije utvrđena.

Visoke cene tehnoloških transfera u zemljama „trećeg sveta” nastaju uglavnom usled njihove tehnološke

<sup>20</sup> Vid. *Glavni predmeti debate...*, Glava IV, a naročito tabela IV—I. Za opis ograničenja nametnutog Indiji vid. Subrahmanian (1972), Glava VI, a za Argentinu, F. Sercovich (1974).

zavisnosti. Pre svega, tehnološka zavisnost dovodi do potrebe za uvozom tehnologije i do naknadnih troškova. Drugo, stanje tehnološke zavisnosti vodi ka vrlo slabim pozicijama mnogih zemalja u razvoju u odnosu na snabdevače tehnologije, pa prema tome, i do loše postavljenih uslova pogađanja.

Na tehnološkom tržištu, pogađanje ima ključnu ulogu u određivanju uslova transfera. To je zbog nesavršene prirode tehnološkog tržišta. Na jednom savršenom tržištu, konkurencija bi smanjila cenu osvajanja tehnologije, do njene marginalne vrednosti. Ali, jednom kad se razvije tehnologija, marginalna cena je veoma niska, neki put se približava nuli. Sistem komercijalizacije tehnologije koji se sastoji od legalizovanih monopol-skih postupaka, kao u slučaju patentnih sistema, diferencijacije proizvoda i zaštitnih znakova, omogućio je monopolizaciju i oligopolizaciju tehnološkog tržišta, a prema tome, i prodaju tehnologije po ceni koja daleko prevazilazi marginalnu.

Komercijalizacija je tako uspostavila jedan sistem, po kome prodavci tehnologije mogu da nametnu cenu kupcima. Tačna cena će zavistiti od maksimuma koji su kupci spremni da plate za tehnologiju, od minimuma po kome će je prodavci prodati, kao i od sposobnosti za pogađanje i jednih i drugih.

Maksimalna cena koju su kupci spremni da plate zavisi od njihove procene vrednosti određene tehnologije, kao i od cene alternativnih puteva za njeno osvajanje, što uključuje kupovinu iz drugih izvora, ili njeno razvijanje u domaćim uslovima. Njihovi proračuni su često nesigurni, naročito zato što je suština same kupovine tehnologije u tome da se kupuje nešto što je nepoznato. Ukoliko je zemlja tehnološki slabija, utoliko će procene biti slabije i podložnije uticaju prodavca. To je jedan od razloga zbog koga tehnološka zavisnost vodi ka lošoj nagodbi. Minimalna cena koju je prodavac spreman da prihvati zavisi od stvarne cene prenošenja informacija i novčanog gubitka do koga bi tada došlo. Ovo poslednje je, normalno, od mnogo većeg značaja nego troškovi komunikacije, i sastoji se od gubitka prihoda zbog slabljenja njegove monopolske vlasti kao rezultata otuđivanja tehnologije, a takođe i potencijalnog gubitka prihoda od prodaje te iste tehnologije na drugim mestima u svetu, do čega može doći usled sniženja cena u izvesnim slučajevima. Postoji izvesno spirralno dejstvo o kome prodavac vodi računa, jer uslovi za pogađanje u vezi s jednom tehnologijom u jed-

nom delu sveta, utiču na uslove na koje prodavac najzavi u drugom delu sveta i na taj način spiravno dejstvo utiče na određivanje minimalne cene koju je on spreman da prihvati u određenom slučaju.

Na taj način, iako stvarna cena koju prodavac dobija za prenos informacija može biti vrlo niska, ovo ne mora imati veliki uticaj na minimalnu cenu koju je on spreman da prihvati, jer on takođe uzima u obzir potencijalne novčane gubitke prilikom zaključivanja lošeg posla. Na sličan način, iako cena razvoja tehnologije može biti vrlo visoka, kupac tehnologije je retko zakupljen cenom, već mnogo češće dilemom da li je uopšte vredno osvajati tu tehnologiju i koji su alternativni izvori. U svakom slučaju, postoji velika razlika između prodavčeve minimalne i kupčeve maksimalne cene, i zbog toga je pogađanje veoma značajno.

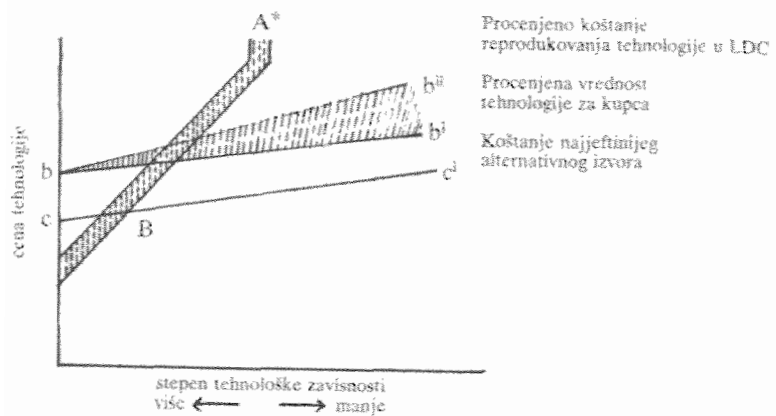
Tehnološka zavisnost ide u prilog visokoj ceni. Na prvom mestu, ona može da isključi mogućnost sopstvene reprodukcije tehnologije. Čak i kada mogućnost postoji, pa čak i kada je domaća tehnologija već bila razvijena (vidi deo IV), struktura tržišta i predrasude koje favorizuju upotrebu strane tehnologije, koji nastaju kao posledica tehnološke zavisnosti, vode ka preuveličavanju prednosti strane tehnologije i potcenjivanju domaćih tehničkih kapaciteta. Ovo povećava cenu koju je kupac spreman da plati za stranu tehnologiju. Drugo, tehnološka zavisnost umanjuje tehničko znanje sa strane kupca, opasno ugrožavajući njegovu sposobnost za istraživanje alternativnih izvora i sposobnost da realno oceni dobitke od osvajanja tehnologije. Treće, umanjuje njegovu sposobnost da se pogađa, zbog toga što kupac nema ništa ili veoma malo toga što bi prodavac mogao želeti. U trgovini tehnologijom između razvijenih zemalja, široko su rasprostranjeni sporazumi o razmeni licenci; takvi sporazumi ublažuju korišćenje monopolske vlasti od strane prodavca.

Postoji razlika između pojedinih zemalja u pogledu njihovih tehničkih kapaciteta i njihove sposobnosti za pogađanje u odnosu na prodavce tehnologije. One se mogu razlikovati kao i industrije. Najverovatnije je da će zemlje s najslabijim tehničkim kapacitetom biti tehnološki najzavisnije i da će biti u najgorem položaju da naprave zadovoljavajući posao s prodavcima tehnologije. U tom pogledu bilo bi interesantno uporediti uslove postignute u različitim zemljama, na različitim stupnjevima razvoja.

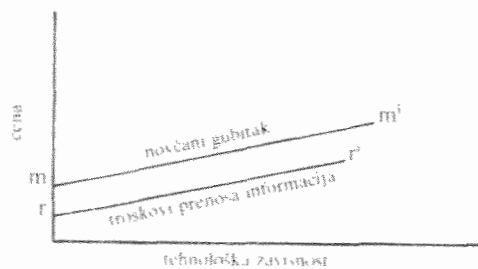
Ukoliko je veća tehnološka zavisnost kupca, utoliko je veća verovatnoća da će krajnja dogovorena cena

za svaki tehnološki ugovor, biti nepovoljnija. To je zato što, s kupčeve strane, ukoliko je veća tehnološka zavisnost, utoliko je manje poznatih alternativnih tehnologija. Isto tako, sa gledišta prodavca tehnologije, ukoliko je veća kvazi renta koju on dobija od svoje tehnologije, utoliko je veći i njegov potencijalni gubitak ukoliko napravi „loš“ posao s nekom zemljom, što može dovesti do lošeg poslovanja i na drugim mestima. Prema tome, s obzirom na stepen tehnološke zavisnosti jedne zemlje, dogovorena cena za izvestan tehnološki ugovor će verovatno biti viša (jer su i minimalna prodajna i maksimalna kupovna cena veće), ukoliko više preovlađuje tehnološka zavisnost među zemljama u razvoju uopšte. Na sličan način, cena osvajanja tehnologije u jednoj zemlji će se verovatno umanjiti, smanjenjem tehnološke zavisnosti u celom svetu. Prema tome, zemlje u razvoju dobijaju smanjenjem zavisnosti na drugim mestima.

Proces dostizanja jedne cene za tehnologiju se može šematski prikazati. Na slici 5.1 je prikazano kako je postignuta kupčeva maksimalna cena. Trougaona osenčena površina —  $b$ ,  $b'$  i  $b''$ , označavaju kupčevu procenu vrednosti tehnologije za njega. To je jedna trougaona površina, a ne jedna linija, što ukazuje na nesigurnost s kojom kupac gleda na vrednost koju tehnologija ima za njega. Kao što ćemo videti, površina nesigurnosti se povećava s tehnološkom zavisnošću kupca, a minimalna vrednost se takođe povećava, što ukazuje na preuveličavanje vrednosti strane tehnologije, u zavisnosti od stepena tehnološke zavisnosti. Traka  $AA^*$  (takođe površina, a ne linija, zbog nesigurnosti) označava procenjenu vrednost sopstvene reprodukcije tehnologije. Ovo pokazuje oštar porast uz stepen tehnološke zavisnosti, dok ne postane vertikalna, što ukazuje na nemogućnost reprodukcije tehnologije. Treća linija na dijagramu,  $CC'$  predstavlja procenu koštanja za dobijanje tehnologije iz drugog izvora. Ovo se takođe povećava sa tehnološkom zavisnošću, jer sposobnost jedne zemlje da na inteligentan način istražuje unaokolo, raste s njenim sopstvenim naučnim kapacitetima. Njena želja da kupuje na drugim mestima takođe predstavlja težnju koja je u funkciji tehnološke nezavisnosti. Operativna linija kod tehnološkog pogađanja je najniža tačka tri krive, tj. kupčeva maksimalna cena, slika 5.1 je  $ABC'$ , gde  $AB$  predstavlja cenu sopstvene reprodukcije tehnologije, za zemlje koje su tehnološki najmanje zavisne, a  $BC'$  — cenu alternativnih izvora.

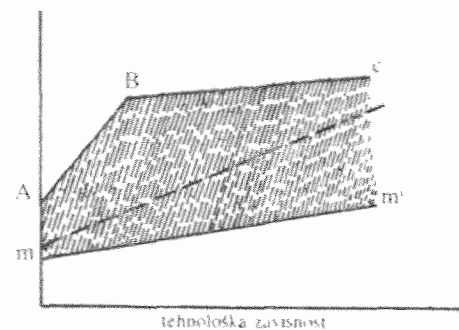


Sl. 5.1 Maksimalna cena kupca



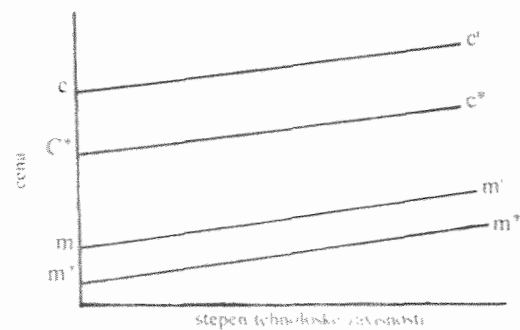
Sl. 5.2 Minimalna cena prodavca

Sl. 5.2 Minimalna cena prodavca



Sl. 5.3 Maksimum kupca - minimum prodavca

Sl. 5.3 Maksimum kupca/minimum prodavca



Sl. 5.4 Uticaj ukupne tehnološke zavisnosti

Slika 5.2 prikazuje određivanje minimalne prodavčeve cene;  $rr'$  predstavlja cenu odavanja informacija. Ona raste s tehnološkom zavisnošću, jer ukoliko je zemlja tehnološki zavisnija, njoj su utoliko potrebnije opšte informacije za korišćenje jedne određene tehnologije i utoliko više stručne pomoći. Kriva  $mm'$  predstavlja procenu novčanog gubitka zbog odavanja tehnologije usled a) gubitka na prodajama uz korišćenje prodavčeve tehnologije na drugim mestima; i b) spiralno dejstvo na druge tehnološke pogodbe. Pretpostavlja se da i ovo raste s tehnološkom zavisnošću, jer je prodavac svestan da, što je zemlja manje tehnološki zavisna, njena će produkcija više napredovati, bez obzira da li će ona osvojiti prodavčevu tehnologiju ili ne. Zbog toga će prodavac verovatno imati gubitke. Prodavčeva stvarna minimalna cena je određena najvišom krivom — na dijagramu je to  $mm'$ .

Slika 5.3 sjedinjuje ova dva dijagrama. Osenčena površina predstavlja oblast pogađanja. Unutar te površine odlučnost i veština određuju cenu. Ne samo da se celokupna osenčena površina povišava sa tehnološkom zavisnošću, već i verovatna cena unutar te površine ima više izgleda da bude pogodna za prodavca, a nepogodna za kupca, ukoliko je veća tehnološka zavisnost, kao što pokazuje isprekidana linija. To je stoga što su veština i određenost pri pogađanju više na strani tehnološki nezavisnih, nego tehnološki zavisnih. Zemlje s visokim stepenom zavisnosti često nemaju nezavisne pregovarače i oslanjaju se na inostrano osoblje da pregovara za njih.

Ova tri dijagrama ne uzimaju u obzir stepen zavisnosti na drugim mestima. Sa smanjenjem tehnološke zavisnosti na drugim mestima, smanjuje se cena alternativnih tehnologija, a kriva  $CC'$  na slici 5.1 se spušta naniže do  $C^*C^*$ , kao što je prikazano na slici 5.4, dok se prodavčev novčani gubitak takođe smanjuje, tj. kriva  $mm'$  se pomera naniže do  $m^*m^*$ . Prema tome se celokupna oblast pogađanja za svaku zemlju pomera naniže, ukoliko se smanjuje globalna tehnološka zavisnost.

## (II) Nedostatak kontrole

Ekonomska nezavisnost je definisana kao „stanje u kome nacionalne institucije (uključujući privatnike i interesne grupacije) imaju pravo, mogućnost i moć da donose i primenjuju odluke koje imaju uticaja na na-

cionalnu ekonomiju i njene komponente, bez *de jure* i *de facto* prava na veto stranih pojedinaca, preduzeća, interesnih grupacija ili vlada.”<sup>21</sup> Ekonomska međuzavisnost između pojedinaca, zemalja i preduzeća je takva da potpuna nezavisnost, u ovom smislu, nije moguća. Postoje, međutim, velike razlike u obimu nacionalne kontrole u pogledu lokalnog odlučivanja. U jednoj krajnosti, gde je većina dobara u inostranom vlasništvu, većina privrednih odluka se donosi van zemlje. To je bila situacija s kojom su se suočile zemlje ranih 1950-tih godina. Snažan razlog za nacionalizaciju je predstavljala želja da se obezbedi lokalna privredna kontrola. Sve više je novim inostranim ulaganjima bilo ograničavano akcionarstvo u poduhvatima kojima su doprinosili, što je bio još jedan vid obezbeđivanja privredne kontrole. Postalo je sve jasnije, međutim, da vlasništvo ne znači mnogo ako zemlje ostaju tehnološki zavisne. Tehnološka zavisnost ima kao važnu posledicu veliko slabljenje privredne kontrole, *bez obzira* na nacionalnost vlasnika dobara.

Izvesni vidovi operacija jednog preduzeća nalaze se van njegove kontrole, jer su proizvod odlučivanja drugih ekonomskih jedinica; to, na primer, može biti cena i raspoloživost sirovinama. Odluke koje su obično pod kontrolom pojedinih preduzeća su one koje se odnose na obim i karakter investicija, nivo cena, stepen produkcije, snabdevače i kupce, raspodelu dohotka, itd. Tehnološka zavisnost vodi ka udaljavanju ovakvih odluka od lokalne kontrole. Domet koji ona tom prilikom dostiže, zavisi od karaktera i oblika tehnološke zavisnosti. Tehnološka zavisnost može uzeti oblik inostranog ulaganja koristeći inostrane menadžere; zajedničkih ulaganja s izvesnim stranim menadžerima i sredstvima; ili oblik lokalnog vlasništva uz ugovore koji obezbeđuju stranu tehnologiju.

Jasno je da strana ulaganja dovode do potpunog gubitka kontrole. Iako zemlje mogu nametnuti izvesna ograničenja, strana ulaganja prenose kontrolu nad glavnim ekonomskim faktorom u ruke inostranih ulagača. Propisi o rasporedu osoblja mogu zadržati upravničku kancelariju zvanično u domaćim rukama, ali se glavne odluke često donose u upravnim službama filijala multinacionalnih kompanija, gde se vrši planiranje svih delatnosti kompanije kao celine.<sup>22</sup> To podrazume-

<sup>21</sup> R. H. Green, u D. Ghai (izd.) (1973).

<sup>22</sup> Vid. npr. Zakoni kenijanizacije i Langdonovi dokazi o odlučivanju u multinacionalnim kompanijama u Keniji (1976).

va odluke o investicijama, određivanju cena, doznačavanju profita, ulaganju i proizvodnji. Zajednička ulaganja predstavljaju izvestan način za izbegavanje ovog gubitka kontrole. Mnogo zavisi od toga koliko je strano učešće u akcijama, ko predstavlja domaćeg partnera i koliko je on spreman da preuzme kontrolu — zaključuje Subrahmanian na osnovu proučavanja slučajeva zajedničkih ulaganja u Indiji. Opšti zaključak koji proizlazi iz tih analiza je da su stranci uspeli da usmere vlasničke odnose tako da ne dođe do značajnog smanjenja strane kontrole u datim slučajevima.<sup>23</sup> Zajednička ulaganja imaju izvesne karakteristike stranih ulaganja, s jedne strane, a s druge, obeležja domaćih ulaganja uz korišćenje strane tehnologije; ravnoteža između ovih zajedničkih osobina zavisi od uslova u pojedinim slučajevima.

Dok se posledice stranih ulaganja i zajedničkih ulaganja mogu pripisati tehnološkoj zavisnosti, jer one proističu iz potrebe za stranom tehnologijom i stranim upravljanjem, dotle se implikacije tehnološke zavisnosti mogu sagledati u najjašnjoj formi u slučaju isključivo domaćih firmi koje kupuju svoju tehnologiju u inostranstvu. Serkovich je obavio istraživanje takvih firmi u Argentini. Našao je da su tehnološki sporazumi takvi da je nezavisno odlučivanje uglavnom oduzeto iz ruku domaćih vlasnika i menadžera. Licencni sporazumi za uvoz strane tehnologije sadrže faktore kao što su: izvoz opreme, materijala, rezervnih delova; cenu i obim proizvodnje; odobrenje izvoza; ograničenje dinamike transfera, na primer, nemogućnost prenošenja patenata, ograničenje lokalnih razvojnih i istraživačkih delatnosti. Slična ograničenja je našao i Subrahmanian<sup>24</sup> proučavajući indijske firme. Na primer, 23 procenata sporazuma koje je razmatrao sadržala su izvesna ograničenja domaćeg tržišta (vrsta robe, cena, količina), dok je preko pola njih sadržavalo ograničenja izvoza. Odgovori na jedan upitnik UNCTAD-a<sup>25</sup> pokazali su koliko su široko rasprostranjene klauzule koje se odnose na ova ograničenja.

Ove klauzule znače da se mnoge odluke, za koje se obično smatralo da predstavljaju deo odgovornosti upravne službe, donose bez kontrole domaćih firmi i van granica zemlje. Tehnološki ugovori jasno obezbeđuju istu vrstu slabljenja lokalne kontrole, do koje dolazi

<sup>23</sup> Subrahmanian. (1972) str. 87.

<sup>24</sup> Subrahmanian, str. 143—63

<sup>25</sup> Izneto u *Glavni predmeti debate*, glava IV.

automatski i bez određenih mera u slučaju stranih ulaganja. Mada Serkovich tvrdi da osnovne odluke u pogledu ulaganja i određivanja profita ostaju unutar domaće firme, na njih vrše ogroman uticaj i gotovo ih potpuno determinišu odluke koje su donete bez lokalne kontrole. Pošto izgleda da vlasništvo samo po sebi ne obezbeđuje jaku kontrolu, izvori koji ga obezbeđuju treba da su usmereni ka tehnološkom razvoju, ukoliko je krajnji cilj kontrola domaćih dobara.

Gubitak kontrole, do čega dolazi zbog tehnološke zavisnosti, slabi pozicije za pogađanje domaćih firmi, pa tako povećava cenu uvozne tehnologije. Zato će uvozna tehnologija verovatno imati i nepoželjne odlike. Kočeći lokalni razvoj i istraživanja i usmeravajući domaće firme sve više ka stranom tehnološkom razvoju, tehnološki ugovori često sprečavaju ili bar koče lokalnu adaptaciju uvozne tehnologije.

### (III) *Nepodesne karakteristike*

Možda je jedna od najvidljivijih odlika uvozne tehnologije ta da je ona obično prvobitno namenjena zemlji *proizvođaču*, pa zbog toga njene karakteristike mogu biti nepodesne za zemlju *uvoznika*. U trgovanju tehnologijom između bogatih i siromašnih zemalja, postoje veliki izgledi da će doći do posledica kao što su nepodesne karakteristike tehnologije. Neodgovarajuće osobine velikog broja tehnologija nastalih u razvijenim zemljama, predstavljaju glavnu temu glave 3. Diskusija neće biti ovde ponovljena. Mora se podvući, s druge strane, da ovo predstavlja važnu (možda najvažniju) posledicu tehnološke zavisnosti, gde se zemlje oslanjaju na uvoznu tehnologiju, pa zbog toga ne poseduju tehnologiju koja odgovara njihovim sopstvenim uslovima i potrebama. Raznovrsne posledice u pogledu zapošljavanja, raspodele dohotka, itd., do kojih dolazi zbog korišćenja nepodesne tehnologije, kao što je prikazano u glavi 3, takođe su jedan vid tehnološke zavisnosti siromašnih zemalja od razvijenih.

### (IV) *Nedostatak efektivnih domaćih naučnih i pronalazačkih mogućnosti*

Tehnološka zavisnost je, naravno, uglavnom rezultat nedostatka domaće tehnologije; ali, to isto tako doprinosi i nedostatku efikasnih domaćih naučnih i teh-

ničkih kapaciteta. Do ovoga dolazi na dva načina: koći se proces učenja na radu pri tehničkom razvoju, neophodan za razvoj naučnih kapaciteta; struktura proizvodnje je takva da utiče na delovanje domaćih naučnih i tehničkih institucija, tako da one postaju ili potpuno irelevantne, ili predstavljaju bleđu sliku institucija razvijenih zemalja.

Mnoga znanja potrebna za pronalazke, kao i za uvođenje nove tehnologije i pokretanje industrijskog postrojenja, mogu se steći samo učenjem na radu. Razvoj umeća izgradnje fabrike predstavlja dobar primer za to. Kada jedna inženjerska firma prvi put izvodi radove na izgradnji jedne fabrike prema ugovoru, vrlo se često susreće s nepredviđenim problemima, koji povećavaju troškove zbog produženog roka izgradnje, odnosno koji vode ka gubicima materijala, ili ka neefikasnom radu same fabrike. Mnogo je manja verovatnoća da će ugovarač imati slične probleme sledeći put kada bude gradio sličnu fabriku. Pri svakom sledećem poduhvatu, troškovi izgradnje će se smanjivati, a vreme izgradnje skraćivati. U slučaju tehnološki složenih industrijskih grana, kao što je hemijska industrija, maksimalno efikasna konstrukcija se postiže tek pošto je izvođač završio pet-šest fabrika.

Slični efekti učenja postoje i u drugim naučnim i tehnološkim aktivnostima povezanim s proizvodnjom. Veština potrebna za izgradnju nekih manjih modifikacija u postojećim fabrikama, takođe se može steći samo na radu.

Prema tome, ako zemlje u razvoju treba da rade na usavršavanju veština i institucionalnih sistema potrebnih radi smanjenja obima tehnološke zavisnosti, — firme, laboratorije i inženjerske organizacije moraju imati priliku da uče na radu. Mora postojati neki način da se raskine s neefikasnošću i nedovoljnim iskustvom prilikom njihovih aktivnosti, da bi se došlo do prednosti od dugoročnih dobitaka dobijenih smanjenjem zavisnosti u odnosu na strane veštine i tehnologije.

Problem je u tome što je u prirodi tehnološke zavisnosti, kao što smo opisali, da sprečava taj proces učenja na radu i putem iskustva, ili da bar drastično umanjuje njegove mogućnosti. Strani vlasnici licenci ili neposredni investitori vrlo često insistiraju na korišćenju njihovih uobičajenih snabdevača opremom u razvijenim zemljama; oni ugovaraju s projektantima iz razvijenih zemalja; oni mogu imati sporazume isklju-

čivo sa građevinarima iz razvijenih zemalja, koje onda dovode da podignu fabriku u zemlji u razvoju. Čak i onda kada strani isporučilac tehnologije saraduje s jednom firmom koja je domaće vlasništvo (putem licence ili, na primer, putem zajedničkih ulaganja), ona neće biti primoravana da koristi domaća saznanja pre nego inostrana. Lokalni poslovni ljudi, takođe, često daju prednost stranim inženjerskim firmama i građevinarima, upravo zbog toga što sumnjaju u znanje i iskustvo domaćih inženjera. Na sličan način, oni često nerado prihvataju *domaće* tehnologije, čak i onda kada su one dostupne, jer strane tehnologije, koje su komercijalno isprobane i koje se isporučuju zajedno s iskusnim tehničarima i inženjerima inostrane firme, predstavljaju mnogo manje riskantnu propoziciju. Tako se stalno ponavljaju slučajevi da su lokalni naučni i tehnički instituti u zemljama u razvoju bili u mogućnosti da razviju tehnologiju do stepena komercijalne produkcije, a onda uvideli da lokalne firme daju prednost inostranoj licenci za potpuno istu metodu, uprkos većim finansijskim troškovima.

#### ODNOS POLITIKE PREMA TENHOLOSKOJ ZAVISNOSTI

Dve se strategije mogu jasno izdvojiti: prva je u *kontrolisanju* uvoza tehnologije, tako da su nepoželjne posledice tehnološke zavisnosti izmenjene ili neutralisane; druga se sastoji u neposrednim pokušajima da se *smanji* obim uvezene tehnologije. Obe su strategije otežane, čak i onemogućene odnosima opšte zavisnosti trećeg sveta od razvijenih zemalja. Razmatranje ove politike na taj način ukazuje na blisku povezanost između donekle pragmatičnog shvatanja tehnološke zavisnosti, koje je ranije razmatrano i teorija zavisnosti.

#### *Kontrola uvozne tehnologije*

Za vreme proteklog perioda od pola veka, dve su zemlje uspele da zasnuju svoj industrijski razvoj na uvoznoj tehnologiji i da koriste ovu tehnologiju na uspešan način, kao osnovu za razvoj svoje sopstvene tehnologije. Te dve zemlje su Japan i Sovjetski Savez. Obe ukazuju na to da je moguće uvesti tehnologiju, pa ipak ne biti preplavljen njome; pouka iz njihovih primera je, prema tome, od posebnog značaja.<sup>26</sup> Ove dve zem-

<sup>26</sup> Diskusija o Sovejskom Savezu se uglavnom oslanja na Granicku (1967) dok se ona o Japanu oslanja na Ozawi (1966), str. 100.

lje su imale tri zajednička stava u pogledu politike prema uvozu tehnologije. Prvo, održavale su čvrstu kontrolu uvoza tehnologije i namerno ga usmerile na određene oblasti gde su smatrale da postoji najveća potreba i gde ne bi došlo do sputavanja lokalnog razvoja. Drugo, dozvolile su uvoz tehnologije putem licencnih sporazuma, ali nisu dozvolile (osim u nekim izuzetnim slučajevima u Japanu) da taj uvoz bude praćen stranim ulaganjima i da većina akcionara budu stranci. Treće, prilagodile su primljenu tehnologiju, retko je primenjujući neizmenjenu. U Japanu je jedna trećina ukupnih izdataka za istraživanje i razvoj bila utrošena za prilagođavanje strane tehnologije; prosečan trošak za prilagođavanje jedne tehnologije bio je veći od prosečnog troška ostvarivanja jedne domaće tehnologije.

Ovakvi dokazi navode na to da su i Japan i Sovjetski Savez bili uspešni u sprečavanju i menjanju većine štetnih delovanja uvoza strane tehnologije. Obe ove zemlje izgleda da na neki način ilustruju Gerschenkronovu tezu o tome da kasnoprispeli imaju prednost, jer su u mogućnosti da koriste strani razvoj, što im omogućava da preskoče razvojne procese prvih inicijatora. Pa ipak, oba ova primera bi se mogla upotrebiti za proveru ove teze, jer oni nagoveštavaju da *nekontrolisani* transfer tehnologije iz razvijenih zemalja može biti više štetan nego koristan. Tehnološka politika je u obema zemljama uticala na posledice svake kategorije koje smo ovde razmatrali. U Japanu, Ozawa pokazuje kako su, čvrstom politikom uslova za uvoz tehnologije, uspeli da smanje isplate za licence od uobičajenih 8 procenata, sa dužinom trajanja ugovora od petnaest godina, na 3—5 procenata sa ugovorima u trajanju od 5 godina: „Sa razvojem japanske privrede i sve većom dostupnošću tehnologije, kako u Japanu, tako i u inostranstvu, ravnoteža u oblasti pogađanja se pomerila od strane zapadnih prodavaca licenci, na stranu japanskih kupaca.”<sup>27</sup> Multinacionalne kompanije, koje su ranije želele da isporučuju tehnologiju po licenci, sada su težile neposrednim ulaganjima, kako bi obezbedile bolje prihode. Izgleda da strani prodavci licenci nisu uspeli da obezbede uspešnu kontrolu, naročito izvoza, niti kontrolu nad korišćenjem tehnologije kao osnove za lokalno istraživanje i razvoj. Ozawa je pokazao da su najuspešnije izvozne industrije bile one koje su bile veliki uvoznici tehnologije. Granick pokazuje kako su uvozne tehnologije bile mnogo uspešnije kada su ih domaći nauč-

<sup>27</sup> Ozawa (1966), str. 100.

nici i tehnolozi prilagodili lokalnim uslovima.<sup>28</sup> On veruje da razlika u uslovima nameće tehnološka prilagođavanja: „Čak i u onim fabrikama koje su najneposrednije zasnovane na zajedničkoj tehnologiji i u kojima je najjača pomoć stranih kompanija, potreba za malim izmenama i pronalascima, kulminirala je potrebom za velikim tehničkim naporima.”<sup>29</sup> Veliki izdaci za istraživanja i razvoj uvozne tehnologije u Japanu pokazuju da tehnologija nije ugušila, već podstakla domaću nauku i tehnologiju. Godine 1962. Japan je utrošio blizu 1 procenat bruto nacionalnog proizvoda na razvoj i istraživanja, s tim što je industrija finansirala gotovo ceo ovaj iznos, što pokazuje da su troškovi zadovoljavali lokalne potrebe privrede. U većini zemalja „trećeg sveta”, ukupni troškovi kao deo bruto nacionalnog proizvoda su mnogo manji od ovoga, a industrija finansira samo jedan neznatan deo.

Iskustva Japana i Sovjetskog Saveza, prema tome, potvrđuju da politika kontrole nad uvozom tehnologije može da osigura mnoge prednosti od uvoza tehnologije, uz izbegavanje najgorih posledica. Druge su zemlje, međutim, uspostavile sličnu strukturu, bez postizanja istih rezultata. Indija predstavlja očigledan primer. Teorijski, njena politika prema uvozu nauke i tehnologije dozvoljava samo selektivni uvoz; strana ulaganja se izbegavaju gde god je to moguće, a uslovi pregovaranja su vrlo određeni. Praksa se, međutim, ne poklapa s politikom. Uvoz strane tehnologije je sprečavao razvoj domaće nauke i tehnologije; kontrolu su preuzeli strani prodavci licenci; unutrašnji razvoj i istraživanje ne koristi i ne prilagođava stranu tehnologiju, već je uglavnom podražava. Potrebno je bliže proučavanje svih ovih zemalja kako bi se dobili čvrsti dokazi za ove tvrdnje, kao i duboko obrazložena objašnjenja. Zasad se, međutim, ovaj paradoks može objasniti stepenom razvitka i strukturom proizvodnje. I Japan i Sovjetski Savez su bile napredne ali i zaostale zemlje, pa su imale mnogo više preduslova od Indije da osvoje stranu tehnologiju, a ne da budu preplavljene njome; i obe su imale čvrstu kontrolu u odnosu na spoljni svet. Suprotno tome, uprkos

<sup>28</sup> Vidi poređenje između dve fabrike traktora u Harkovu i Staljingradu, osnovanih 1930. i 1931. Staljingradaska fabrika se zasnivala na više-manje neprilagođenoj američkoj tehnologiji, obilato koristeći američku obuku i osoblje. Fabrika u Harkovu je zamenila američka postrojenja i osoblje sovjetskim i izvršila obimno prilagođavanje tehnologije. U prilagođenoj fabrici, vreme izgradnje je bilo znatno kraće, a proizvodnja po radniku i po jedinici ulaganja znatno veća. (Granick str. 118—9)

<sup>29</sup> Granick, str. 117.

merama kontrole uvoza, Indija održava bliske odnose sa razvijenim zemljama i sve do skoro je podsticala uvoz tehnologije. Ti interesi su doveli do produkcije proizvoda zapadnjačkog tipa, uz korišćenje zapadnjačke tehnologije, a politika u pogledu tehnologije nije bila dovoljno snažna da se tome suprotstavi. Da bi bila uspešna, politika prema tehnologiji mora postići raskidanje veza s kompanijama razvijenih zemalja, njihovim navikama i proizvodima, koje podržava tehnološka zavisnost. Ova vrsta raskida je utoliko teža, ukoliko su veze i interesi koji su se razvili unutar sistema, čvršće integrisani; s druge strane, dok je u izvesnom smislu manje razvijenim zemljama lakše da raskinu ove veze na jednom ranijem stupnju razvitka, dotle im to teže pada jer ne poseduju dovoljnu tehnološku snagu potrebnu za ovaj raskid.

### *Smanjenje zavisnosti*

Dihotomija koja se postavlja između kontrole strane tehnologije i smanjenja zavisnosti, može biti lažna. Uspešna kontrola tehnologije će imati kao značajnu i dugotrajnu posledicu, smanjenu zavisnost, kad se budu razvijali unutrašnji naučni kapaciteti zasnovani na uvozu.

Postoje izvesne razlike u politici između ovih dveju strategija. Politika modifikacije uvozne tehnologije podrazumeva korišćenje strane tehnologije kao podstrekai polazne tačke za domaću tehnologiju, dok se politika usmerena ka smanjenju tehnološke zavisnosti više zalaže za razvoj domaće tehnologije, kao *alternative* stranoj tehnologiji, tj. njene potpune zamene. Ovo bi moglo da znači jednu sasvim drukčiju raspodelu uvozne tehnologije. Dok bi modifikacija strane tehnologije dovela do takve raspodele lokalnih naučnih izvora koja bi bila više-manje u skladu s uvoznom tehnologijom, tako da je prilagode, izmene i uče na njoj, dotle bi politika stvaranja lokalne alternativne tehnologije omogućila korišćenje strane tehnologije samo u onim oblastima gde lokalna alternativa ne dolazi u obzir. Modifikacije strane tehnologije bi dovele do dopunjavanja lokalnog i stranog razvoja i istraživanja u istim industrijskim granama. Politika smanjenja zavisnosti bi ih dovela do dopunjavanja, ali u različitim industrijama. Politika modifikacije bi imala slabije dejstvo od neposrednog napada na zavisnost, u odnosu na smanjenje celokupne zavisnosti, a dopunjavanje domaćeg i

stranog razvoja i istraživanja bi prirodno zahtevalo stalni uvoz strane tehnologije. Mnogo zavisi od toga da li se strana tehnologija zaista može kontrolisati na idealan način, tako da dođe do lokalnog prilagođavanja i učenja, koje će vremenom preći u tehnološku nezavisnost. Ova idealna politika izvanredno zvuči na papiru: koristi se ono što je najbolje u stranoj tehnologiji, a izbegava njeno štetno dejstvo. U praksi je verovatno ova politika nemoguća za većinu zemalja. To je stoga što uvoz tehnologije nije politički neutralan, tako da može biti podstican ili gušen, odabran ili odbačen prethodnim planiranjem; kada se jednom prihvati, on određuje politiku time što menja tržište i ekonomske uslove, ostvaruje interese koji otežavaju upravljanje i doista mogu znatno umanjiti i želju da se njime upravlja. Možda bi se ovaj uvoz mogao uporediti s nekom drogom: sa drogama koje stvaraju zavisnost, a zamišljene su da se upotrebe za stimulaciju nervnog sistema i stvaranje opšteg osećanja lagodnosti, pa se zatim postepeno prekine s njihovim uzimanjem. Mišljenje da se sistem sam po sebi pokreće ka višem stupnju lagodnosti i bez njih, zvuči izvanredno, ali ga je neobično teško primeniti u praksi. Nameće se pitanje da li se uvozom tehnologije može upravljati a da se ne stvara zavisnost, kao što je možda slučaj s iskustvom Japana,<sup>30</sup> ili se stvara zavisnost i ne može se njime upravljati, kao što potvrđuje iskustvo Indije. U prvom slučaju, politika modifikovanja posledica pomoću kontrole strategije koju prati postepeno kretanje ka nezavisnosti, predstavlja jednu mogućnost. U drugom, to nije slučaj. Ako smanjena zavisnost predstavlja krajnji cilj, onda treba težiti pravo ka njemu, a ne posredno, putem kontrolisanja posledica uvozne tehnologije. Sa ove tačke gledišta je politika Indije, koja vodi ka razvoju zamene za tehnologiju, racionalna; jedini nedostatak je da nije bila *korišćena* kao zamena, u praksi; pre je strana tehnologija služila kao zamena. Zato je, međutim, potrebna mnogo snažnija zabrana korišćenja strane tehnologije, pre nego preraspodela naučnih i tehničkih izvora, koji bi bili dopuna stranom uvozu. Međutim, mogućnost ostvarivanja ovakve politike zavisi od toga koliko su strana tehnologija i interesi koje ona stvara, prodrli u strukturu vlasti.

Prava politika — neposredan napad na tehnološku zavisnost, značila bi minimalan uvoz strane tehnologije,

<sup>30</sup> Japan je i dalje veoma zavisan od uvoza strane tehnologije, a način života u njemu je time znatno izmenjen na nekontrolisan i nepoželjan način; zato on ne predstavlja dobar primer za svojstvo droge koja ne stvara zavisnost.



a maksimalan podsticaj i korišćenje domaće tehnologije. Koliki su ovi „minimumi“ i „maksimumi“, u stvari, zavisi delom od lokalnih tehnoloških kapaciteta, a delom od toga koliki je trošak zemlja spremna da podnese u kratkom roku da bi postigla nezavisnost. Sigurno je da će doći do velikih kratkoročnih troškova, u smislu gubitaka u proizvodnji i dohotku, kada se jedna zemlja bude borila da stane na svoje noge.

Jasno je da takva politika predstavlja veću mogućnost za neke zemlje nego za druge. Male zemlje, koje nemaju ni tehničare, ni iskustvo, niti proizvodna sredstva, nisu u položaju da teže ka tehnološkoj nezavisnosti, dok neke veće zemlje imaju prilične lokalne mogućnosti. Ovo nas navodi na pitanje zašto bi nacionalna nezavisnost uopšte bila cilj. Nacionalna ekonomska ili tehnološka nezavisnost ima malo značaja za nezavisnost zajedničkih interesa; ona nije opravdana ni s tačke gledišta ekonomske efikasnosti. Mnoge su nacionalne jedinice isuviše male da bi pružile dovoljnu osnovu za ekonomsku ili tehničku autarhiju. Za svaku je naciju, veliku ili malu, dupliranje ekonomskih i tehnoloških napora neke druge zemlje neracionalno i neefikasno.

Mnogi nedostaci zbog zavisnosti od razvijenih zemalja bi mogli biti eliminisani, izbegavajući visoku cenu autarhije, putem veće specijalizacije i razmene između zemalja „trećeg sveta“. Razmenom između zemalja „trećeg sveta“ bi se izbegla nejednaka razmena<sup>31</sup> koja je povezana s razmenom tehnologije između razvijenih zemalja „trećeg sveta“; omogućio bi se razvoj tehnologije koja je podesnija za „treći svet“, kao i specijalizacija njegove proizvodnje; sprečilo bi se inhibirno dejstvo napredne tehnologije na proces učenja. U slučaju da je neophodan uvoz razvijene tehnologije, zemlje „trećeg sveta“ bi mogle, putem zajedničkog pregovaranja, da umnogome poboljšaju svoj položaj u pogađanju, smanje obim, pa prema tome, i cenu višestranne saradnje širom „trećeg sveta“ kao celine i, na taj način, smanje i cenu uvoza tehnologije.

Ukoliko politika prema tehnologiji u „trećem svetu“ treba nešto da postigne, onda je na prvom mestu potrebno da institucionalni mehanizam obezbedi tehničku povezanost među zemljama „trećeg sveta“, razmenu informacija o tehničkim saznanjima i mogućnostima i da pruži pomoć prilikom pogađanja i eventualnih za-

<sup>31</sup> Koncept o nejednakoj razmeni je koristio Emmanuel u opisu trgovine robom; on se još šire može koristiti u trgovini tehnologijom.

jedničkih ulaganja. Za sada su, kao i u većini drugih oblasti politike, sve veze između Severa i Juga, a ne između zemalja Juga, takve da se novi pronalasci retko prenose između zemalja „trećeg sveta“, a skoro uvek iz razvijenih zemalja, čak i onda kada zemlje „trećeg sveta“ raspolažu odgovarajućom tehnologijom. Ovo je delimično zbog istorijske povezanosti razvijenih zemalja i bivših kolonija; delimično zato što su gotovo sve finansijske veze usmerene u tom pravcu i delimično zato što iste predrasude koje koče korišćenje domaće tehnologije tamo gde je dostupna inostrana, takođe deluju u prilog tehnologiji razvijene zemlje, a protiv tehnologije iz drugih nerazvijenih zemalja.<sup>32</sup>

Tehnološka zavisnost se može posmatrati kao uzrok i dejstvo odnosa opšte zavisnosti, što smo ukratko opisali u prvom delu ovog poglavlja. Ona predstavlja uzrok, jer potreba za uvozom tehnologije, usled nedos-

Tabela 5.1 Tehnološki kapacitet: odabrani pokazatelji (za proseke uzete srednje vrednosti za 1970. ili poslednju godinu)

	Zemlje sa razvijenim privrednim tržištem <sup>a</sup>	Zemlje i teritorije u razvoju		
		Afrika <sup>b</sup>	Azija <sup>c</sup>	Latinska Amerika <sup>d</sup>
<b>I NAUKA I TEHNOLOGIJA</b>				
(I) Ukupan broj naučnika i inženjera na 10.000 stanovnika	112	5,8	22,0	69
(II) Broj tehničara na 10.000 stanovnika	142,3	8,3	23,4	72,2
(III) Naučnici i inženjeri angažovani na R i I na 10.000 stanovnika	10,4	0,35	1,6	1,15
(IV) Tehničari angažovani na R i I na 10.000 stanovnika	8,2	0,4	0,6	1,4
(V) Izdaci za R i I u procentima od bruto nacionalnog proizvoda	1,2	0,6	0,3	0,2

<sup>32</sup> Ova se diskusija o trgovini tehnologijom može primeniti i na trgovinu robom. U Glavi 7 je razmatran sličan slučaj trgovine robom u „trećem svetu“.

**II VISOKOEVALIFIKOVANA  
RADNA SNAGA**

(VI) Stručnjaci i tehničari u procentima ekonomski aktivnog stanovništva	11,1	—	2,7	5,7	
(VII) Procenti ekonomski aktivnog stanovništva zaposlenog u proizvodnji	25,4	3,5	10,5	14,1	
(VIII) Broj pismenih (u procentima)	96 <sup>c</sup>	Vis <sup>a</sup> 20	Nis <sup>d</sup> 15	32	77
(IX) Procent upisanih u školu (za školski uzrast)	92 <sup>e</sup>	32	56	78	

<sup>a</sup> Veličina uzorka u ovoj koloni se menja sa indikatorom i kreće se od četiri zemlje u liniji (II), do 25 zemalja u liniji (IX).

<sup>b</sup> Veličina uzorka u ovoj koloni se menja sa indikatorom i kreće se od osam zemalja u liniji (I) i (II) do 46 zemalja u liniji (VIII) i (IX).

<sup>c</sup> Isključuje Kinu. Veličina uzorka u ovoj koloni se menja sa indikatorom, i kreće se između sedam zemalja u liniji (VI) do 36 zemalja u liniji (VIII) i (IX).

<sup>d</sup> Veličina uzorka u ovoj koloni se menja sa indikatorom i kreće se od sedam zemalja u liniji (I) i (II), do 43 zemlje u liniji (VIII).

<sup>e</sup> Uključuje Grčku i Tursku.

<sup>f</sup> Kada nisu date tačne vrednosti, uzima se gornja granična vrednost procene, npr. za 10—15 procenata, 15 procenata bi se uzelo kao visoka procena, a 10 kao niska.

IZVOR: *Transfer tehnologije, tehnološka zavisnost; njene odlike, posledice i implikacije njene politike*. Izveštaj UNCTAD-ovog sekretarijata, TD/90, decembar 1973.

**Tabela 5.2 Udeo uvoza proizvodnih sredstava\* u bruto fiksnom ulaganju (%)**

	Početkom 1960-ih	Početkom 1970-ih
<b>ZEMLJE U RAZVOJU</b>		
Koreja	19	33
Iran	36	49
Nigerija	47	44
Tajland	43	37
Malezija	62	63

Panama	54	41
Tanzanija	49	53
Meksiko	27	24
Brazil	20	17
Salvador	41	47
Honduras	41	48
Kenija	61	54
Pakistan	26	27
Uganda	27	36
Gvatemala	44	43
Sri Lanka	38	28
Venecuela	34	33
Sirija	45	50
Kolumbija	37	33
Jamajka	21	32
Cile	36	39
Tunis	43	35
Argentina	32	20
Filipini	42	43
Indija	22	7
Irak	—	—
Maroko	58	65
Indonezija	51	58

**RAZVIJENE ZEMLJE**

SAD (1972)	8
UK (1970, 1972) (prosek)	25
Nemačka (1972)	16

IZVOR:

UNIDO, *Pregled industrijskog razvoja 1974*.

UN, *Statistika robne trgovine, 1970, 1972*.

UN, *Statistički godišnjak državnih prihoda, 1974*.

UN, *Statistički godišnjak, 1973*.

\* Proizvodna sredstva definisana kao S.I.T.C. 7, osim 732-1, 661,67, 68,69.

ratka domaće tehnološke osnove, vodi ka stranim ulaganjima, gubitku kontrole, uvođenju oblika potrošnje i proizvodnje razvijene zemlje. Tako nastaje jedna sputana ekonomija, zavisna od razvijenih zemalja, s istim vezama u pogledu ulaganja, tržišta, upravljanja, finansiranja i tehnologije. Ovo se stanje samo po sebi pojačava, jer jednom kad se uvede tehnologija razvijene zemlje, ona stvara društvo prema sopstvenom primeru, zahtevajući dalji uvoz tehnologije, da bi snabdevala tržišta koja je stvorila i da bi omogućila industrijama da se održe i razvijaju. Ako je struktura proizvodnje zasnovana na produkciji proizvoda iz razvijenih zemalja, uz korišćenje metoda iz razvijenih zemalja, prirodno je da je sistem domaće nauke i tehnike ograničen i relevantan, podložan asimilaciji (neprilagođene) strane tehnologije, u nedostatku inovatorske snage. Pa ipak, slabost domaće naučno-tehnološke osnove nije samo posledica, već i primarni uzrok tehnološke zavisnosti, kao i zavisnosti uopšte, jer ona navodi na činjenicu da ne postoji realna alternativa za uvoz strane tehnologije. Dolazi do začaranog kruga, u kome slaba tehnologija jača zavisnost, a zavisnost stvara slabost.

Pokušaji da se izađe iz ovog kruga su sprečavani stavovima i interesima koji su se razvili kao posledica odnosa zavisnosti. Delovanjem isključivo na nauku i tehnologiju, kao i na *uslove* transfera tehnologije, verovatno se neće doći do željenog efekta, bez šireg delovanja na ekonomsku zavisnost, jer politička ekonomija, koja proizlazi iz ove zavisnosti, zahteva dalji uvoz tehnologije razvijenih zemalja. Međutim, pokušaji da se celokupna privreda preorijentiše tako da se raskine ovaj odnos zavisnosti, sprečavani su zbog gubitka efikasnosti, koji bi zbog toga usledio, zbog nedostatka efektivne alternativne tehnologije, kao i zbog lokalnih interesa koji su se razvili kao posledica ovog sistema. Ove su prepreke bile očevidne u prethodnoj diskusiji o politici. Odnos zavisnosti vodi ka zatvaranju interesa razvijenih zemalja, sprečavajući nezavisne akcije koje treba da se suprotstave tehnološkoj zavisnosti. Postoji jedna mogućnost, a to je da se zemlje „trećeg sveta” udruže i tako suprotstave tim interesima i stvore nove, u drugom pravcu. Zemlje Andskog pakta su napravile prvi korak ka tom cilju.

(Frances Stewart, "Technological Dependence", *Technology and Underdevelopment*, Macmillan Press, London, 1978, str. 114—141)

Prevela Jovana Pajević

Fernando Henrique Cardoso  
Enzo Faletto

## ZAVISNOST I RAZVOJ U LATINSKOJ AMERICI

Niz studija o problemu zavisnosti, koje su napravili Latinoamerikanci, naišao je na interesovanje ne samo među naučnicima, već i u širokoj javnosti. U SAD vode se brojne diskusije o prednostima i o slabostima „teorije dependencije”. I u Evropi se raspravlja o tim studijama, mada možda ne s toliko strasti. U Africi su ekonomisti, pod uticajem Marxove analize i, u izvesnoj meri, latinoameričke teorije dependencije, izložili modele za tumačenje razvitka u Africi i Aziji. Pošto smo pregledali obimnu literaturu o ovoj temi, nagomilanu u toku deset godina posle prvog izdanja ove knjige,\* smatramo da je uputno dati neka objašnjenja o našem shvatanju zavisnosti s praktičnog i teorijskog aspekta. Posebnu pažnju posvetićemo metodologiji koju primenjujemo u svojoj knjizi.

Da bismo razjasnili svoje stanovište, najpre ćemo dati neke prethodne istorijske napomene. Mogli bismo početi s naučnim modelima za objašnjenje raznih sociokulturnih dimenzija društva, razvijenih u SAD, dakle izvan Latinske Amerike. Kao primeri za takve modele objašnjenja mogu poslužiti strukturno-funkcionalističke paradigme Mertona ili Parsonsa, zatim teorije o političkom ponašanju kakve se mogu naći, recimo, u Eastonovoj analizi sistema i, najzad, teorije o problemu modernizovanja i političkog razvitka. U Latinskoj Americi su ti modeli objašnjenja postajali sve uticajniji to-

\* Cardoso/Faletto, *Abhängigkeit und Entwicklung in Lateinamerika*.

kom pedesetih godina; oni inspirišu razne koncepte o procesima razvitka u Latinskoj Americi.

U isto vreme su se ekonomisti u ECLA (Ekonomskoj komisiji za Latinsku Ameriku) založili za kritičku koncepciju razvitka. Njihova kritika je bila uperena protiv konzervativnih ekonomista i njihovog shvatanja da je sadašnja podela rada na svetskom tržištu neizbežna zato što počiva na principu „prednosti komparativnih troškova“, na principu koji znači da neke zemlje na osnovu toga što obiluju prirodnim bogatstvima imaju prednosti pri proizvodnji sirovina, dok druge imaju prednosti u pogledu proizvodnje industrijskih dobara. Mada su po svojoj intenciji kritičke, ekonomske teorije i kritika ECLA ne oslanjaju se na analizu društvenih procesa; osim toga, one gube iz vida imperijalistički odnos između raznih zemalja, a i asimetrične odnose među klasama. Tako se u Latinskoj Americi odmah pojavila kontrakritika, koja je stavu ECLA zamerila ograničenost. Ta se kontrakritika manifestovala, dosad implicitno, u okviru same ECLA, u studijama o koncentraciji prednosti proizašlih iz tehnološkog napretka, kao i u člancima Medine Echeverrija o društvenim uslovima razvitka. Najzad, sadržana je i u radovima intelektualaca na univerzitetima i u političkim pokretima (u Sao Paulu, Meksiku, Buenos Airesu ili Karakasu) uperenim u prvom redu protiv rastuće diferencijacije između siromašnih i bogatih i protiv nejednakosti u pogledu šansi kao nužne posledice razvitka, koji se karakteriše ekspanzijom kapitalizma i jačanjem imperijalizma.

Našu studiju treba ubrojati pre u ovaj radikalno-kritički latinoamerički pravac. Mi težimo da oživimo onu tradiciju čiju osnovu predstavlja jedna obuhvatna društvena nauka. Nije nam stalo do specifičnih dimenzija društvenog procesa, već do opšteg i dinamičnog shvatanja socijalnih struktura. Ustajemo protiv one tradicije u nauci koja vlast i sociokulturne odnose shvata samo kao „dimenzije“ koje su analitički međusobno različite i, u celini, od ekonomije nezavisne, u tom smislu kao da svakoj od tih dimenzija odgovara druga jedna, specifična sfera stvarnosti. U tom smislu naglašavamo sociopolitički karakter ekonomskih odnosa proizvodnje, pa tako sledimo onu tradiciju XIX veka, po kojoj se ekonomija shvata kao politička ekonomija. Ovaj metodološki stav, koji je svoj najviši izraz našao u Marxovoj teoriji, polazi od pretpostavke da je hijerarhija koja postoji u društvu rezultat čvrstog oblika organizacije proizvodnje materijalnog i duhovnog života, pa hijerarhija služi tome da garantuje nejednako prisvajanje pri-

rode i plodova ljudskog rada od strane društvenih klasa i grupa. Drugim rečima, pokušavamo da analiziramo povezanost vlasti s ekonomskom ekspanzijom.

Između našeg stava, izloženog u ovoj knjizi, i onog prethodno pomenutog, postoji metodološka razlika. Naš koncept ispitivanja društva, njegovih struktura i procesa promena dijalektički je koncept. Čini nam se da je korisno čitaocu objasniti neke osnovne elemente ovog metodološkog stava.

### *Dijalektika i analiza društvenih struktura i procesa*

Pretpostavka da analiza društvenog života ima smisla samo ako polazi od egzistencije relativno čvrstih opštih struktura, ima elementaran značaj. Ipak, te strukture se mogu na različite načine shvatiti i analizirati.

Čini nam se da je bitno spoznati da su društvene strukture proizvod kolektivnog ponašanja ljudi. Odatle sledi da socijalni pokreti mogu izmeniti, pa i stvarno menjaju te društvene strukture, iako su one čvrste i dugovečne. Dakle, naš stav je strukturalan, ali ujedno i istorijski: usmeren je ne samo ka strukturnoj uslovljenosti društvenog života, već i ka istorijskoj promeni društvenih struktura izazvanoj konfliktima, socijalnim pokretima i klasnim borbama. Prema tome, naša metodologija je istorijsko-strukturalna.

Ova tačka je toliko značajna da zaslužuje da je razjasnimo. Isticanje strukturalnog aspekta može izazvati utisak da su odnosi zavisnosti neprikosnoveno čvrsti i trajni. A taj utisak, koji ostavljaju manjkave analize, može dovesti do zaključka da odnosi zavisnosti neprekidno i nužno proizvode više zavisnosti i nerazvijenosti.

Po sebi se razume da mi u svom stavu polazimo od toga i da razjašnjavamo da strukture, u onom tipu društava za koji ova metoda analize ima smisla, ne počivaju na egalitarnim odnosima ili na kooperativnim uzorcima socijalne organizacije; naprotiv, one se zasnivaju na socijalnim asimetrijama i na eksploatatorskim oblicima društvene organizacije. Dalje, smatramo da je radi razumevanja velikih nejednakosti koje karakterišu te socijalne strukture, kao i objašnjenja procesa eksploatacije kojima se održavaju te strukture, potrebno ispitati sistem proizvodnje i institucije prisvajanja, dakle, socioekonomsku bazu društva. Najzad, centralnu ulogu u ovde predloženom konceptu igra analiza mehanizama vlasti i procesa vladanja posredstvom kojih se obezbeđuju postojeće strukture. Ali, koristiti taj koncept samo

za ukazivanje na strukturalne mehanizme koji se sami perpetuiraju, znači izgubiti iz vida protivrečne rezultate samog razvojnog procesa i one mogućnosti negacije postojećeg poretka koje su takođe svojstvene socijalnim procesima. Zato je nužno podsetiti na to da se oblici zavisnosti menjaju, kao i spoznati mogućnost razumevanja struktura na taj način što će se tačno navesti one alternative za zavisnost koje postoje u svakom datom istorijskom trenutku.

Drugim rečima, naš stav treba da obuhvati oba aspekta socijalnih struktura: mehanizme samoperpetuiranja i mogućnosti za razumevanje. Društvene strukture određuju granice društvenim procesima i stalno potvrđuju etablirane oblike ponašanja; ali, one proizvode i protivrečnosti i socijalne tenzije, čime se otvaraju izgledi socijalnim pokretima i ideologijama čiji je cilj promena. Dakle, analize moraju razjasniti ne samo strukturalne prinude koje potkrepljuju potvrđujuće momente reprodukcije društva, već i mogućnosti promene koje su u društvenom interesu, a sadržane su u ideologijama; ove poslednje su, opet, proizvod razvoja jedne date strukture. U tom procesu, potlačene društvene grupe i klase, baš kao i podvlašćene zemlje, pokušavaju da se suprotstave vladajućim interesima koji podržavaju strukture vlasti. Pri tim pokušajima je važno pokloniti pažnju ideologijama i intelektualnim potencijama, da bi se procenile mogućnosti za promenu. U odlučujućim istorijskim trenucima potrebna je sposobnost za političko delanje (a ovo uključuje organizaciju, volju i ideologije), da bi se učvrstila ili izmenila neka struktura. U politici koja se rukovodi intelektom je bezuslovno nužna takva procena postojećih odnosa i predstava o tome šta valja činiti. Mada su strukture „determinisane“, u istoriji ima mesta za alternative. Njihovo ostvarenje zavisi ne samo od osnovnih protivrečnosti između interesâ, već i od zapažanja novih puteva ka tom cilju — da se zahvaljujući „strasti za mogućim“, izazove neki istorijski preokret.

Najzad, čini nam se da je umesno — u vezi s opštim implikacijama metodologije primenjene u ovoj knjizi — dati neke napomene o merenju teškoća, zavisnosti ili razvitka. Pri tom nije reč o pitanju da li treba ili ne treba meriti, već o tome šta i kako meriti i kakvo mesto merenja treba da ima u metodologiji. S karakterizovanjem „zavisnosti“ stvar stoji baš kao i s karakterizovanjem „kapitalizma“, „ropstva“ ili „kolonijalizma“. Bilo bi besmisleno upoređivati ropstvo u južnim državama

SAD s ropstvom na Antilima ili u Brazilu, samo zato da bi se razni „stepeni ropstva“ mogli odmeravati od minus do plus. Nasuprot tome, imalo bi smisla upoređivanje robovske privrede sa sektorima najamnog rada, ropstva u sistemu plantaža, s ropstvom u privatnim domaćinstvima, ili ispitivanje granica koje su ekspanzijom kapitalizma u SAD, u Brazilu ili na Antilima postavljene ropstvu.

Ništa manje ne bi bila glupa želja da se meri „stepen zavisnosti“ formalnim upoređivanjem raznih situacija zavisnosti. Neka nastojanja ove vrste urodila su takvim rezultatom da su „dimenzije moći“, koje igraju neku ulogu u situacijama zavisnosti, posmatrane sasvim odvojeno od svojih „ekonomskih aspekata“. Pri takvom postupku gubi se osnovno obeležje studija o dependenciji — naglašavanje opšte analize. S druge strane, u dosadašnjim studijama vrlo često su prilično statično razmatrane u dotičnom slučaju izabrane demokratije zavisnosti, da bi se realnosti metodoloških zahteva prilagodile takozvanoj „logici naučnog istraživanja“. Evo primera za to: kad strani kapital počne da unapređuje industrijski razvitak u zavisnim nacionalnim ekonomijama, dolazi do jačanja unutrašnjeg tržišta i do izvesne preraspodele dohotka u korist gornjeg srednjeg sloja. Kod ranijih oblika zavisnosti — kod onih oblika u kojima lokalno industrijalizovanje nije bilo određeno multinacionalnim koncernima — nije bilo takvog „procesa preraspodele“. Uprkos tim razlikama i uprkos mnogoslojevitosti situacija zavisnosti koje se razvijaju, neke studije u kojima su preispitivane „teorije tendencije“ pošle su od pretpostavke da svi oblici zavisnosti imaju zajednička obeležja. Logika takve metodologije počiva na mogućem zajedničkom dejstvu jednog opšteg (dakle, za nas „apstraktnog“) oblika zavisnosti, koji se provlači kroz sve vrste situacija zavisnosti. Dijalektički stav ne može prihvatiti tako neodređen iskaz. Osnovni metodološki koraci u dijalektičkim analizama zahtevaju da se ispituju posebnosti i odstupanja kod svake nove situacije zavisnosti i da se ta situacija dovede u vezu sa starim oblicima zavisnosti, pri čemu — ako je potrebno — valja istaći čak i njihove protivrečne elemente i dejstva.

Drugim rečima: pre nego što počne merenje moraju se izgraditi adekvatne teorije i kategorije, da bi empirijski podaci dobili nekakav smisao. Svakako, empirijski materijal koji potvrđuje ili opovrgava jednu određenu analizu, orijentisanu prema teoriji dependencije, nužno je uzimati u obzir ukoliko on ima adekvatne

teorijske osnove. Ali, empirijske podatke valja interpretirati u istorijsko-strukturalnom kontekstu.

Inače, metodološka vrednost merenja kod jednog dijalektičkog koncepta ne igra presudnu ulogu za logičko dokazivanje, u tom smislu kao da imamo posla s hipotezama koje bi se mogle falsifikovati i prihvatiti ili odbaciti tek posle statičkih ispitivanja. Ukoliko „konkretizuju“ dijalektičku analizu (dovodeći određene situacije u uzajamnu vezu), statističke informacije i potvrde su korisne i neophodne; ali odlučujuća pitanja dokaza drukčije su prirode. *Prvo*, nužno je naći pojmove kojima se mogu objasniti tendencije ka promeni. To iziskuje priznavanje opozicionih društvenih snaga kao pogonskih elemenata istorije. *Drugo*, nužno je sagledati opštu povezanost tih snaga, opisati glavne izvore njihove egzistencije, njihove reprodukcije i promene na taj način što će se odrediti oblici vlasti i faktori koji im se suprotstavljaju. Tako je, na primer, bez pojma kapitala kao izraza eksploataisanja jedne društvene klase od strane druge, nemoguće razumeti kretanje kapitalističkog društva. Bez pretpostavke (i analize) oblika zavisnosti, ako se studije odnose na periferne zemlje, nemoguće je konkretizovati analize. Posredstvom zasnivanja ključnih pojmova ove vrste, dijalektičke analize mogu da objasne kretanje istorije. To znači: istorijski procesi postaju razumljivi kad interpretacije operišu kategorijama koje su dovoljno jasne da osvetle osnovne crte odnosa koji održavaju datu strukturu situaciju u svojoj opštosti, kao i da ukažu na one snage koje se suprotstavljaju postojećoj strukturi.

Valja preispitati pravac istorijsko-strukturalnih zakonitosti upoređivanjem opisa strukturalnih uslova i tendencija ka promeni s aktuelnim sociopolitičkim procesima. Kako pri razvoju jedne interpretacije, tako i pri praktičnom dokazivanju njenog važenja, reč je o realnostima: empirijski podaci ne mogu se tako lako uključiti u analizu kao da su posredi statičke veličine; odlučujuće je pitanje kako se oni menjaju u toku društvenog razvitka. Signifikantni su oni podaci koji tendencije ka promeni i nove procese u istoriji objašnjavaju na način koji se ne može anticipirati. Njihova „verifikacija“ zavisi od sposobnosti socijalnih kretanja da ostvare ono što vide kao strukturalne mogućnosti. A to, opet, zavisi od realne socijalne i političke borbe. Drugim rečima: „dokazna snaga“ jedne interpretacije u velikoj meri se orijentiše prema stvarnom istorijskom procesu

i do izvesnog stepena zavisi od toga u kojoj meri ta interpretacija uspeva da sociopolitičkim akterima ukaže na moguća rešenja za protivrečne situacije.

### *Strukturalna zavisnost*

Odlučujući metodološki zadatak koji smo sebi postavili u toku istorijsko-strukturalne analize bio je opisivanje momenata signifikantnih strukturalnih promena u latinoameričkim zemljama koje se karakterišu raznim situacijama zavisnosti; dakle, manje nam je bilo stalo do teorijski zasnovane kritike onog polaznog stava socioekonomskog razvitka čiji je predstavnik ECLA, ili do kritike strukturalno-funkcionalističkog modela koji prevladuje u sociološkim analizama; isto tako, ni kritikovanje vulgarnog marksizma ili teorije političkog modernizovanja nije imalo centralno mesto u našim razmišljanjima.

U mehanističkom shvatanju istorije, na latinoameričke nacionalne ekonomije gleda se kao na nešto što je oduvek bilo određeno „kapitalističkim sistemom“, takvim kakav se razvio u internacionalnim razmerama. Periodi osnovnih promena na internacionalnom planu označavali su, kako se tvrdi, značajne momente preobličavanja latinoameričkih ekonomija. U tim interpretacijama opšta obeležja kapitalizma dolaze na mesto konkretnih analiza posebnih obeležja zavisnih društava. „Merkantilizam“, „slobodno preduzetništvo i slobodna konkurencija“, „monopolni kapitalizam“ — to su šabloni iz kojih se izvode istorijske prekretnice perifernih zemalja. Očigledno je da su se latinoamerička društva izgradila kao posledice ekspanzije evropskog i severoameričkog kapitalizma. Isto je tako tačno (mada je manje očigledno) da postoje takva obeležja kapitalizma koja su zajednička razvijenim i zavisnim zemljama. Ipak, isključivanje socijalnih borbi i posebnih ekonomskih, društvenih i političkih odnosa koji određenim podvlašćenim društvima daju dinamiku, iz uzroka objašnjenja, što je svojstveno tim mehanističkim interpretacijama, dovodi do nedopustivih istorijskih uprošćavanja i zabluda: te interpretacije ne daju ni precizan opis socijalnih strukturalnih niti mogu da dokuče onaj dinamički moment istorije koji dolazi do izražaja u socijalnim borbama u zavisnim društvima. Na primer, ako se prosto konstatuje da je merkantilizam bio važan element ekspanzije trgovinskog kapitalizma i odatle izvodi zaključak da je Latinska Amerika *kapitalistička*, tad se

sadržaj istorijskih zbivanja gubi u magli apstrakcije. A zadatak se, naprotiv, sastoji u tome da se objasni *kako* je ekonomski prodor merkantilizma doveo do toga da su u nekim delovima Latinske Amerike nastale „kapitalističke“ robovske ekonomije, a da je u drugim delovima došlo do izrabljivanja domorodačkog stanovništva i u određenim regionima (kao u južnim delovima latinoameričkog kontinenta) do ekonomije zasnovane na najamnom radu. U svakoj od ovih situacija lokalnim nacionalnim ekonomijama udario je pečat kapitalizam u svom merkantilističkom obliku; to nikad nisu bila „feudalna“ društva. Ali, to još nije dovoljno objašnjenje za konkretne razlike nastale, na primer, između robovske plantažne ekonomije u Brazilu, i argentinske ekonomije u XIX veku. Istina, i jedna i druga su bile „kapitalističke“ nacionalne ekonomije, ali su građene na različitim odnosima proizvodnje: u prvom slučaju na ropstvu, a u drugom slučaju na prilikama koje su se kondenzovale skoro u kapitalističke odnose proizvodnje.

U ovoj knjizi ne pretendujemo na razjašnjavanje značajnih faza u razvitku zavisnih društava samo na osnovu „logike kapitalističke akumulacije“. Zavisnost i imperijalizam ne shvatamo kao eksternu i internu stranu jedne iste medalje, pri čemu bi se interni aspekti sveli na puki „epifenomen“. Tako se ignorišu različitost lokalnih društava, antiimperijalističke reakcije, politička dinamika lokalnih društava i nastojanje da se ostvare alternative. Iako se služi marksističkim rečnikom, ova vrsta analize je, u metodološkom pogledu, sasvim adekvatna onim interpretacijama koje se pozivaju na „logiku industrijalizma“, na „stadijume modernizovanja“, ili čak na faze „političkog razvitka“, pa promene shvataju kao rezultat mehaničkih tokova. Mi shvatamo odnos između eksternih i internih faktora kao kompleksnu celinu, čije strukturno jedinstvo ne počiva samo na eksternim oblicima izrabljivanja i prinude, nego je ukorenjeno u koincidencijama interesa lokalnih i internacionalnih vladajućih klasa, ali koje lokalne podvlašćene grupe i klase nesumnjivo dovode u pitanje. Pod određenim uslovima, može se dogoditi da se mreža koincidentnih ili uravnoteženih interesa proširi tako da se u nju uključe delovi srednjeg sloja, pa čak i delovi radničke klase. Takođe, pod drugim okolnostima, delovi vladajuće klase mogu težiti internom savezništvu sa srednjim slojem, s radničkom klasom i čak sa seljacima, da bi se zaštitili od stranog pokroviteljstva koje je oprečno njihovim interesima. Eksterna vladavina u

situacijama nacionalne zavisnosti (nasuprot čisto kolonijalnim situacijama, u kojima su strani agenti neposredni tlačitelji) sadrži mogućnost „internalizovanja eksternih interesa“.

Po sebi se razume da je imperijalistička penetracija rezultat dejstva eksternih socijalnih snaga (multinacionalnih koncerna, stranih tehnologija, internacionalnih finansijskih sistema, diplomatije, tuđih država i vojski itd.). Mi samo tvrdimo da se sistem vladavine kao „interni“ snaga vraća, i to u obliku socijalne prakse lokalnih grupa i klasa koje pokušavaju da ostvare strane interese — razume se, ne prosto zato što su posredi strani interesi, već zato što se ti strani interesi mogu podudariti s predstavama o vrednosti i s interesima koje ove lokalne grupe prikazuju kao svoje. Neophodno je, dakle, otkriti koji oblici društvenog i ekonomskog izrabljivanja svagda postoje, u kojoj je meri industrijalizovanje i akumulacija kapitala na periferiji napredovala, kakav je odnos lokalnih nacionalnih ekonomija prema svetskom tržištu itd; a to valja procenjivati ne samo kao rezultat apstraktne „logike akumulacije kapitala“, već i kao rezultat određenih odnosa i borbi između društvenih klasa i grupa u internacionalnom kao i u lokalnom okviru. Svakako, tačno je da lokalni sociopolitički proces i lokalna organizacija ekonomije imaju za pretpostavku i reprodukuju opšte obeležje kapitalizma, takvog kakav postoji širom sveta. Prema tome, koncentracija kapitala posredstvom multinacionalnih koncerna i činjenica da monopol tehnološkog napretka leži u rukama krupnih privrednih preduzeća, čije je sedište u centru internacionalnog sistema, predstavljaju obavezne odnosne tačke za našu analizu.

Samu činjenicu da postoji nekakva ekonomska „periferija“ moguće je shvatiti samo ako se ima u vidu ekonomska dinamika naprednih kapitalističkih nacionalnih ekonomija; one su dovele do formiranja kapitalističke periferije i do uključivanja tradicionalnih nekapitalističkih nacionalnih ekonomija u svetsko tržište. Ipak, ekspanzija kapitalizma u Boliviji i Venecueli, u Meksiku ili Peruu, u Brazilu i Argentini nije imala ni istu istoriju ni iste konsekvence, mada su sve te zemlje podređene istoj opštoj dinamici internacionalnog kapitalizma. Koreni razlika ne leže samo u različitosti prirodnih bogatstava, a ni prosto u tome što su te nacionalne ekonomije u razna vremena integrisane u internacionalni sistem (mada su ti faktori odigrali izvesnu ulogu). Naprotiv, prilikom objašnjavanja tih razlika, valja uzeti u obzir one različite trenutke kad su se de-

lovi lokalnih društvenih klasa povezivali sa stranim interesima ili dolazili u suprotnost s njima, one trenutke kad su oni gradili druge oblike države, zastupali drukčije ideologije, išli drugim političkim putevima, ili pokušavali da formulišu alternativne strategije da bi odgovorili na imperijalističke izazove u određenim momentima istorije.

Cilj interpretacija sadržanih u ovoj knjizi jeste da se istorija baš te različenosti i mnoštva prikaže na opšti način. Po sebi se razume da u kapitalizmu ima faktora koji se odnose na celokupne latinoameričke nacionalne ekonomije i predstavljaju polaznu tačku analize; ali to mnoštvo u jedinstvu objašnjava istorijski proces. Ako analitičko nastojanje uspe, od opštih mesta i mnogo puta ponavljanih uvida u ulogu kapitalističkog načina proizvodnje, može postati živo poznavanje realnih procesa. Valja stvoriti takve pojmove i uzorke objašnjenja koji omogućavaju da se shvati i odredi kako se opšti trendovi kapitalističke ekspanzije pretvaraju u konkretne odnose između ljudi, klasa i država na periferiji. Baš to je ono metodološko kretanje koje donosi preokret iz „apstraktnog“ stila analize, u „konkretan“ oblik istorijskog znanja. U ovom smislu je istorija akumulacije kapitala istorija klasnih borbi, političkih pokreta, potvrde ideologija, kao i uspostavljanja vlasti i nastanka akcija protiv nje. Prema tome, cilj analize strukturne zavisnosti je da objasni uzajamne odnose klasa i nacionalnih država kako na internacionalnom nivou, tako i u svakoj pojedinoj zemlji, dakle, interno. Dijalektička analiza tog mnogoslojnog procesa uključuje formulisanje pojmova koji mogu da objasne način povezanosti internih i eksternih procesa političke vlasti. Za objašnjenje dinamike društava nisu dovoljne samo procene eksternih faktora ili tuđinske vlasti; naprotiv, odlučujući problem je uzajamni odnos između tih eksternih i internih faktora. Akcent se pri tom ne sme stavljati samo na ono što je uzajamno spojivo, već i na protivrečnosti među tim faktorima.

#### *Osnovne situacije zavisnosti*

Opisaćemo dve situacije zavisnosti koje su dominirale pre ovog današnjeg sistema internacionalnog kapitalizma koji počiva na dinamici multinacionalnih koncerna: zavisnost s nacionalnom kontrolom sistema proizvodnje, i zavisnost u situacijama enklave. Centralno pitanje pri upoređivanju te dve situacije nije ni pi-

tanje da li svoju moć nameću lokalna preduzeća ili strane firme tipa „enklave“, ni pitanje koji oblici akumulacije i procesi oplođavanja vrednosti kapitala postoje. U stvari, reč je o pitanju *odnosa* između te dve dimenzije i njihove interakcije s akumulacijom kapitala u internacionalnim razmerama.

U privredama enklave investirani inostrani kapital je *eksternog porekla*; uključuje se u lokalne procese proizvodnje i delimično se pretvara u najamnine i poreze. Vrednost mu se povećava usled eksploatacije lokalne radne snage; ta radna snaga menja prirodu i proizvodi dobra koja ponovo *oplođavaju vrednosti* ovog kapitala kad se sirovine (nafta, bakar, banane itd.) prodaju na *inostranom* tržištu.

U ekonomijama koje su pod kontrolom lokalne buržoazije kružni tok kapitala je formalno sasvim obrnut. Akumulacija je rezultat toga što lokalni preduzetnici prisvajaju prirodne resurse i što te iste lokalne grupe eksploatišu radnu snagu. Dakle, akumulacija kapitala ima *interni izvor*. Proces oplođavanja vrednosti kapitala odvija se i u lokalnom procesu proizvodnje; ali ako se trgovinske robe sastoje od sirovina i prehrambenih sredstava, potrebno je internacionalno tržište da bi se realizovale završne faze kružnog toka kapitala.

Aktuelni slučaj zavisnih ekonomija u stadijumu industrijalizovanja, ekonomija koje su pod kontrolom multinacionalnih koncerna, ostavlja utisak vraćanja na privredu enklave. Ali, iako je prvobitna akumulacija često rezultat eksternih investicija (mada ne nužno jer multinacionalni koncerni često koriste lokalna sredstva za investiranje), ipak postoji važna razlika u odnosu na privredu enklave: bitan deo industrijske proizvodnje prodaje se na domaćem tržištu. Fabrika automobila sa sedištem u Meksiko Sitiju ili Sao Paolu, koja je inostrano vlasništvo, prodaje veliki deo svoje proizvodnje na lokalnim tržištima. Dosad je izvoz u zemlje centra, u ekonomskoj strategiji multinacionalnih koncerna, koji su smešteni na periferiji, igrao samo neznatnu ulogu; jedva da je premašivao 3 odsto ukupne proizvodnje.

Drugim rečima, *oblici* zavisnosti mogu znatno varirati. Ta se varijacija izražava u sociopolitičkom kontekstu u veličini i vrsti radničke klase, kao i u veličini i vrsti buržoazije i „srednjeg sloja“, u značaju birokratije, u ulozi vojske, u oblicima država, u ideologijama koje leže u osnovi socijalnih pokreta itd. Ova knjiga je pokušaj da se analiziraju ti pokreti, a dijalektičke metode zahtevaju, kako je već rečeno, konkretizovanje aps-



traktiranih oblika „ekspanzije kapitala“. Dakle, moramo ispitati različnost klasa, klasnih frakcija, grupa, organizacija, kao i političkih i ideoloških pokreta, koji živo i dinamično uobličavaju istoriju kapitalističke ekspanzije u Latinskoj Americi, ili utiču na tu istoriju. U stvari, istorijska realizacija kapitala kao jednog ekonomskog „oblika“ (s njegovom „logikom ekspanzije“) postiže se posredstvom sociopolitičkih struktura čiji su nosioci i pokretači društvene klase i grupe sa suprotnim interesima. Istorijsko-strukturalna analiza osvetljava osnovne tendencije po kojima nastupa ekspanzija kapitala i nailazi na svoje granice kao sociopolitički proces. U ovom smislu, razumevanje kapitalističkog razvitka iziskuje analizu društvenih klasa i političkih odnosa koji omogućavaju ili sprečavaju aktualizovanje raznih oblika i faza akumulacije kapitala.

### *Teorija dependencije i kapitalistički razvitak*

Jedan sistem je zavisna u ekonomskom pogledu ako akumulacija i ekspanzija kapitala ne nailaze na neophodne dinamične komponente unutar sistema. U kapitalističkim nacionalnim ekonomijama odlučujuća komponenta za podsticanje ekspanzije je sposobnost da se uvećava kapital. To nije moguće bez stvaranja novih tehnologija i bez stalnog proširivanja proizvodnje „investicionih dobara“, tj. mašina i opreme, u cilju stalne ekspanzije preduzeća i akumulacije kapitala. Drugo, ekspanzija kapitalističke nacionalne ekonomije iziskuje finansijsku podršku solidnog bankarskog sistema. Naravno, ne raspoložu sve kapitalističke nacionalne ekonomije tim mogućnostima. Neke od njih moraju na inter nacionalnom nivou potražiti nužnu dopunu da bi mogle da nastave putem ekonomskog rasta.

Današnji sistemi nacionalnih ekonomija su praktično svi uključeni u internacionalni ekonomski sistem. Da bi eliminisali eksploatatorske momente svetske ekonomije, površni ili apologetski analitičari govore samo o „interdependenciji“ „modernih“ nacionalnih ekonomija. Ovom otrcanom frazom oni izbegavaju važno pitanje kakve oblike dobija ta „interdependencija“. Dok su nekim nacionalnim ekonomijama potrebne sirovine koje proizvodi nekvalifikovana radna snaga, ili dok one imaju potrebu za industrijskim dobrima koja proizvodi jeftina radna snaga, druge su prinuđene da generalno uvoze opremu i investiciona dobra. Dok neke postaju dužnici velikih svetskih centara finansijskog kapitala,

druge su poverioci. Svakako, bankarima su potrebni klijenti koliko su i klijentima potrebni bankari; ali njihov „uzajamni odnos“ je kvalitativno različit, budući da u svakom dotičnom slučaju imaju drukčiju poziciju u okviru strukture odnosa. To isto važi za analizu „interdependentnih“ nacionalnih ekonomija na svetskom tržištu.

Kapitalizam je sistem svetskih rezmera. Ipak, određeni elementi tog sistema imaju veći udeo u „vođenju poslova“ nego što im „pripada“ i gotovo isključivu svojinu nad sektorima koji su presudni za proizvodnju i akumulaciju kapitala, kao što su, na primer, sektor tehnologije i sektor finansija. Doduše, njima su potrebne kao dopuna zavisne nacionalne ekonomije, ali im kumulativno i u širem obimu stoje na raspolaganju odlučujući faktori ekspanzije kapitala.

Čak i kad više nisu ograničene na proizvodnju sirovina, periferne ekonomije ostaju na vrlo specifičan način zavisne: njihovi sektori investicionih dobara su slabi, previše slabi da zajamče stalni dalji razvitak sistema, i to kako u finansijskom, tako i u tehnološkom i organizacionom pogledu. Zato, ako želi vlastitu ekonomsku ekspanziju, zavisna zemlja mora sudelovati u igri „interdependencije“, pri čemu se, razume se, nalazi u sličnoj situaciji u kojoj i klijent koji „prilazi“ bankaru. Klijenti, kao po pravilu, razvijaju strategije koje im omogućavaju da postanu nezavisni, pa mogu pokušati i da pozajmljeni novac ulože u proizvodne svrhe. Međutim, pošto takve strategije imaju strukturalne granice, ta igra se ne odvija automatski uspešno; često se završava tako što vladajući slojevi nameću svoja pravila igre. Čak i kad ta zavisna zemlja, posle prvog uzimanja kredita, postaje manje siromašna, sledi neka druga. Koreni ekonomije koja tako procvetava kriju se, u većini slučajeva, kod onih koji u rukama drže priznanice za dugove.

Opis sadašnjih oblika zavisnog razvitka mogao bi biti najvažniji doprinos teoretičara zavisnosti teoriji o kapitalističkim društvima. Ako u ovoj knjizi uopšte ima nečeg novog, onda je to pokušaj da se, pored prethodnih oblika zavisnosti, otkrije ono što je nazvano „novom zavisnošću“. Valja pokazati kako jedan opšti trend (industrijski kapitalizam) stvara konkretne situacije zavisnosti čija se obeležja razlikuju od obeležja naprednih kapitalističkih društava. Tako periferna industrijalizacija počiva na praviljenju proizvoda koji su u centru *dobra masovne potrošnje*, a u zavisnim društvima tipi-

čna dobra luksuzne potrošnje. Industrijalizacija u zavisnim nacionalnim ekonomijama unapređuje koncentraciju dohotka utoliko što dovodi do znatnog povećanja razlika u produktivnosti, mada taj trend ne važi generalno za celokupnu nacionalnu ekonomiju: dok se proizvodnja automobila, televizora, frižidera i sličnih dobara zasniva na modernoj tehnologiji, važni delovi proizvodnje prehrambenih sredstava, tekstila i druge robe, koji sačinjavaju osnovnu potrošnju masa, počinjavaju i dalje na tradicionalnoj tehnologiji i na tradicionalnim odnosima proizvodnje. Najamnine tehničkih stručnjaka, menadžera i stručnih radnika (iako nisu određeni direktno produktivnošću) neuporedivo su više od najamnina radnika zaposlenih u tradicionalnim sektorima ili seljaka. Drugim rečima: industrijalizacija na periferiji zaoštrava razlike u dohotku između osoba zavisnih od najamnine i time potkrepljuje pojavu koja se u Latinskoj Americi označava pojmom „strukturna heterogenost“.

Takva razmišljanja nalaze potvrdu u iskustvu da zavisne kapitalističke nacionalne ekonomije nisu identične s centralnim kapitalističkim nacionalnim ekonomijama. Ipak, ne odobravamo pokušaje zasnivanja „teorije zavisnog kapitalizma“. Po sebi se razume da analize situacije zavisnosti pretpostavljaju teorije i zahtevaju primenu metodologija: ipak, čini nam se besmislenim svako traganje za specifičnim „zakonima kretanja“ za situacije zavisnosti, tj. za one situacije čija su glavna obeležja određena fazama razvitka i trendom ekspanzije kapitalizma u internacionalnim razmerama. Štaviše, valja ulagati napore da se prošire i specifikuju ona saznanja do kojih su došli i koja aktualizuju oni autori čiji je interes okrenut analizama opšte teorije kapitalističke ekonomije. Naš doprinos, ukoliko je to uopšte nekakav doprinos, usmeren je baš u tom pravcu; nikako ne pretendujemo na to da smo postavili nove teorije koje odstupaju od klasičnih teorija. Da bismo izbegli pogrešna tumačenja, radije govorimo o „situacijama zavisnosti“ nego o „kategoriji“ ili „teoriji“ zavisnosti.

U više zemalja Latinske Amerike stvarno se odvija proces zavisnog razvitka, pri čemu pod tim razvitkom u ovom kontekstu podrazumevamo „kapitalistički razvitak“. U toku svog ispoljavanja taj oblik razvitka proizvodi na periferiji, kao i u centru periodično blagostanje i siromaštvo, akumulaciju kapitala i nedostatak kapitala, zaposlenost za jedne i nezaposlenost za druge. Dakle, pod pojmom „razvitka“ ne mislimo na ostvarenje društva koje se karakteriše većom jednakošću ili većom pravednošću: jer jednakost i pravednost su kon-

sekvence koje se ne mogu očekivati od jednog kapitalističkog razvitka, naročito ne u perifernim ekonomijama.

S ovim svojim ukazivanjem na egzistiranje procesa kapitalističke ekspanzije na periferiji povezujemo dvojaku kritiku. Prvo, kritikujemo sve one koji u zavisnim zemljama u razvoju očekuju permanentnu stagnaciju, kao posledicu stalnog padanja profitne stope ili kao posledicu „uskosti domaćih tržišta“, što, navodno, funkcira kao nepremoljiva prepreka za kapitalistički napredak. Ujedno kritikujemo one koji od kapitalističkog razvitka u perifernim ekonomijama očekuju rešenje takvih problema kao što je raspodela imovine, potpuna zaposlenost, poboljšavanje raspodele dohotka i poboljšanje životnih uslova za narod. Ovi problemi su čak i u razvijenim nacionalnim ekonomijama ostali nerešeni, o čemu svedoče nevolje Portorikanaca, Crnaca i siromašnih belaca u SAD. Bilo bi nerealno (ako ne čak i apologetski) verovati da će stvarni proces kapitalističkog razvitka u perifernim ekonomijama sprečiti pojavu socijalnih problema i konflikata oko sebe. Razvitak u ovoj vezi znači napredovanje proizvodnih snaga, poglavito posredstvom uvoza tehnologija, akumulacije kapitala, prožimanja lokalnih ekonomija stranim koncernima, povećanja broja slojeva zavisnih od najamnine, kao i posredstvom produbljivanja društvene podele rada. Realno je očekivati da će doći do pomeranja poprišta sadašnjih borbi, kao i do proširivanja problema oko kojih se rasplamsavaju ti konflikti. Daleko je od stvarnosti pretpostavka da će kapitalistički razvitak rešiti osnovne probleme većine stanovništva. U krajnjoj liniji, alternativa koju valja razmotriti nije konsolidovane kapitalističke države i ostvarenje „autonomnog kapitalizma“, već prevladavanje kapitalizma. Dakle, odlučujuće pitanje glasi: kako otvoriti puteve ka socijalizmu?

U svojim analizama ograničili smo se na oblike zavisnosti u okviru kapitalističkih društava i na situacije izgrađivanja nacionalnih država. Doduše, postoje i odnosi zavisnosti između socijalističkih zemalja, ali je strukturna pozadina koja omogućava razumevanje tih oblika zavisnosti sasvim drukčija od pozadine koja je posređi kod kapitalističkih zemalja, pa iziskuje posebne analize. To isto važi za ekonomije kakva je indijska — i u manjoj meri japanska — koje su pravljenе po istorijskim uzorcima kave ne možemo objasniti rastućom ekspanzijom evropske kapitalističke ekonomije ili kapitalistič-

ke ekonomije SAD, mada su one kasnije takođe uključene u svetsko tržište.

Naša knjiga ne sadrži prikaz kolonijalnih tipova savremenih situacija zavisnosti u Latinskoj Americi, za šta bi, recimo, Portoriko bio najjasniji primer. Potrebno je još mnogo intelektualnog rada da bi se detaljno izložile posebnosti kolonijalnih ili kvazikolonijalnih situacija, da bi se one razjasnile u kontekstu uopštenijeg istraživanja zavisnosti. Ne pretendujemo na razmatranje svih oblika zavisnosti na koje se može naići u Latinskoj Americi, a kamoli na njihovu iscrpnu obradu.

(Fernando Henrique Cardoso/Enzo Faletto, *Abhängigkeit und Entwicklung in Lateinamerika*, Suhrkamp Frankfurt/M. 1976 str. 208—227).

Prevela Olga Kostrešević

Samir Amin

## MEĐUNARODNA TRGOVINA I IMPERIJALIZAM

Teorijska istraživanja u društvenim naukama rukovode se jednim od tri pristupa — apologetskom ideologijom, pozitivističkim empirizmom, ili bazičnom naukom. Njihovi zaključci, a takođe i njihov domet i kritička vrednost, zavise od epistemološkog statusa kategorija i pojmova koji se koriste.

Postoje, dakle, tri široka teorijska pristupa pitanju međunarodne razmene (trgovine). Svaki od ovih pristupa odgovara jednom skupu teorijskih pretpostavki (zajedno s relevantnim kategorijama, pojmovima i metodologijama) koje se odnose na teoriju razmene uopšte, to jest na teoriju vrednosti. U odnosu na pitanje međunarodne trgovine, vulgarna teorija vrednosti — to jest, neoklasična teorija subjektivne vrednosti — razvija se naporedo s jednom apologetskom pseudoteorijom, koja ne predstavlja ništa drugo do izvesnu preformulaciju klasične teorije.

Ova teorija subjektivne vrednosti nastala je 1870-ih godina kao odgovor na kritiku političke ekonomije koju je pokrenuo Marx svojim objavljivanjem I toma *Kapitala* (1867). Ovo je, u stvari, bio prevashodni interes Böhm-Bawerka, Mengera i Walrasa, tri izvora neoklasične ekonomije: bilo je apsolutno potrebno da se obezvrede Marxovi zaključci o eksploataciji rada u kapitalističkom obliku proizvodnje. Jedan vek kasnije, prvobitna namena bila je zaboravljena, upravo u onom trenutku kada je neoklasična ekonomija bila srušena objavljivanjem radova Sraffe.

Pokazalo se da teorija subjektivne vrednosti počiva na izvesnoj tautologiji — ona čak i ne zadovoljava kriterijume formalne logike. U stvari, logički je nemoguće izvoditi profit iz „produktivnosti kapitala”. „Količina kapitala” koja je angažovana u proizvodnji ne može se meriti nezavisno od relativnih cena, pošto ova količina kapitala predstavlja heterogeni zbir dobara čiju jedinu zajedničku odrednicu čini vrednost. Odnos između količine upotrebljenog kapitala i količine dobijenog proizvoda, prema tome, nije isključivo funkcija neke navodno nezavisne tehnologije, već odražava i strukturu cena i podelu dohotka. Kao što je Carlo Benetti pokazao, „marginalna produktivnost kapitala” ostaje neodređena.

Sva izvrđavanja koja se koriste da se prevaziđe ova osnovna teškoća nisu uspela da spasu vulgarne ekonomiste od ove dileme. To isto važi i za svodenje „kapitala” na rad opredmećen tokom vremena. Praveći prelaz od „fizičke produktivnosti kapitala” (povećanje proizvodnje kao rezultat „produženja proizvodnog procesa”) na svoju „produktivnost u odnosu na vrednost”, Böhm-Bawerk je prinuđen da uđe u jedan začarani krug. U stvari, izvesno neodređeno povećanje volumena proizvoda u saglasnosti sa „trajanjem proizvodnog procesa” može imati za rezultat funkciju početnog rasta, a zatim funkciju opadanja, samo pod uslovom da je „stopa depresijacije budućnosti” veća od stope porasta fizičke produktivnosti. Da bi se izvukao iz ove teškoće, Böhm-Bawerk je morao da u svoju shemu ponovo uvede realne nadnice, koje definišu količinu radne snage koja je posredno i neposredno angažovana u proizvodnji dobara kroz najamni rad. On je na taj način prihvatio Marxov okvir, zamenjujući problematiku ravnoteže između dva sektora društvene proizvodnje (proizvodnje kapitalnih dobara i proizvodnje potrošnih dobara) problematikom „trajanja proizvodnje”, te je time eliminisao „produktivnost vremena”, koju je on, inače, želeo da zameni produktivnošću kapitala. Benetti je doživeo jedan sličan neuspeh polazeći od Wicksela koji, definišući kapital kao očuvani (datirani) rad, nije uspeo da održi logičku koherentnost teorije „marginalne produktivnosti kapitala”, s obzirom na to što količina kapitala ostaje zavisna od raspodele dohotka.

Pribegavanje vulgarnom empirizmu — određivanju cena putem ponude i potražnje — pokazalo se podjednako nemogućim da reši ovu teškoću. Kada su troškovi proizvodnje konstantni, potražnja određuje samo

kvalitet koji je potreban, a ne cenu. Da bi ponuda i potražnja zauzele simetrične pozicije u određivanju cena, troškovi moraju da se smanjuju. Ali, u tom slučaju neophodna (sumnjiva) pretpostavka uravnotežene ekonomije dolazi u sukob s pretpostavkom konkurencije, pošto svaka grana mora da bude pod dominacijom jednog monopolističkog preduzeća. Što se tiče potražnje, ona zavisi od dohotka, a dohodak od relativnih cena, što za uzvrat ponovo ukazuje na raspodelu dohotka. Postavka da teorije opšte ravnoteže mogu da objasne ovo pitanje, prema tome, sasvim je neodrživa.

Vulgarna ekonomija je na taj način prinuđena da pretpostavi da tehnologija postoji nezavisno od društvenog sistema, da je ona „neutralna”. Ali, „funkcije proizvodnje” koje, prema ovoj vulgarnoj ekonomiji, prenose različite tehnologije, upotrebljavaju takve „količine kapitala” koje se mogu meriti jedino u smislu cena, nadnica i stope profita. Suprotno svojim sopstvenim tvrdnjama, vulgarna ekonomija na taj način nesvesno pokazuje da tehnologija nije neutralna, već predstavlja funkciju osnovnih društvenih odnosa — eksploatacije rada.

Ako teorija subjektivne vrednosti nema nikakvu naučnu vrednost, nego jedino deluje kao apologetika sistema tako što utvrđuje postulate samih „univerzalnih harmonija” koje predstavljaju njene zaključke, to isto važi i za vulgarnu teoriju međunarodne trgovine. Napustivši svoju teoriju vrednosti, Ricardov model komparativnih prednosti nema više nikakvog značaja. Prednost se više ne sastoji *a priori* u objektivnoj vrednosti (komparativnoj produktivnosti). Inicirana od strane Taussiga, ova teorijska degeneracija je na kraju rezultirala u „modernoj” formulaciji prednosti u smislu supstitucije (Haberler, Lerner, Leontief). Ovde ponovo vidimo začarani krug subjektivne teorije, s obzirom na to što razmenjena dobra sadrže u sebi mnogobrojne činioce čija nadoknada, međutim, zavisi od spoljne trgovine. Ovome treba dodati i teškoće agregacije, koja je nerazdvojni deo u izgrađivanju krivoljive kolektivne indiferentnosti. Međunarodna razmena, već i zbog same činjenice da do nje dolazi, nužno donosu prednosti svakom partneru. Teorija je sada beskorisna; ona više ne objašnjava ništa. Ona je samo apologetika.

Logičan rezultat karakteristike otuđenosti kapitalističkog oblika proizvodnje jeste to što se kapital ne definiše kao društveni odnos (koji se izražava stopom viška vrednosti, stopom eksploatacije), nego se definiše

kao stvar. Kao što kaže Benetti, da bi se prikrila heterogenost kapitala-stvari, vulgarna ekonomija prinuđena je da kapital tretira kao neko misteriozno biće — kao Samuelsonov „žele“. To je eterična supstanca alhemičara.

Time što pretpostavlja fizičku homogenost kapitala i proizvoda, vulgarna teorija vrednosti prikriva problem koji bi trebalo da reši — problem cena. Ovo ne predstavlja iznenađenje, s obzirom da vulgarna ekonomija deluje na planu apstrakcije koji isključuje društvene pojave, pa prema tome, isključuje takođe i razmenu i, konačno, cene. Ona bira svoje pojmove u smislu kakav je Robinson Kruso na svom ostrvu, to jest pojedinac koji je angažovan u borbi s prirodom. Ona krivuda između tautoloških postavki, praznih otrcanih fraza („Sve postoji u svemu drugome“) i psihologizma (psihologija „večitog čoveka“ predstavlja konačnu osnovu svih stvari).

Ovo ima dve odlučujuće posledice. Prva je apologetski karakter njihovih tvrdnji u pogledu navodne ekonomske racionalnosti kapitalizma. Pokazali smo da je ovaj pojam pogrešan. Govoriti o optimalnom izboru je besmisleno ako ovaj izbor definitivno zavisi od stope viška vrednosti, to jest od jednog društvenog odnosa. Ne postoji ekonomska racionalnost kao takva — ona je uvek relativna u odnosu na određeni oblik proizvodnje. Društvena iracionalnost kapitalističkog sistema čini da je nemoguće govoriti o „racionalnosti cena“. Iracionalnost cena određuju četiri skupa uslova. Najvažniji od njih potiče iz zavisnosti cena od presudnog odnosa društvene eksploatacije (stopa viška vrednosti). Drugi se odnosi na način na koji se kapitalistički sistem bavi prirodnim izvorima (upućujem čitaoca na moju analizu društvenih činilaca koji kontrolišu pristup do prirodnih izvora, kao i to kako se ovi činiloci odražavaju u sistemu cena). Treći aspekt ove iracionalnosti odražava uticaj monopola na iskrivljavanje cena. Četvrti proističe iz činjenice da rascepkana kapitalistička svojina pravi smetnje cirkulaciji kapitala, pošto — bez obzira na postojanje monopola — preduzeća i njihovi ogranci nemaju jednaku stopu samofinansiranja i spoljne zaduženosti.

Isti problem javlja se i u pogledu međunarodne trgovine. Međunarodna trgovina povezuje zemlje koje karakterišu različiti društveni odnosi eksploatacije (različite stope viška vrednosti), uključuje dobra čija proizvodnja iziskuje ogromnu potrošnju prirodnih izvora

(sirovine, nafta, poljoprivredni proizvodi) i suprotstavlja monopole jedne prema drugima, kako unutar tako i izvan njihovih nacionalnih granica. Posmatran u ovoj svetlosti, začarani krug koji je stvoren u izgrađivanju postavki univerzalne harmonije u međunarodnoj trgovini, ostavlja žalostan utisak.

Bankrotstvo vulgarne teorije ima i jednu drugu posledicu, koja proističe neposredno iz prve — neizvestan karakter buržoaske ekonomske politike, kojoj nedostaje bilo kakva teorijska osnova. Ne postoji veza između teorije i prakse. Ovde imamo, s jedne strane, prikrivenu i praznu alhemiju („čistu“ ekonomiju) a, s druge strane, proste „kuhinjske recepte“. Ovi recepti zasnivaju se na pseudonaučnim objašnjenjima — kvantitativnoj teoriji novca, teorijama ciklusa i konjunktуре, teorijama spoljnog bilansa plaćanja i tome slično — koja veštački izdvajaju međusobno povezane pojave, pa su, prema tome, obično pogrešna i u najboljem slučaju predstavljaju samo delimične opise. Ipak, ovakva politika igra važnu ulogu u međunarodnim ekonomskim odnosima, koji predstavljaju pogodno područje za državnu intervenciju.

Da li je moguće da se sve ove neadekvatnosti teorije i ekonomske politike prevaziđu napuštanjem teorije subjektivne vrednosti i zadržavanjem jednog ekonomističkog okvira obeleženog pozitivizmom i empirizmom? Takav je bio metod Ricarda. Delo Sraffe predstavlja početni pokušaj da se angažuje Ricardo na zadatku rešavanja tekuće krize izazvane apsurdnostima vulgarne teorije vrednosti. Ovaj zadatak iziskuje odbacivanje apologetske ideologije i ozbiljno bavljenje neposrednom i pozitivnom realnošću. On zahteva da se napusti uverenje da je sve ono što se čini najbolje na našoj planeti, da najnoviji tip sapuna koji je izumeo neki hemijski monopol zaslužuje da košta dva puta više nego raniji tip (kojeg više nema na raspolaganju) i da, prema tome, afrički seljaci ne bi trebalo da se žale ako su sada upola manje plaćeni nego što su navikli da primaju za sirovine koje su omogućile takav značajan progres. Okvir rasprave sada postaje pozitivan; novi pojmovi su sada prozirni, merljivi, kvantifikativni, slično pojmovima kakve ima neki računovođa. Stvarnost se proučava onako kako se ona sama po sebi predstavlja.

Ovo je područje Sraffe, ali takođe i područje Oscara Brauna. Braun pretpostavlja da se dva robna pro-

izvoda, gvožđe i pšenica, proizvode u izvesnoj ekonomiji na osnovu sledeće tehnologije:

13 tona gvožđa + 2 tone pšenice + 10 čovekovih godina = 27 t. gvožđa

10 tona gvožđa + 4 tone pšenice + 10 čovekovih godina = 12 t. pšenice

Ako je stopa profita  $r$  jedinstvena, onda imamo:

$$(13 p_1 + 2 p_2) (1 + r) + 10 w = 27 p_1$$

i

$$(10 p_1 + 4 p_2) (1 + r) + 10 w = 12 p_2$$

u čemu  $p_1$  predstavlja cenu jedne tone gvožđa, a  $p_2$  cenu jedne tone pšenice, a  $w$  nadnice koje se isplaćuju po jednoj čovekovoj godini.

Pretpostavimo da to gvožđe proizvodi zemlja A, jedna razvijena zemlja, u kojoj su nadnice  $w_1$ , dok pšenicu proizvodi zemlja B, jedna zavisna zemlja, u kojoj su nadnice  $w_2$  manje od  $w_1$ . Ako bi nadnice bile iste u A i B — recimo, podjednake, u iznosu 0,56 — tada bi stopa profita iznosila 0,20, a cena pšenice 2,44, dok bi cena gvožđa bila 1. Ako bi, međutim, nadnice u A bile 0,70, a u B 0,12 (ili 5,8 puta manje), onda bi, uz istu prosečnu stopu profita od 0,20, cena pšenice pala na 1,83. Pogoršanje uslova trgovine za zemlju B (koja izvozi pšenicu i uvozi gvožđe) za 25 odsto, podrazumevalo bi, uz nepromenjenu prosečnu stopu profita, radikalnu promenu u odgovarajućim nivoima nadnica: u zemlji A nadnice bi porasle za 25 odsto, dok bi u zemlji B opale za 17 odsto u odnosu na ono što su bile. Nasuprot tome, ako bi nadnice bile iste u A i B, uz jednaku produktivnost (što i jeste slučaj, s obzirom da B proizvodi pšenicu na osnovu tehnike koja je prethodno bila korišćena u A), međunarodna cena pšenice bila bi različita u odnosu na situaciju kada su nadnice niže u B.

To je ono što ilustruje model Sraffe. Braun pokazuje da bi izvozne cene iz perifernih zemalja mogle biti mnogo više nego što jesu. Arghiri Emmanuel je već izneo jednu takvu tvrdnju, nasuprot konvencionalnoj postavci da svetsko tržište, uprkos svim poremećajima po kojima je karakteristično, ipak odražava „normalne“ odnose razmene. U svakom slučaju, izgleda da činjenice ukazuju da su Braun i Emmanuel u pravu: nije li se cena nafte udvostručila na osnovu jednostrane odluke proizvođača? Ova vrsta analize, koja vodi ka pozitivnim rezultatima, uverljiva je. Apologetsko-ideološka analiza vulgarnе teorije vrednosti, s druge strane, učinila je nemogućim da se ova realnost otkrije; ona je ostala

zatvorena u začaranom krugu tautologije i pokazala se nesposobnom da bilo šta objasni. Ali, i Oscar Braun ubrzo zapada u teškoće. Šta je uzrok a šta je posledica u odnosu između strukture cene i nejednakosti u nadnicama? Ovaj model ne može nikada pružiti odgovor na to. On samo ukazuje na uzajamnu zavisnost ekonomskih količina.

Vratimo se ponovo izvoru, Sraffinom modelu. Njegova nadmoć nad vulgarnim modelom je očigledna. Sraffa je shvatio da se teorija cena mora razraditi odvojeno od bilo kakvih restriktivnih pretpostavki u odnosu na zarade. Njegov model, prema tome, obuhvata samo konstantne zarade, kao što čine i modeli Ricarda i Marxa. Ovo ne sprečava da se potom uvode povećane ili smanjene zarade, ako neko tako želi, ali taj model je raskrstio s pogrešnom pretpostavkom, koju je vulgarna ekonomija prinuđena da napravi, o nužnom smanjenju zarada. Njegov model ne poziva se na bilo kakvu nemerljivu veličinu (kao što su upotrebne vrednosti) i omogućava, prema tome, da se objasne ove realnosti, kao što je bio slučaj i sa Ricardom i Marxom.

Ali, ovo su i njegove vrline, a takođe i njegova ograničenja. Jer, model Sraffe pokazuje da promena u realnim nadnicama utiče na stopu profita i na relativne cene. Kao što je Benetti istakao, značaj sistema cena proističe iz oblika viška proizvoda. Funkcija koja povezuje  $w$  sa  $r$  pokazuje da u jednom datom sistemu proizvodnje (u datom sistemu tehničkih koeficijenata), odnos između  $w$  i  $r$  u pogledu nekog posebnog robnog proizvoda zavisi isključivo o uslovima proizvodnje (neposrednim ili posrednim). Ekonomski izraz ove podele ostaje neodređen.

Svestan ove teškoće, Sraffa se usredsredio na ukupni zbir robnih proizvoda koji predstavljaju nacionalni dohodak, uzimajući to kao stabilnu meru cena. Ali, ova jedinica merenja sama po sebi je funkcija jednog promenljivog sistema proizvodnje. S obzirom da je sistem postavljen na jednom određenom stadijumu svoje evolucije, nije moguće izgraditi neki jedinstveni standard koji bi odgovarao nejednakim stopama profita — promene relativnih cena ostaju nerazumljive. Benetti zaključuje da pozitivni model Sraffe ne objašnjava kako se formira višak, nego ga samo prihvata kao gotovu stvar. Ovo je takođe bila i naša primedba kada je reč o ovom obnavljajnu Ricarda, o razradi jednog sistema uzajamne zavisnosti između cena, nadnica i profita.

bez pribegavanja posredniku — vrednosti. Ovaj model pretpostavlja kapitalistički oblik proizvodnje, ali ne objašnjava njegovu prirodu.

Ricardo nije naišao na ovu teškoću, s obzirom da njegov metod ne postavlja opštu međuzavisnost, već polazi od niza zavisnosti. Benetti naglašava ovaj aspekt Ricardove ekonomije, naglašavajući asimetrični položaj koji u njoj zauzima teorija rente. Ako proizvodnja pšenice potiče u celini iz pšenice (semena i izdržavanja poljoprivrednih radnika koji, slično ostalim proleterima, troše jedino pšenicu), stopa profita određuje se isključivo jednačinom koja važi za poljoprivredu, a ona zatim utvrđuje stopu profita za čitavu ekonomiju. Druge relativne cene će se onda prilagoditi ovoj stopi. Ako se stopa profita može na taj način odrediti bez pribegavanja cenama, to je zbog toga što jednačina koja važi za poljoprivredu povezuje fizički homogene količine (pšenice) da bi izmerila kako kapital (seme i davanja za radnike) tako isto i proizvod.

Bio je potreban mediokritet jednog Alfreda Marshalla da se bude slep prema ovoj asimetriji, da se Ricardova renta tumači kao prva instanca na kojoj se uopštava jedno marginalističko rasuđivanje. Benetti zapaža da Ricardova teorija rente ne predstavlja neki rani marginalizam — svaka parcela zemlje ima svoju sopstvenu produktivnost koja ne opada, s obzirom da se zemlja u sve većem obimu udružuje sa drugim činionicima. On izražava ovu razliku, podsećajući da jedna opisna krivulja (Ricardova) nema isti logički status kao i funkcionalna krivulja (krivulja marginalista).

Kritika Ricarda, prema tome, trebalo je da vodi ka jednom novom pristupu. Napuštanjem teorije nadnica i njenog privlačnog pojednostavljenja (teorije nadnice održanja), bilo je moguće da se ide dalje od Ricardove ograničavajuće pretpostavke i posebne uloge koju je igrala renta kao opšta teorija raspodele. Marxova analiza predstavlja ovo prevazilaženje. Sraffa, koji je pokušao da ponovo uvede Ricarda ali ga nije prevazišao, kao što je učinio Marx, bio je osuđen na neuspeh: pošto nije bio u stanju da objasni profit, on se sveo samo na to da zabeleži njegovo postojanje. Njegov doprinos je pozitivan u onoj meri u kojoj predstavlja razornu kritiku vulgarnih pedanterija, ali predstavlja neuspeh utoliko što ne uspeva da pruži neko pozitivno objašnjenje.

Kako je vulgarna teorija uspela da se održi toliko dugo, čak čitavo jedno stoleće? Vratimo se sada na na-

šu polaznu tačku. Onda kada je Ricardo bio nadmašen od strane Marxa, buržoaska ideologija bila je prinuđena da odbaci Ricardove pozitivističke pretpostavke i da uspostavi jednu novu, naizgled koherentnu ideološku strukturu. Treba istaći da je Marx prevazišao Ricardove protivrečnosti time što je otišao dalje od njegovog ekonomizma, isto kao što je prevazišao i nemačku filozofiju (stavljanjem otuđenja u uzajamni odnos sa njegovom društvenom sadržinom) i francuski utopizam (stavljanjem političkog utopizma u uzajamni odnos sa njegovom klasnom sadržinom).

U Engleskoj, gde je filozofija bila svedena na empirizam i darvinsku naučnu teoriju, Marx je bio vrlo malo shvaćen.

Vulgarna ekonomija nije tako lako prihvaćena u Evropi. U Francuskoj, na primer, Nogaro je znatno pre Sraffe tvrdio da marginalna ekonomija nije uspela da zadovolji kriterijume formalne logike. Ali, on nije otišao dalje od ovoga.

Desilo se da su u Sjedinjenim Državama, koje su filozofski bile još više osiromašene od Engleske, tautološke otrcane fraze vulgarne ekonomije konačno počele da predstavljaju odličnu ideologiju otuđenja. Krajnja otuđenost angloameričkog sveta objašnjava njihov uspeh, kao i ovo zakasnelo ali ipak aktivno oživljavanje Ricarda, bez obzira na činjenicu da ga je Marx već bio prevazišao.

Oscar Braun formulisao je najpotpunije empirijsku pozitivističku teoriju međunarodne trgovine. Mada predstavlja jedan značajan doprinos, ova teorija je ipak obeležena neadekvatnostima. Suštinsko pitanje koje postavlja Braun (Šta je primarna promenljiva veličina: međunarodne cene ili razlika u nadnicama?) loše je formulisano. Nejednakost u nadnicama, do koje dolazi zbog istorijskih uzroka (različite društvene formacije), daje podsticaja specijalizaciji i takvom sistemu međunarodnih cena koji ovekovečuje ovu specijalizaciju. Osim toga, Braunova tvrdnja da su za mene, kao i za Emmauela, nadnice nezavisna promenljiva veličina, pokazuje da on nije shvatio moje gledište.

Braun pretpostavlja jedan „čisti” kapitalistički oblik proizvodnje, kako u centru tako i na periferiji. Ipak, kao što smo više puta izjavili, teorija međunarodne trgovine iziskuje da se ovaj okvir odbaci u prilog takvog okvira koji bi bio definisan ne od strane ekonomista, već od strane istorijskog materijalizma. Ovo zbog toga što odnosi o kojima je reč dovode u uzajamni kontakt

različite društvene formacije, te se, prema tome, ne mogu posmatrati isključivo u smislu kapitalističkog oblika. Zbog toga što previđa ovo pitanje, Braun može da izbegne pitanje produktivnosti i da napravi pretpostavku da centar i periferija proizvode specifične robne proizvode.

Ja sam se, s druge strane, opredelio za to da razmatram svetski kapitalistički sistem, ali ne kao prosti niz poređanih društava koja su svedena na kapitalistički oblik, već kao sistem kapitalističkih formacija. Polazeći od Emmanuelove kritike, razradio sam pojam „svetskih vrednosti“ (ne međunarodnih vrednosti) i njihove „nadmoćnosti“ (što je odraz jedinstva svetskog sistema). U isto vreme, odbacio sam homogeni izgled ovog jedinstva, naglašavajući kvalitativno različite karaktere centralnih i perifernih formacija. Ovo je omogućilo da se shvati kako i centar i periferija proizvode identična dobra (ili srodne zamene) za svetsko tržište, uprkos razlikama u produktivnosti (koje onda postaju značajne) koje mogu karakterisati nejednak razvoj proizvodnih snaga, kako u granama koje proizvode za svetsko tržište tako i u drugima.

Prema tome, ja ne postavljam Braunovo pitanje, pošto ne prihvatam jednostrana ekonomistička određenja. Umesto toga, postavljam problem u dijalektičkom smislu objektivnih snaga i subjektivnih snaga, što nas, iz nužde, vraća ka istorijskom materijalizmu. Neravnomerna razmena, prema tome, u konačnoj analizi, omogućava kapitalu da postigne više stope eksploatacije radne snage na periferiji nego u centru. Veličine koje obuhvata ekvilibrijum (prosečna stopa profita, nadnice u centru, stope nadnica radne snage na periferiji) nisu ni proizvoljne niti su određene mehaničkim ekonomskim zakonima; njih određuju fundamentalni društveni odnosi sistema — stope eksploatacije radne snage. Ove stope dejstvuju na različitim planovima: na planu svetskog sistema (prosečna stopa), na planu (ili na planovima) centra i na planu (ili planovima) periferije. I mada stopa eksploatacije u centru (ili, još preciznije, njen otuđeni izraz — stopa profita) ima tendenciju da postane izjednačena, zahvaljujući činjenici da je kapitalistički oblik sklon tome da radikalno dezintegriše pretkapitalističke oblike (što predstavlja tendenciju da se društvena formacija svede na kapitalistički oblik), to nije slučaj na periferiji, gde se održava formalna potčinjenost (nasuprot stvarnoj potčinjenosti) rada prema kapitalu.

U raspravama koje se odnose na neravnopravnu međunarodnu razmenu, prema tome, centralno pitanje premestilo se iz domena razmene u strogom smislu reći u domen nejednake međunarodne specijalizacije. Da bi se postigla jasnoća u ovom drugom domenu, apsolutno je važno da se odbaci uski okvir pozitivističke empirijske ekonomije i da se prihvati okvir bazične nauke — istorijski materijalizam.

U pismu koje mi je uputio marta 1974. godine, Charles Bettelheim prihvata gledište koje sam ja razvio tokom debate i piše:

„Upravo sam pročitao s velikim interesovanjem vaš rad *L'échange inégal et la loi de la valeur* te vam zahvaljujem što ste mi ga poslali. Drago mi je da imamo slična gledišta o mnogim problemima.

Ja mislim da vaša knjiga razjašnjava suštinske probleme koji su pokrenuti u raspravi o Emmanuelovom delu.

Među ključne teze vaše knjige, po mom mišljenju, spada vaše pobijanje pojma nadnice kao „nezavisne promenljive veličine“ (što je takođe pobijanje ideoloških osnova ovog pojma) i naročito vaša teza o postojanju jedinstvene svetske vrednosti međunarodnih robnih proizvoda (str. 17), koju ste postavili u vezi s vašom analizom efekata ove svetske vrednosti na uslove reprodukcije zavisnih nekapitalističkih oblika proizvodnje.

Vaši zaključci takođe omogućavaju da se pobiju neki Emmanuelovi netačni pogledi, kao što je, na primer, mit da je „međunarodni transfer automatski od koristi za radničku klasu u centru“, ili njegova postavka da porast nadnica u zavisnim zemljama povoljno deluje na njihove mogućnosti za razvoj. Izgleda mi takođe veoma važno da se pokaže da „visoke“ nadnice u centru potiču u suštini iz jednog visokog nivoa razvoja reproduktivnih snaga, a ne iz međunarodnih transfera (str. 71) i da su uslovi koji preovlađuju u međunarodnoj trgovini od koristi za lokalnu buržoaziju, pri čemu su ovi uslovi povezani za specifičnu fazu imperijalističkog stadijuma u kome se mi sada nalazimo.

Smatram da je vrlo srećna okolnost što je diskusija koju je podstakla Emmanuelova knjiga predstavljala doprinos u formulisanju teza koje mogu pomoći marksističkoj analizi da obnovi jedno jedinstveno i istinski vredno gledište koje se tiče me-



đunarodne kapitalističke podele rada i njenih posledica, uključujući i njene klasne posledice.

Preostaje problem „terminologije“. Meni se čini da jednom kada se prihvati da se dobra koja isporučuju razne zemlje razmenjuju po njihovoj svetskoj vrednosti, postaje neophodno da se odbaci i sam izraz „neravnompravna razmena“ (čije sam korišćenje ja osporio), s obzirom da „neravnompravnosti“ među zemljama proističu iz neravnompravnosti u pogledu količine rada koja se mora utrošiti da bi se dobio isti proizvod u različitim zemljama.

Ono što kažete u pogledu problema tendencije da stopa profita opada, takođe mi se čini sasvim ubedljivim. Ja sam ranije razvio slične poglede, naročito u svom delu *Economie appliquée* (oktobar 1959).“

Veoma je poželjno da se pokloni potrebna pažnja Bettelheimovoj sugestiji o terminologiji. U konačnoj analizi, međunarodna specijalizacija (sama po sebi neravnompravna), koja leži u osnovi neravnompravne razmene, ima svoje korene u nejednakim stopama eksploatacije radne snage u okviru čitavog svetskog sistema. Zbog činjenice da je diskusija započela o pitanju međunarodne trgovine, ona se često našla zaglibljena u pogrešnim debatama (kao onda kada je promet bio apstraktno suprotstavljen proizvodnji); bilo je potrebno određeno vreme da se stigne do ključnog pojma o svetskoj vrednosti i da se otkrije da je eksploatacija radne snage nejednaka. Činjenica da proizvodni procesi postaju sve više svetski rašireni ograničava vrednost analize o međunarodnoj trgovini i čini neophodnim da se ide dalje od ove pojave i da se dođe do srži ovog problema — odnosa eksploatacije na svetskom planu. Bilo bi, prema tome, bolje da se izraz „neravnompravna razmena“ zameni izrazom „neravnompravni uslovi eksploatacije“.

O predmetu uslova eksploatacije, Charles Bettelheim je u drugom delu svog pisma imao da kaže ovo:

„Jedan od problema koji preostaju da se razjasne tiče se stope eksploatacije kojoj su podvrgnuti radnici u perifernim kapitalističkim zemljama. Slažem se s vama da su ovi radnici, kada su zaposleni u preduzećima koja koriste tehnologiju sličnu onoj u industrijalizovanim zemljama, više eksploatisani nego radnici u zemljama centra. Ovo je neoboriva činjenica. S druge strane, u zemljama kao što je Indija (a postoje i druge zemlje sa slič-

nim uslovima), u kojima postoji veliki broj kapitalističkih preduzeća s neefikasnom ili zastarelom opremom, milioni radnika, iako bedno plaćeni, manje su eksploatisani (u naučnom smislu da njihov rad stvara manju stopu viška vrednosti) nego radnici u industrijskim zemljama. Kada je u nekoj datoj zemlji broj radnika koji su zaposleni u takvim preduzećima veći od broja onih koji su zaposleni u „modernim“ preduzećima, prosečna stopa viška vrednosti u toj zemlji je niža nego u industrijalizovanim zemljama. Ovo upravo zbog toga što se proizvod i jednih i drugih prodaje po svetskoj ceni kojom upravljaju uslovi proizvodnje u industrijalizovanim zemljama. Shodno tome (društvena) svetska vrednost koja je rezultat proizvodnje radnika „zaostalih“ kapitalističkih preduzeća u zavisnim zemljama srazmerno je i dalje niža od nadnica koje oni primaju (što je činjenica koja se može proveriti u praksi). To ima za rezultat nižu stopu viška vrednosti i, konačno, podjednako nisku stopu profita (kada najmodernija preduzeća mogu da koriste tehnologiju koja donosi uštede na kapitalu). To je takođe jedan od razloga zašto kapitalisti u zavisnim zemljama izvoze svoj kapital u industrijalizovane zemlje i zašto u nekim područjima perifernog kapitalizma postoji privatna buržoazija koja je spremna da pokrene politiku industrijalizacije, kao što je slučaj u zemljama kao što su Indija i Brazil (to bi trebalo da se odnosi na ono što vi nazivate problemima „mladih centara“).“

U potpunosti se slažem s ovim gledištem. Stopa eksploatacije radne snage sigurno je vrlo nejednaka u različitim granama ili preduzećima na periferiji. Ova nejednakost je izraženija na periferiji nego u centru, zbog toga što centralne formacije imaju tendenciju da se približe čistom kapitalističkom obliku, dok na periferiji one zadržavaju izrazito heterogeni karakter, kao što smo pokazali u delu *Unequal Development*. Uprkos ovim različitostima, jedinstvo ovog sistema izražava se u povećanoj nadmoći svetskih vrednosti i rastućoj potčinjenosti rada kapitalu na nivou ovog sistema u celini, što ima za ishod proširenje sfere formalne potčinjenosti na periferiji.

Mada prosečna stopa eksploatacije na periferiji može biti niža nego u centru, onaj deo kapitala koji dominira sistemom (monopolski kapital koji neposredno ili posredno kontroliše primarne aktivnosti na periferiji

— glavne izvozne grane, moderna industrijska preduzeća, uključujući i ona koja proizvode za lokalno tržište), nesumnjivo izvlače korist, u odnosu na svoje lokalne aktivnosti na periferiji, iz viših stopa eksploatacije. Glavna tendencija svetskog sistema, prema tome, jeste da stope eksploatacije radne snage rastu sve više nejednako. Upravo zbog ovoga je Lenjin (a kasnije i Kinezi) zamenio parolu „Radnici celog sveta, ujedinite se!” parolom „Radnici celog sveta, potlačeni narodi, ujedinite se!” Upravo sa ove prikladne tačke gledišta moramo posmatrati protivrečnosti između razvijenih i nerazvijenih zemalja u odnosu na sveukupnost protivrečnosti koje karakterišu globalnu klasnu borbu.

Vezavši se za određeni pozitivistički pristup, prinuđen da se opredeli za jednu „primarnu promenljivu veličinu”, Braun pridaje nesrazmernu ulogu diskriminatornoj politici imperijalističkih zemalja u međunarodnoj trgovini, zbog toga što kaže da ovakva politika predstavlja sredstvo pomoću kojeg ona nameće nepovoljne međunarodne cene zavisnim zemljama. Braunovim tvrdnjama ne nedostaje snage, ali on ne ide nimalo dalje od toga. Zašto su, u stvari, zavisne zemlje žrtve ovakve politike? Zbog toga, kaže Braun, što su prinuđene da izvoze; dok centar proizvodi sve, periferija se specijalizovala i mora uvoziti kapitalna dobra i tehnologiju koju sama ne proizvodi. Na taj način, problem se sa razmene preneo na međunarodnu specijalizaciju. Ali, ako se ne ide dalje od ovoga i ne naglasi činjenica o nejednakoj eksploataciji, može se dospeti do verovanja da će onda kada se ova diskriminatorna politika napusti, periferija, zahvaljujući svojoj integraciji u svetski sistem, sigurno preći put razvoja koji je sličan razvojnog putu centra. Ovo su nacionalističke iluzije koje daju podstreka drugim iluzijama u razvijenim zemljama — pobožne nade koje se odnose na „harmonično” funkcionisanje svetskog sistema.

Braunove tvrdnje u pogledu periodizacije ovog sistema podjednako su ograničene. On pravi razliku između perioda od 1880. do 1930. godine, koji se odlikovao po izvozu kapitala, i narednog perioda, za koji kaže da je period neravnopravne razmene. U stvari, neravnopravna razmena nastala je onda kada je disparitet u nagrađivanju rada (kod jednake produktivnosti) počeo da poprima sve veći obim, to jest krajem prošlog veka. U centru je porast realnih nadnica doprineo proširenoj reprodukciji, dok je istovremeno stvarao uslove za neravnopravnu razmenu. Sigurno je da je počet-

kom 1914. godine ili najkasnije u 1930. godini, tok izvoza kapitala iz centra na periferiju bio relativno smanjen, ali do toga je došlo upravo zbog određene dinamike nejednakog razvoja zasnovanog na nejednakoj eksploataciji rada koja je bila rezultat ovog izvoza kapitala. U periodu od 1880. do 1930. godine, kapital nije bio preterano veliki u apsolutnom smislu; ali on je ostvarivao znatno viši proizvod na periferiji otvaranjem modernih proizvodnih postrojenja (s visokom produktivnošću), što je intenziviralo eksploataciju radne snage. Ova prekomerna eksploatacija ograničila je mogućnosti dalje proširene akumulacije na periferiji, te je time smanjila mogućnosti za rentabilan izvoz kapitala.

Klasna borba, u svojoj složenosti, ključno je pitanje u svim tim problemima, pa zbog toga samo ako analiziramo njene promenjene uslove možemo doći do ispravne periodizacije ovog sistema. To je razlog zašto promene u globalnim klasnim protivrečnostima i savezima mogu izazivati radikalne promene u međunarodnim tokovima kapitala; zakonima akumulacije, u konačnoj analizi, upravljaju ti klasni odnosi. Odnos između dva sektora u modelu primarne akumulacije nije mehanički, nego se mora posmatrati u smislu dijalektičkog odnosa između objektivnih snaga i subjektivnih snaga. Ovo pitanje ponovo je pokrenuto tokom rasprave o „zrelom” kapitalizmu, „višku kapitala” i oblicima apsorbovanja viška. Ja sam tvrdio da je razvoj parazitskog tercijarnog sektora, zajedno s monopolističkom konkurencijom, onemogućio da se zakoni akumulacije svedu na jedan prosti mehanički dvosektorski model, nego da zahteva uvođenje i trećeg sektora, onog „rasipnog”, kao što su sugerisali Braun i Sweezy. I ovde se ponovo priroda tih preobražaja može shvatiti samo u smislu klasne borbe.

Upravo sam zbog toga predložio, u okviru rasprave o tekućoj krizi kapitalizma, izvesnu „potperiodizaciju”, koja uzima u obzir promene u uslovima klasne borbe (razlikujući, u imperijalističkom periodu, potperiode 1890—1914, 1914—1918, 1948—1967. i period od 1967. godine nadalje). Takođe sam sugerisao nekoliko mogućih perspektiva za budućnost u smislu promena koje u funkcionisanju ovog sistema može izazvati klasna borba. Klasna borba mora se ovde, naravno, podrazumevati u najširem smislu — ona mora uključivati nacionalne i međunarodne klasne saveze. „Petrolejska kriza” potvrdila je naša zapažanja u pogledu rente i pristupa prirodnim izvorima. Upravo na ovim osnovama

ja predočavam mogućnost da razvoj „trećeg sveta” ulazi u jedan novi stadijum i da predstavlja određeno rešenje, između ostalih, za tekuću strukturnu krizu kapitalizma. Rasprava se na taj način postepeno pomerala sa plana pozitivističkog empirizma na plan marksizma, na plan bazične društvene nauke.

Ponovimo još jednom: marksizam nije „ekonomska teorija”. Njegovo područje nije ekonomija, već istorijski materijalizam, to jest društvo u svoj njegovoj skupnosti. Ovo je okvir moje analize svetskog kapitalističkog sistema. Zbog toga sam upravo i smatrao da je neophodno da započnem sa rasvetljavanjem pojmova istorijskog materijalizma (uključujući i takve stvari kao što su oblici proizvodnje, društvene formacije, strukture i artikulacija tih struktura). Zbog toga sam i stavio naglasak na specifičnost odnosa između infrastrukture i superstrukture koja je karakteristična za kapitalistički oblik, bez čega se priroda ekonomske otuđenosti ne može razumeti. O tome sam govorio u *Unequal Development* (str. 24—26): „Pošto se društvo ne može sveći na svoju infrastrukturu, kako se onda definišu odnosi između infrastrukture (ekonomska instanca) i superstrukture (političko-ideološka instanca)? Ti odnosi nisu isti u svim oblicima proizvodnje. Naravno, bez obzira na to kakav oblik proizvodnje može biti, ekonomska instanca je ta koja je u konačnoj analizi odlučujuća, ako prihvatimo činjenicu da materijalni život uslovljava sve druge aspekte društvenog života. Drugim rečima, nivo razvoja proizvodnih snaga, putem određivanja relativnog obima veličine viška, uslovljava nivo civilizacije. Ipak, važno je napraviti razliku između tog određenja u *konačnoj analizi*, i pitanja da li ekonomska ili političko-ideološka instanca dominira u nekom datom slučaju.

U svim pretkapitalističkim oblicima proizvodnje stvaranje i korišćenje viška kristalno su jasni. Proizvođači, dakle, mogu se složiti da se od njih oduzme višak koji oni proizvode, i za kojeg znaju da ga proizvode, samo onda ako su „otučeni” i ako veruju da je takav namet nužan za opstanak društvenog i „prirodnog” poretka. Političko-ideološka instanca na taj način neizbežno poprima religiozni oblik i dominira društvenim životom. Osim toga, ako se u takvom slučaju oduzeti višak ne koristi „ispravno”, to jest ako se ne koristi za održavanje, reprodukciju i razvoj države i civilizacije, ako je „proćerdan” od strane pljačkaških osvajača ili od strane „lošeg kralja”, proizvođači se dižu na bunu

da bi doveli na vlast „pravednu vladu”, pošto su prirodni poredak i božanski zakoni narušeni. Kada održavanje i razvoj ovog društvenog poretka zahteva da posebne društvene grupacije, kao što su građanska ili vojna birokratija ili teokratija u službi državne klase koja propisuje namete, funkcionišu u skladu s potrebama poretka, tada te grupacije zauzimaju ključno mesto u političkoj istoriji datog društva. Empirijski posmatrači ove istorije, koji zamišljaju da ono što oni vide predstavlja proizvod ideološke ili političke borbe, postaju žrtve iste otuđenosti kao i društva koja oni proučavaju.

U kapitalističkom obliku proizvodnje, naprotiv, stvaranje viška dešava se na nejasan, zamagljen način. Kao što je Marx rekao, glavna stvar u *Kapitalu* jeste to što se u njemu prikazuje kako se višak vrednosti preobražava u profit. Uskogrudi „ekonomisti” videli su u ovom preobražaju izvesnu formalnu protivrečnost (navodna protivrečnost između toma I i toma III *Kapitala*). To jednostavno pokazuje da su i oni žrtve ekonomističke otuđenosti. Jer, stvarno dejstvo preobražaja koje prikazuje Marx sastoji se u tome da nestaje preklo profita u višku vrednosti i da se „kapital”, kao društveni odnos, javlja kao „stvar” — sredstva za proizvodnju u kojima je ovaploćena društvena moć. Ova „stvar” je obdarena natprirodnom moći, pošto se pokazuje kao „produktivna”. Izraz „fetišizam”, koji Marx primenjuje na taj proces, u potpunosti odgovara. Na planu svog izgleda, u kapitalističkom obliku proizvodnje, kapital se na taj način javlja kao produktivan, upravo kao i rad. Nadnice izgledaju kao „poštena” nagrada za rad (dok one, u stvari, predstavljaju vrednost radne snage), a profit kao nadoknada za „usluge” koje kapital vrši (rizik, uštede kroz samoodricanje itd). Društvo više ne upravlja evolucijom svog materijalnog života: materijalni život javlja se kao rezultat „zakona” koji njime dominiraju na isti način kao i fizički, prirodni zakoni. „Ekonomske zakone” — ponuda i potražnja u pogledu robnih proizvoda, rada, kapitala, itd. — svedoče o ovoj otuđenosti. Upravo zbog toga se „ekonomska nauka”, pojavljuje kao ideologija — ideologija „univerzalnih harmonija” — svodeći „zakone društva” na status zakona prirode koji su nezavisni od društvene organizacije. Dok se ekonomska instanca skriva u mistifikaciju, politika se demistifikuje: ona više ne poprima oblik religije. Prava religija kapitalističkog društva jeste „ekonomizam” ili, rečeno svakodnevnim rečnikom, obožavanje

novca, kult potrošnje radi same sebe, bez obzira na potrebe. Tu leži celokupna kriza današnje civilizacije, utoliko više što ova ideologija skraćuje vremenske perspektive društva, dovodeći do toga da društvo gubi vidike svoje budućnosti. U isto vreme, politika postaje područje u kome preovlađuje otvoreno naglašavana racionalnost. Društvene grupacije koje obavljaju funkcije na nivou ove instance su, prirodno i očigledno, u službi društva i nikada se ne javljaju kao njegovi gospodari."

Postalo je, prema tome, jasno da je debata o preobražaju, u smislu u kome je pitanje i postavljeno, bila jedna pogrešna debata.

Marksistička kritika nije kritika jednog ekonomiste (Marxa) i drugih ekonomista po ugledu na njega. Tri citata iz Benettijevoeg rada predstavljaju polaznu tačku za kritiku Sraffe: „Postavka da, za Marxa, odnose razmene neposredno određuju vrednosti roba, nije uopšte opravdana. U stvari, vrednost se ne može izraziti kao količina rada, zbog toga što je predmet razmene roba a ne rad. Otuda bi se reklo da pojmu vrednosti, koja se definiše kao jedna „apsolutna“ veličina, protivreči i sam izraz „relativna“ veličina. Ta protivrečnost ponovo se javlja na nivou merenja: vrednost se meri količinom nerobne supstance (apstraktnog rada), razmenska vrednost se meri količinom robe. Prema tome, odnos između te dve kategorije — vrednosti i razmenske vrednosti (ili oblika vrednosti) ne predstavlja odnos u kome se jedna kategorija kvalitativno određuje drugom, nego je to protivrečan odnos. Ova protivrečnost je polazište za marksističku analizu novca" (str. 132, moj prevod).

„Analiza razvijena u ovom poglavlju pokazala je da višak vrednosti predstavlja kapitalistički oblik viška rada. Prema tome, profit (a takođe i drugi oblici kapitalističkog viška proizvoda) jeste izraz viška vrednosti i može poticati samo iz eksploatacije radnika. Međutim, videli smo takođe da se odnos između profita i viška vrednosti ne može prikazati u smislu preobražaja vrednosti u cene. Ovo kao da je izvesna ispravna teza potkrepljena sumnjivim argumentima. Razlog za to leži u činjenici da marksističke kategorije vrednosti i viška vrednosti imaju ne samo pozitivan smisao (kao i kategorije političke ekonomije), već i kritički smisao. S jedne strane, kao što smo videli, one omogućavaju da se iznesu na videlo protivrečnosti kapitalističkog oblika proizvodnje, a time takođe i epistemološka ograniče-

nja ekonomskih kategorija i osnova buržoaske ideologije. S druge strane, one nam takođe omogućavaju da shvatimo funkcionisanje kapitalizma i njegovu reprodukciju. Zbog tog svog osobenog statusa, ove kategorije ne mogu se spajati s ekonomskim kategorijama u jednom pozitivističkom modelu kao što je ekonomski model. Ograničenja sheme preobražaja, prema tome, izražavaju ograničenja izvesnih tumačenja marksizma isto koliko i ograničenja same političke ekonomije. (Ono što je potrebno jeste takvo istraživanje koje može razraditi postavku o proizvodnim cenama — što je već inicirao Marx — u smislu fundamentalnih kategorija vrednosti i viška vrednosti.)" (str. 151, moj prevod)

„U kapitalističkom obliku proizvodnje razmenski odnosi robnih proizvoda razlikuju se od odnosa koji su određeni količinama uloženog rada. Otuda razmenska vrednost radne snage ne odgovara neophodnoj količini, a razmenska vrednost viška proizvoda ne odgovara količini viška rada. Iz toga se izvlači zaključak da postavka o višku vrednosti nije relevantna za objašnjenje profita. Imajući u vidu ono što smo rekli u tri poslednja poglavlja, nije teško odgovoriti na ovu primedbu. Pitanje se sastoji u poreklu profita. Znamo da se odnosi razmene razlikuju od odnosa koje određuju količine uloženog rada srazmerno raspodeli profita u skladu s jedinstvenom stopom profita. Međutim, bez obzira na to kakvo je pravilo raspodele profita, modalitet raspodele ne može izmeniti prirodu i poreklo profita. On može samo da promeni njegovu veličinu srazmerno efektu koji taj modalitet raspodele ima na relativne cene. Ovaj argument je dovoljan, ali možemo ići čak i dalje od toga. Znamo da odstupanja između cena i vrednosti proističu iz postojanja profita. Očigledno je da ne možemo objasniti postojanje profita utvrđivanjem postavke o efektima profita. Takav postupak imao bi za rezultat izvesno rasuđivanje koje se vrti u krug, pošto uzima za dato ono što, u stvari, mora da objasni" (str. 152, moj prevod).

Ova kritika Sraffe biće potpuno tuđa onima koji dozvoljavaju sebi da budu privrženi sektorisanju akademskih disciplina, što je apsolutno strano marksizmu. Odsustvo filozofije objašnjava zašto „marksistička ekonomija“ ima tako veliku privlačnost za Anglo-Amerikance, za koje je podjednako ubedljiva i Sraffina izvanredna empirijska analiza. To je u oštroj suprotnosti s

istorijom marksističkih rasprava o ovom pitanju, prvo u Nemačkoj u 1920-im godinama i 1930-im godinama, a onda u Italiji i Francuskoj.

(Samir Amin, "International Trade and Imperialism", *Imperialism and Unequal Development*, London, 1977, gl. 6, str. 117--136)

Preveo Teodor Olič

Ranjit Sau

## NEJEDNAKA RAZMENA

Kapitalizam mora biti sistem rasprostranjen širom sveta. Njegova osnovna akumulacija potiče iz kolonija i polukolonija; njegova rastuća reprodukcija, zatim, traži tržišta na celoj zemljinoj kugli. I na kraju, u eri monopolskog kapitalizma, kao što ćemo dalje videti, potrebno mu je takođe i smetlište, na kome će se otarasiti zastarelih tehnologija.

U kontekstu isključivo evropskih zemalja, Marx je primetio da: »Zemlja koja je industrijski razvijenija pokazuje manje razvijenoj zemlji samo sliku njene sopstvene budućnosti«.<sup>1</sup> Na drugom mestu je tačno predviđeo budućnost tri druga kontinenta, o čemu svedoči sledeća izjava: »Stvara se nova internacionalna podela rada koja odgovara glavnim sedištima mašinske proizvodnje i koja jedan deo Zemljine kugle pretvara u polje prvenstveno poljoprivredne proizvodnje za drugi deo, koji je polje pretežno industrijske proizvodnje«.<sup>2</sup> U periodu industrijske revolucije osamnaestog i devetnaestog veka, zaista je došlo do međunarodne specijalizacije na industrijske i poljoprivredne zemlje; svet se razdvojio na dve oblasti<sup>3</sup> — jednu, industrijsku tj. »gradsku«<sup>4</sup> i, drugu, poljoprivrednu, tj. »seosku«<sup>4</sup> Zasnivajući se na takvoj međunarodnoj podeli rada zapečaćena je sudbina zemalja Azije, Afrike i Latinske Amerike. »Svaka razvi-

<sup>1</sup> K. Marx, *Kapital*, 1, Prosveta, Beograd, 1977, str. 8.

<sup>2</sup> K. Marx, *naved. delo*, str. 400.

<sup>3</sup> Amin (1974), str. 40—1.

<sup>4</sup> Bukharin (1973), str. 21.

jena podela rada dobijena posredstvom robne razmene, ima za osnovu razdvajanje između grada i sela. Može se reći da se čitava ekonomska istorija društva svodi na kretanje ove suprotnosti...<sup>5</sup> To je takođe slučaj i sa svetskim kapitalizmom.

### Vekovna pljačka

Proces kolonizacije indijske privrede od strane britanskog imperijalizma predstavlja dramatičan primer antiteze između grada i sela u svetskim razmerama. Ovde je prva kapitalistička snaga stvarala i preobražavala najveću koloniju na svetu.<sup>6</sup> Postoje dve bitne koordinate oko kojih se proces razvijao. Prva je način proizvodnje u Indiji, naročito sistem izvlačenja viška, ili, jednom rečju, eksploatacija; druga je priroda britanskog imperijalizma koji je i sâm podležan evoluciji pod uticajem industrijske revolucije. U ovom smislu, antiteza kolonija — metropola je u toku dva veka, od 1757. do 1947. godine, prošla kroz četiri različite faze a svaka je faza obuhvatala oko pola veka.

Pre svega je način izvlačenja viškova zadobio oblik nameta na zemljišni prihod od strane pobednika — Istočnoindijske kompanije, koja je »u svojoj pobedi našla sreću o kojoj svaki trgovac sanja — da može da kupuje a da ne mora da plati i da ipak može da preproda po punoj ceni«.<sup>7</sup> Tako je celokupan zemljišni prihod predstavljao bruto dobit, od koje je trebalo odbiti potrebne rashode za održavanje vlade i vojske, zakona i reda, cenu održavanja postojećeg sistema eksploatacije, da bi se došlo do čiste dobiti. Ova su sredstva sada ulagana u kupovinu indijske robe, uz punu primenu pobedničke moći; roba je dalje prodavana na tržištima širom sveta, uz veću dobit. Indijski se »danak« (reč koja se u to vreme slobodno upotrebljavala za zemljišni prihod) na ovaj način više puta uvećavao, pre nego što bi dospelo do Engleske. Ovaj je odliv dobara poremetio način trgovanja u Indiji i osakatio njenu privredu. Izračunat na osnovu troškova u Indiji, danak zadobijen od 1783—84 do 1792—93, iznosio je čak i 9 procenata GNP (bruto nacionalnog proizvoda) *per annum*.<sup>8</sup> Ovde se, radi poređenja, može primetiti da u to vreme u Britaniji ukupna

<sup>5</sup> K. Marx, *naved. delo*, str. 314.

<sup>6</sup> Ovaj deo se uglavnom oslanja na jedan izvanredan rad, Habib (1975)

<sup>7</sup> *Isto*, str. 25.

<sup>8</sup> *Isto*, str. 28.

stopa obrazovanja kapitala verovatno nije iznosila više od 7 procenata od ukupnog nacionalnog dohotka. Uzevši da je indijski danak iznosio oko 4,7 miliona funti po prodajnim cenama, on je, 1801. dostizao preko 2 procenta ukupnog britanskog dohotka. Na ovom kritičnom stupnju industrijske revolucije, Indija je pružala Britaniji sredstva koja su iznosila gotovo 30 procenata njene ukupne nacionalne uštedevine, pretvorene u kapital. Produžavanje primarne akumulacije iz Indije je, na taj način, odigralo vitalnu ulogu u razvoju kapitalizma u Britaniji.

Kako je prenos dobara zadobio oblik robnog izvoza iz Istočne Indije, došlo je do korenitog poremećaja indijskog načina trgovanja. Ranije je glavni izvoz iz Bengala transportovan prema zapadu: veliki deo muslina i trećina svile. Krupni trgovci svilom iz Gudjarata, obogatili su se uvozom svile iz Bengala. Sada je većina sirove svile, pamuka i svilenih prerađevina iz Bengala bila izvožena u Evropu kao danak, remeteći na taj način unutarnju trgovinu Indije i onemogućavajući ulaganja domaćeg trgovačkog kapitala, koji je bio prinuđen da traži izlaz u zadobijanju zemljišnih poseda.

Britanska kolonijalna politika je pretrpela izmenu prvom polovinom devetnaestog veka. Cilj više nije bio zadobijanje indijske robe, već indijskog tržišta. Godine 1800. Engleska je bila na pragu osvajanja pamučne tekstilne industrije pomoću mašina. Tokom sledećih tri deset godina, sve šira upotreba mašina u većini drugih sektora bila je sve potpunija, a do kulminacije je došlo izgradnjom železnice 1830-ih i 1860-ih. Potreban se kapital nije mogao ostvarivati u potpunosti iz unutrašnjih izvora; zbog toga je potreba za produženom primarnom akumulacijom bila još veća. Danak se nije mogao umanjiti. Istovremeno se, međutim, moralo pronaći tržište za britansku industriju koja se sve više razvijala. Pamučna tekstilna industrija Lankašajra, nadmašila je indijske tkanine na svetskom tržištu; ne zadovoljivši se ni ovim, ona je osvojila i indijsko domaće tržište. Slične su potrebe upravljale i drugim novim industrijama, čija se produkcija sve više širila.

Ubiranje danka i osvajanje indijskog tržišta bile su odlike ekonomskog ugrožavanja Indije i obeležavale su drugi stupanj britanskog kolonijalizma u toj zemlji, nastalog zbog napretka industrijalizacije u Engleskoj i *deindustrijalizacije* u Indiji. Ovaj dvostruki napad je patio od sopstvenih protivrečnosti. Težak teret danka na zemlju pauperizovao je poljoprivredni proletarijat, osi-

romašio seljake i ogoleo *zamindre*. Efektivna se potražnja za britanskom industrijskom robom proporcionalno umanjila. U međuvremenu su industrije u Indiji podlegle oštroj konkurenciji britanskih industrijskih proizvoda; deindustrijalizacija koja je usledila ozbiljno je poremetila čitav mehanizam prenošenja dobara iz Indije u Britaniju, ugrožavajući tako način eksploatacije kroz danak. Do sada je realizacija danka iz Indije imala oblik izvoza indijskih proizvoda; sada je, međutim, ovaj izvoz bio veoma ograničen nestajanjem indijske industrije. Godine 1830. problem je postao akutan, a onda je rešenje nađeno u opijumu. Pokrenut je trougaoni industrijski aranžman. Opijum je bio uvožen iz Indije u Kinu, a iz Kine su, za uzvrat, čaj i svila bili slati u Englesku. Godine 1855. je indijska trgovina opijumom dostigla 6,23 miliona funti, što je isplaćivalo tri četvrtine uvoza čaja i svile od 8,50 miliona funti iz Kine u Englesku.<sup>9</sup> Dominacija Kinom je tako postala neophodna za ekonomsku eksploataciju Indije.

Oko sredine devetnaestog veka okrenuta je nova stranica istorije britanskog imperijalizma u Indiji, beležeći puni procvat britanskog imperijalizma. Pošto je postignuta potpuna pobeda mašina u svim granama domaće privrede, britanski kapital je počeo da se preliva u Indiju. Britanska »neto inostrana ulaganja«, koja su 1860-ih već dostizala 42 procenta neto domaćeg kapitala, dostigla su 48,5 procenata tokom 1870-ih i 80 procenata tokom 1880-ih godina; zatim, posle perioda zatišja, u toku sledeće jedne i po decenije, dostignut je vrhunac od 114 procenata u vremenu od 1905—1914. godine. Tako je britanski kapitalizam postepeno pretvoren u monopolski kapitalizam. Postojao je, izgleda, delimičan povratni tok dobara, koja su se tako dugo kretala u samo jednom pravcu. Obrnuti tok je, naravno, bio samo površan: taj kapital koji je tekao natrag u Britaniju poredio se s obimom danka iz Indije.

Dužina železničke pruge u Indiji je 1871. iznosila približno 5 000 milja; u toku deset godina ona se udvostručila; zatim se, u toku sledeće jedne i po decenije, ponovo udvostručila i dostigla 20 000 milja. Indija, možda najsiromašnija zemlja na svetu, mogla je tada da se poredi s najbogatijima po dužini železničke pruge. Sada kada su železničke pruge prosecale Indijski potkontinent, počele su da se uvoze veće količine težih proizvoda britanske industrije, kao što su metalni proizvodi

<sup>9</sup> Isto, str. 40.

(hardver, stoni pribor itd.) mašine i alati. Železnica nije samo jednostavno olakšala uvoz pružajući jeftini prevoz; pošto količina nije više predstavljala prepreku, železnički transport je takođe omogućio izvoz takve robe kao što su žitarice, sirovi pamuk, uljana zrna, čaj, juta i koža. Proces deindustrijalizacije Indije je 1880-ih bio više-manje potpuno završen; tada je započet proces *kolonijalne* komercijalizacije poljoprivrede — kolonijalne, jer je bio usmeren za potrebe fabrika u Britaniji. Postojala je dvostruka izmena u indijskoj poljoprivredi u pogledu proizvodnje sirovina za Englesku: prva promena je bila u tome što su površine namenjene žitaricama za ishranu zasejavane usevima koji ne služe ishrani, a zatim još jedna izmena — na površinama ranije zasejanim žitaricama sejali su se usevi za izvoz.

U međuvremenu su, 1858. godine, dominirajući interesi britanske industrije doveli do ukidanja vladavine Istočnoindijske kompanije u Indiji i na njeno mesto uveli neposrednu vladavinu Krune. U novom režimu je umesto na ubiranje danka kroz zemljišni prihod, naglasak stavljen na eksploataciju Indije kao tržišta i izvora sirovina. Tokom druge polovine devetnaestog veka stvoren je moderan indijski zemljoposjednik i sklopljen je savez između njega i imperijalizma.

Imperijalizam je, međutim, takođe doprineo stvaranju druge dve klase, novorođene buržoazije i industrijskog proletarijata. Nepomirljive suprotnosti koje su iskrse između imperijalizma i njegovog mlađeg saveznika, zemljoposjednika, s jedne strane i većine indijskog naroda, uključujući buržoaziju, radničku klasu i seljaštvo, s druge strane, zasejale su seme borbe za nacionalno oslobođenje. Ovo je bila četvrta i poslednja faza britanskog imperijalizma u Indiji, koja se poklapa s periodom od 1900. do 1947. godine.<sup>10</sup>

Tokovi imperijalističke eksploatacije u drugim delovima Azije, Afrike i Latinske Amerike nisu bili potpuno isti kao u Indiji. Afrika je bila primorana da isporučuje ljudska bića kao robove metropoli imperijalizma; u Latinskoj Americi su pljačkani plemeniti metali, minerali i poljoprivredne sirovine. Uprkos razlikama u raznim vremenima i na raznim kontinentima, jedno je sigurno: *ukoliko je postojala neka razmena dobara između periferije i centra svetskog kapitalizma u toku četiri veka, ta je razmena uvek bila nejednaka, na štetu pe-*

<sup>10</sup> Bagchi (1972)

riferije.<sup>11</sup> Kratak pregled indijske istorije pod britanskim imperijalizmom, razjašnjava ovo u potpunosti. Nejednaka razmena zaista ima svoju istoriju. Pitamo se sada — kako je ovo moglo da traje tako dugo, na tako širokom prostranstvu, u tako velikom obimu!

Zemlje »trećeg sveta« su veoma bogate u prirodnim i ljudskim resursima. Pa ipak su one siromašne; jasno je da to nije zbog toga što ih je priroda proklela, jer ne oskudevaju u prirodnim bogatstvima, a najmanje u sirovinama za tešku industriju. One su siromašne delom zbog toga što imperijalizam pljačka još uvek, kao što je bilo u prošlosti, njihova prirodna bogatstva, za potrebe svoje sopstvene industrijalizacije, a na štetu onih zemalja iz kojih ta bogatstva ističu u sirovom stanju.<sup>12</sup> Što se tiče ljudskih resursa, polovina čovečanstva živi u »trećem svetu«. Mada su ova osnovna bogatstva veoma značajna, ona sve više blede u poređenju s razlikama koje nastaju kao posledica neravnomernog razvoja produktivnih snaga u različitim zemljama. Nejednaki razvoj produktivnih snaga stvara različite ekonomske tipove i različite oblasti proizvodnje, što povećava postojeću međunarodnu podelu rada.<sup>13</sup> Od industrijske revolucije u osamnaestom i devetnaestom veku, kada je svet podeljen na »grad« i »selo«, taj proces je bio jedinstven, sa svim svojim promenama i kontinuitetom.

Naći na koji su imperijalisti pljačkali mineralne resurse »trećeg sveta« je isuviše često bio neposredan, sirov i providan. Možda je lakše bivšim kolonijama i polukolonijama koje su stekle novu nezavisnost, da identifikuju i zaustave takav način pljačke, pod uslovom da one to žele. Mehanizam kapitalista u eksploataciji ljudskih resursa »trećeg sveta«, međutim, bio je kamufliran, a sad je vrlo suptilan. Nejednaka razmena je glavna komponenta ovog mehanizma koji ne deluje u vakuumu, već u medijumu saradnje među klasama, o čemu će dalje biti reči. Zbog suptilnosti i isprepletanosti ovog procesa, podjednako je teško raspoznati ovaj fenomen, odrediti njegovu rasprostranjenost i izdvojiti ga radi eliminisanja.

<sup>11</sup> „Pod merkantilizmom karakterističan oblik kolonijalne eksploatacije bio je kroz takav vid trgovine u kome su cene proizvoda koji su se izvozili u kolonije održavale na visini veštačkim putem, poglavito posredovanjem države, dok su se cene proizvoda uvoženih iz kolonija snižavale.“ (Kemp (1976) str. 121). Vidi i Owen i Sutcliffe (1972), str. 181.

<sup>12</sup> Jalée (1968), str. 19.

<sup>13</sup> Bukharin (1973), str. 20.

## Pipci imperijalizma

Tri kontinenta — Latinska Amerika, Azija i Afrika, bila su redom uvučena u svetski kapitalistički sistem. Različite su zemlje, s njihovim odgovarajućim bogatim resursima, u različitim vremenima, padale u mrežu. Usled toga postoji izvesno razilaženje u njihovom iskustvu u odnosu na svetski kapitalizam. Pa ipak, njihova ukupna istorija kao kolonija ili polukolonija, mora da nosi neka zajednička obeležja u pogledu uticaja koji je imperijalizam na njih imao. Indija predstavlja dobar primer za to.

Prvo se svake godine odliva veliki deo prihoda iz kolonije na ime danki, profita, dažbina itd. Na prekretnici osamnaestog veka, taj je odliv iznosio do 9 procenata GNP u Indiji, dok je, radi poređenja, približno u to vreme, stopa rasta kapitala iznosila, na primer, 7 procenata nacionalnog dohotka u Britaniji. Drugo, pomenuti odliv zadobija, u stvari, oblik robnog izvoza. U okvirima fizičkih mogućnosti, uz podršku vojne sile imperijalizma ili bez nje, roba koju će jedna kolonija izvoziti, određuje se prema zahtevima glavnog štaba imperijalizma. Poljoprivreda i industrija kolonije su, zbog toga, potčinjene fabrikama i potrošačima u metropoli. Treće, imperijalizam pljačka mineralne resurse i druge sirovine kolonije, ne dozvoljavajući joj da se njima u potpunosti koristi. Ovo oduzima materijalnu osnovu na kojoj su se mogle razviti prerađivačka, hemijska i mašinska industrija u koloniji. Četvrto, pošto je kolonijalno tržište preplavljeno prerađivačkim proizvodima metropole, vrlo često, uz pomoć vojne sile imperijalizma, kao što je to bio slučaj sa tekstilom u Indiji, dolazi do raspadanja industrijske strukture u samoj koloniji; ona se sada reorganizuje samo u cilju dopunjavanja industrije metropolskog centra svetskog kapitalizma. Peto, pošto kolonija predstavlja prisilno tržište za prerađivačke proizvode iz metropole, tehnološku bazu njenih industrija mora da diktira industrija metropole, bez obzira na lokalne uslove.

Ovom spisku se, naravno, mora dodati i uticaj imperijalizma na klasne odnose u »trećem svetu«. Pošto će ovo biti glavna tema naših daljih analiza, za sada ćemo je zapostaviti. Posmatrajući pet tačaka uticaja imperijalizma o kojima je ovde bilo reči, a koje su iznete radi uspostavljanja iskustava od opšteg istorijskog značaja, pada u oči činjenica da su ta zapažanja i danas aktuelna. Ovo ne znači da se istorija mehanički ponav-



lja, ili da se ne kreće unapred. To samo znači da je »treći svet«, uprkos promenama u obliku i modalitetu imperijalističke eksploatacije, još uvek polukolonija metropolskog centra svetskog kapitalizma. U poslednje vreme, kapitalizam primenjuje nove oblike eksploatacije. Stvarni rezultat je, za »treći svet«, još uvek potpuno isti. Odnosi kolonija — metropola, ili, ako hoćete, centar — periferija, grupišu se sada oko sledeće četiri osovine.

Prvo, tok kapitala. Lenjin je smatrao da je izvoz kapitala u kolonije bio jedna od glavnih karakteristika modernog imperijalizma. Sve do 1914. godine, Britanija je bila najveći inostrani investitor. Od 1946. na vrhu su SAD, sa 60 procenata svih inostranih direktnih ulaganja u svetu. Priroda ulaganja se, međutim, u međuvremenu izmenila. Nekada je tok kapitala prvenstveno imao oblik *portfolio* investicija, tj. kupovine akcija u stranim kompanijama. S pojavom transnacionalnih korporacija, osnivanje prekomorskih filijala je takođe postalo veoma značajno. Međutim, odliv nameta, profita, dividendi itd. iz »trećeg sveta«, svakako umanjuje obim priliva kapitala u njega. Tako je čist priliv negativan sa stanovišta »trećeg sveta«. Strani kapital u »trećem svetu« je način za prenošenje viškova u metropolski centar.<sup>14</sup>

Drugo, transnacionalna proizvodnja, poslovne transakcije na međunarodnom planu, vode poreklo još iz srednjeg veka, kada se bankarstvo vodilo na međunarodnim linijama. Trgovanje širom sveta bilo je odavno poznato; Istočnoindijska kompanija iz Britanije predstavlja najbolji primer. U devetnaestom veku, kompanije nekih zemalja, naime Britanije i SAD, eksploatisale su sirovine i prirodne resurse Azije, Afrike i Latinske Amerike u velikom obimu. Počev od oko 1860. godine pa nadalje, prerađivačke kompanije su počele da podižu proizvodna postrojenja van granica svojih sopstvenih zemalja, a 1914. godine su mnoge od današnjih gigantskih transnacionalnih korporacija već operisale u nekoliko zemalja. Poslednjih dvadeset pet godina došlo je, međutim, do osnovnih izmena uslova: najizrazitija karakteristika moderne transnacionalne kompanije je njeno centralizovano upravljanje. Ogranci kompanija više ne predstavljaju odvojena preduzeća koja stoje na sopstvenim nogama. Sva su delovanja transnacionalne kompanije, i njenih ogranaka, potčinjena centralnoj upravi,

<sup>14</sup> Baran-Sweezy (1966), str. 113.

s izuzetnom ravnodušnošću prema interesima zemlje domaćina.<sup>15</sup>

Treće, tokovi tehnologije. U toku poslednje četvrtine stoleća, došlo je do naglog ubrzanja razvoja tehnologije u naprednim kapitalističkim zemljama. Zemljama »trećeg sveta« je, s druge strane, potrebna moderna tehnologija. Tako je došlo do podudaranja u »potrebama«, što je prouzrokovalo značajan obim međunarodnih tokova tehnologije. U jednom drugom poglavlju će o ovome više biti reči.

Na kraju, trgovina. Trgovina robom zaista posreduje između sva tri navedena faktora — kretanja kapitala, međunarodne proizvodnje i transfera tehnologije. Pored toga što predstavlja posrednika između ova tri faktora, trgovina takođe poseduje sopstveni identitet i, kao razmena dobara i usluga, nezavisna je od svih njih. Ovo samo potvrđuje prevashodan značaj trgovine, kao najbitnije osovine u dinamici odnosa između centra i periferije.

Imperijalistički ciljevi se u sva četiri vida kolonijalne eksploatacije — strani kapital, transnacionalna proizvodnja, transfer tehnologije i trgovina — posebno posmatrani, donekle sukobljavaju, mada su njihove osnovne postavke komplementarne. Ovde možemo ukrajno dotaći ove dijalektičke suprotnosti među njima. Ukoliko je prilično veliki deo viškova iz jedne polukolonije prebačen pomoću ovih mehanizama u centar metropole, pa je na taj način zaostao i njen razvoj, smanjene su i njene mogućnosti kao tržišta za robu iz centra; isto se dešava i prilikom isporuke zastarelih postrojenja i opreme iz metropole. Bilo bi netačno reći da je s imperijalističkog stanovišta nemoguća industrijalizacija u »trećem svetu«; ili da njegova privreda treba da stagnira, ili da se čak vraća unatrag. Jer je u interesu imperijalizma da u polukoloniji dođe do privrednog razvoja posebne prirode, kako bi se apsorbovala odbačena roba, uključujući postrojenja i opremu. Trgovina tamo ima centralnu ulogu u celokupnom sklopu povezanosti između centra i periferije; kao što je ranije rečeno, druga tri vida imperijalističke eksploatacije ne samo da deluju kroz mehanizam međunarodne trgovine, već određuju i njene osnovne smernice. U ovom se poglavlju isključivo bavimo trgovinom kao takvom; razmotrićemo redom sve one faktore koji na nju utiču. Istorija ukazuje na to da je trgovina između centra i periferije u prošlosti

<sup>15</sup> Tugendhat (1971), str. 31—3.

uvek bila zasnovana na nejednakoj razmeni; može se tvrditi da će tako biti i u budućnosti. Razmotrimo zašto. Pre toga, potrebno nam je da znamo obim i sadržaj razmene između centra metropole i periferije.

### Trgovina i proizvodnja

Pre svega, možemo zabeležiti da je trgovina u dva pravca između centra metropole i spoljne periferije, 1964. godine, iznosila 52 milijarde dolara.<sup>16</sup> S druge strane je, 1962. godine, ukupan dugoročni kapital, uključujući zvanične priloge, privatna ulaganja i kredite takvih tela kao što je Međunarodna banka za obnovu i razvoj, koja je prodrla u »treći svet«, iznosio 5,9 milijardi dolara.<sup>17</sup> Pretpostavimo sada, da bismo shvatili kvantitativni značaj nejednake razmene, da precenjivanje uvoza i potcenjivanje izvoza iz »trećeg sveta« iznosi 10 procenata. Ako je tako, višak koji su zadobile razvijene kapitalističke zemlje samo ovom metodom, iznosio je 5,2 milijarde dolara 1964. godine, što predstavlja preko 80 procenata od priliva dugoročnog kapitala u »treći svet« u toku 1962. godine. U slučaju da margina, nastala zbog nejednake razmene, iznosi 20 procenata, višak koji na taj način izvlači centar metropole iz spoljne periferije, daleko prevazilazi dugoročni kapital koji je u nju uložio. Postoje li neki empirijski indikatori mogućih srazmera margine?<sup>18</sup> U slučaju kolumbijske farmakološke industrije, na primer, izmereno prosečno precenjivanje proiz-

<sup>16</sup> Jalée (1968), str. 29; vidi i Amin (1974), tom 1, str. 67.

<sup>17</sup> Jalée, (1968), str. 58.

<sup>18</sup> Prema Aminovoj oceni je iznos vrednosti, prenet iz „trećeg sveta“ u razvijene zemlje putem nejednake razmene u toku 1966. godine, iznosio oko 26 milijardi dolara, što je negde oko četiri puta više od ukupnog dugoročnog kapitala, uključujući zvanične doprinose, privatna ulaganja i kredite koje su davala takva tela kao što su IBRD (Međunarodna banka za obnovu i razvoj) koja je te godine prodrla u „treći svet“. Aminova računica je sledeća. Vrednost ukupnog izvoza iz nerazvijenih zemalja u 1966. ocenjena je na svetskom tržištu na oko 35.000 miliona dolara. Od ovoga, super moderni petrolej, rudarstvo i plantaže, čine 75 procenata, ili 26 milijardi dolara. Da su ovi isti proizvodi bili proizvedeni u razvijenim zemljama istim metodama, pa prema tome, istom produktivnošću, (pri profitu od 15 procenata od uloženog kapitala, amortizaciji za sedam godina, koeficijentom kapitala od 3,5, i 100 procentnom stopom viška vrednosti), vrednosna cena ovih proizvoda bi bila veća za 8 milijardi dolara. Preostali izvoz iz nerazvijenih zemalja, koji se ocenjuje na 9 milijardi dolara (razlika između ukupnih

voda uvezenih preko inostranih filijala, iznosilo je 155 procenata, dok je kod domaćih firmi bilo samo 19 procenata, krajem šezdesetih godina. Čile je, kao i Peru, pretrpeo precenjivanje u okviru farmakološke industrije, koje je, u izvesnim slučajevima, prelazilo 300 procenata. Isti je slučaj bio i s elektronskom industrijom u Kolumbiji i Ekvadoru. Štaviše, hemijska industrija i industrija gume u Kolumbiji, zabeležile su izmeren prosek precenjivanja u uvozu inostranih filijala i do 40 procenata, a 20—25 procenata za svaki posebno.<sup>19</sup> Srazmere tako dobijenih viškova su bile tolike da je u izvesnim slučajevima ukupan iznos stranih firmi koje su radile u jednoj zemlji »trećeg sveta«, dostizao broj koji je bio šest puta veći od dažbina i dvadeset puta veći od profita.<sup>20</sup> Precenjivanje uvoza u »treći svet« i potcenjivanje njegovog izvoza, prema tome, predstavlja način za izvršenje transfera velikog viška iz »trećeg sveta«. Ovde je pretežna svetska cena uzeta kao merilo za određivanje stepena precenjivanja i potcenjivanja. Samo tržište kapitalističkog sveta je godinama stvaralo predrasude protiv slabijeg »trećeg sveta«. I ukoliko se te ukorenjene predrasude zadrže, kvantum transfera viškova kroz nejednaku razmenu će se verovatno povećavati.

Trgovinske veze između spoljne periferije svetskog kapitalizma i centara metropole, iznete su u tabeli 3.

35 milijardi dolara i 26 milijardi iz „modernog“ sektora), bio bi procenjen na 23 milijarde dolara, što je za 14 milijardi više nego što mu propisuje svetsko tržište, s razlikom u nadnicama od 20 prema 1 i razlikom u produktivnosti od najviše 2 prema 1, kada bi bile primenjene, ili kada bi se mogle primeniti metode metropole. Dva manjka koja nerazvijene zemlje dobijaju za vrednost svojih proizvoda, sabrana, iznose:  $8 + 14 = 22$  milijarde dolara. Ovo predstavlja iznos vrednosti koji se izvlači iz nerazvijenih zemalja kroz mehanizam nejednake razmene. Treba primetiti da je ovaj iznos od 22 milijarde dolara ekvivalentan samo 1,5 procenata neto domaće proizvodnje u razvijenim zemljama, ali da predstavlja gotovo 15 procenata proizvodnje nerazvijenih, ili da je gotovo jednak njihovom bruto ulaganja (pa, prema tome, znatno veći od njihovog neto ulaganja). Ove kalkulacije Amina citirane su kod Franka (1976). Ovde „razvijene zemlje“ podrazumevaju sve zemlje izvan „trećeg sveta“.

<sup>19</sup> Vaitsos (1971), str. 211—13. Precenjivanje je definisano u odnosu na cene koje preovlađuju na različitim svetskim tržištima.

<sup>20</sup> Isto, str. 211.

Tabela 3

Obim i pravac svetskog izvoza, 1964. godine

	Ukupan izvoz (u milionima dolara) sa procentima u zagradi	Razvijene kapitalističke zemlje	Izvoz u	
			Socijalističke zemlje	„Treći svet“
1. Centar: razvijene kapitalističke zemlje	116,015 (68)	74	4	22
2. Socijalističke zemlje	20,222 (12)	20	65	15
3. Periferija: „treći svet“	34,725 (20)	74	6	20
Ukupno	170,962 (100)	67	12	21

Izvor: Jalée (1968), str. 29.

Godine 1964. je izvoz »trećeg sveta« iznosio oko 35 milijardi dolara, od kojih su tri četvrtine odlazile u razvijene kapitalističke zemlje, a samo jedna petina u sopsstvene zemlje. Razvijene kapitalističke zemlje su, kao grupa, učinile tačno suprotno: tri četvrtine njihovog izvoza je ostalo unutar grupe, a jedna petina je isporučena »trećem svetu«. Ovo daje sliku o nejednakim snagama dveju grupa zemalja u oblasti međunarodne trgovine. Što se tiče sastava izvoza iz »trećeg sveta«, hrana predstavlja 30 procenata, sirovine poljoprivrednog i mineralnog porekla 30 procenata, goriva 25 procenata, osnovnih metala 5 procenata, a prerađivačkih mašina i razne robe 10 procenata. Međutim, oko 60 procenata uvoza iz razvijenih kapitalističkih zemalja predstavljaju mašine i proizvodi prerade.<sup>21</sup> Naravno, »treći svet« isporučuje sirovine za ovu industrijsku robu. U pogledu ukupnog uvoza razvijenih kapitalističkih zemalja, »treći svet«,

<sup>21</sup> Jalée (1968), str. 34; Amin (1974), str. 69, daje gotovo iste brojke kao što je bio prosek 1960—5.

kao izvor snabdevanja, isporučuje 92,7 procenata sirove nafte, 86,8 procenata boksita, 85,5 procenata kalaja, 74,1 procenata mangana, 64,5 procenata fosfata, 57,8 procenata bakra itd.<sup>22</sup> Sirovine i prehrambeni proizvodi poljoprivrednog porekla, takođe predstavljaju oblast u kojoj je »treći svet« i dalje primarni izvor snabdevanja za centar metropole svetskog kapitalizma. Nekih 98 procenata kafe, jute i kopra, između 90 i 95 procenata čaja i kikirikija, preko 75 procenata šećera i gume koji se uvoze u ove razvijene zemlje, potiče iz »trećeg sveta«.<sup>23</sup>

Osim obima, sastava i pravca izvoza »trećeg sveta«, vrlo je uočljiv uticaj, koji on izgleda da vrši na vid proizvodnje u »trećem svetu«. Izgleda da je celokupna privreda orijentisana prema potrebama izvoza, koje su, u svakom slučaju, određene potrebama centara metropole svetskog kapitalizma. Pedesetih i šezdesetih godina izvozni sektor »trećeg sveta« razvio se daleko više od ostalih privrednih sektora. Ekstraktivne industrije koje proizvode glavne sirovine iz podloge tla, veoma se brzo razvijaju u »trećem svetu«, dok se sekundarne industrije koje proizvode robu široke potrošnje i opremu, razvijaju mnogo sporije. Izgleda da se razvoj u oblasti poljoprivrede odvija na isti način. U proizvodnji osnovnih proizvoda koji se izvoze za potrebe imperijalističkih zemalja, postoji brzi porast; u proizvodnji hrane za lokalnu potrošnju, međutim, istovremeno vlada stagnacija ili regresija. Ovo nas podseća na kolonijalnu komercijalizaciju koja se odigrala u Indiji krajem devetnaestog veka; u celom »trećem svetu« i danas prevladuje ista slika. Čak i u periodu brze političke dekolonizacije, međunarodna podela rada, koja je bila određena tokom osamnaestog i devetnaestog veka, ne samo što nije izmenjena, već se još više zaoštrila.<sup>24</sup>

#### Neuspeli pokušaji teoretisanja

Izraz »nejednaka razmena« može imati izvesno, neodređeno značenje; svaki pokušaj da mu se odredi tačna definicija, dovodi do ozbiljnih teškoća. Da bismo definisali nejednaku razmenu, moramo, pre svega, raščistiti pojam jednake razmene, a to nije lak posao. U čisto kapitalističkom sistemu, gde u potpunosti vlada zakon vrednosti, vrši se razmena ekvivalenata — ekvivalenata

<sup>22</sup> Jalée (1968), str. 38. Ove su brojke iz 1962.

<sup>23</sup> Jalée (1968), str. 38.

<sup>24</sup> Isto, str. 27.

u smislu neophodnog društvenog rada koji je ugrađen u proizvode. Ovde se, međutim, opet pojavljuje problem ako sâm sastav kapitala nije isti u čitavoj privredi. Cene tada prestaju biti proporcionalne vrednostima, pošto razmenu dva proizvoda određuju njihove relativne cene, vrednosti više nemaju nikakav značaj na tržištu. Ovo se može objasniti jednostavnim ciframa.

Na tabeli 4. dat je proračun vrednosti i cene u različitim uslovima; jednom, kada je organski sastav kapitala isti za oba proizvoda i, u drugom slučaju, kada su sastavi različiti. Brojčane vrednosti su izabrane tako da ispunje sledeće uslove: brzina razvoja mora biti jednoobrazna; ista mora biti i brzina kojom se ostvaruje profit. Postojani i promenljivi kapital se određuje iznosima vrednosti, ali se održava kao takav i radi izračunavanja cena.<sup>25</sup> Delimično zbog usklađivanja s jednačinama (31) i (32) iz prethodnog poglavlja, ali više radi lakšeg poređenja, uzeli smo da je ukupna vrednost jednaka ukupnoj ceni dva proizvoda; takođe smo uzeli da je ukupan višak vrednosti jednak ukupnom profitu. Tako, u prvom slučaju 4,1 na tabeli 4, cena se podudara sa vrednošću. Tada će se dva proizvoda razmenjivati u odnosu 2:1; to bi bio slučaj razmene ekvivalenata u smislu sadržaja rada. Sledeći slučaj 4,2 na tabeli 4. je, međutim, drukčiji. Proizvod 1 ima veći organski sastav kapitala od ukupnog prosečnog, tj. 3/5. Zbog toga će dobiti u ceni. Vrednosti dva proizvoda se nalaze u odnosu 50:20, ali njihove su cene takve da bi se na tržištu razmenjivali u odnosu 49:21. Jasno je da prodavac proizvoda 1 daje manju sadržinu rada u svojoj robi nego što, za uzvrat, dobija od drugog proizvoda. Jedan vid nejednake razmene tako potiče od razlike u organskom sastavu kapitala.

<sup>25</sup> Treba primetiti da određivanje kapitala ostaje isto za vrednost, kao i za kalkulaciju cena. Strogo govoreći, to nije dozvoljeno, kao što je na to prvi ukazao Bortkiewicz. Vidi Sweezy (1942), str. 115—25. Radi uprošćavanja, odeljujemo se od Bortkiewiczovog problema. Vidi i Emmanuel (1972), str. 61.

Tabela 4

Vrednost i izračunavanje cena

(Slučaj 4,1) Jednaka razmena: isti organski sastav kapitala; Vrednost = Cena										
Roba	Stalni kapital $q$	Promenljivi kapital $v$	Višak vrednosti $u$	Vrednost $\pi = q + v + u$	Stopa eksploatacije $u/v$	Organski sastav kapitala $q/(q+v)$	Profina stopa $r = \sum u / \sum (q+v)$	Cena $p = (1+r)(q+u)$		
1	100	50	50	200	1	2/3	150/450	200		
2	200	100	100	400	1	2/3	do	400		
							= 33,33%			
(Slučaj 4,2) Primarni oblik nejednake razmene; različiti organski sastav kapitala; Vrednost $\neq$ Cena										
1	100	50	50	200	1	2/3	200/500	210		
2	200	150	150	500	1	4/7	do	490		
							= 40%			

Karakteristično je da način proizvodnje poljoprivrednih dobara zahteva relativno manji stalni kapital u poređenju s industrijskim proizvodima. Pod uslovom da se stopa rasta profita između dve zemlje koje trguju izjednači, u slučaju kad imaju istu stopu eksploatacije rada, onda će zemlja koja se specijalizovala za izvoz poljoprivrednih proizvoda, prema tome, u procesu razmene pretrpeti gubitak viškova. Viškovi bi onda odatle bili prebačeni u zemlju koja izvozi industrijske proizvode, mada profitna stopa ostaje ista za obe zemlje. Ovaj je stav Otto Bauer zauzeo još 1907, a Henryk Grossman 1929. godine. U kritici Sweezy priznaje da »zaključak doista nastaje posle premise«; brzo zatim dodaje »premissa je netačna.«<sup>26</sup> Sweezy produžava: »Koliko je netačno da trgovina izjednačava profitne stope, između dveju zemalja, toliko je netačno da trgovina izjednačava profitnu stopu između dve *monopolske industrije* unutar jedne jedine zemlje.«<sup>27</sup> On tako napada takozvani primarni vid nejednake razmene koja proističe iz raznovrsnog organskog sastava kapitala, zasnivajući se na činjenici da konkurencija ne preovlađuje u međunarodnoj trgovini.

Emmanuel, međutim, dopušta pretpostavku o savršenoj konkurenciji, ali negira pomenutu teoriju o nejednakoj razmeni u njenom primarnom vidu kao isuviše široku, jer podrazumeva ne samo trgovinu između zemalja, već i između različitih sektora privrede unutar jedne iste zemlje. Kao takva, po njegovom mišljenju, ova teorija ne može da ukaže na specifičan problem imperijalističke eksploatacije jedne zemlje drugom.<sup>28</sup> Emmanuel dalje nastavlja da izgrađuje svoju teoriju o nejednakoj razmeni, koju karakterišu razlike u organskom sastavu isto toliko koliko i u nadnicama.<sup>29</sup> Na osnovu jednačine<sup>30</sup> iz prethodnog poglavlja, nalazimo da je cena jednog proizvoda, proizvod zbira stalnih i promenljivih kapitala, gde je množitelj jednostavno jedan *plus* profitna stopa. Ako je iz bilo kog razloga smanjena stopa nadnica, *ceteris paribus*, cena proizvoda će biti niža, uz opadanje promenljivog kapitala. Tako će, za uzvrat, zemlja naručivati manje radne snage nego što je to pre činila. Ovakva se logika može proširiti i na slučaj kada, na

<sup>26</sup> Vidi Sweezy (1942), str. 290—1.

<sup>27</sup> Isto, str. 291.

<sup>28</sup> Isto, dat još veći naglasak.

<sup>29</sup> Emmanuel (1972), str. 160—3. „Nejednakost u nadnicama ... je sama po sebi uzrok nejednakosti razmene“ (isto, str. 61).

<sup>30</sup> Isto, str. 160.

primer, dve zemlje proizvode svaka po jednu vrstu robe. Tako jedna dobija nejednaku razmenu u najužem smislu, prema Emmanuelu. Postoje institucionalne prepreke za pokretljivost radne snage između zemalja. Kao rezultat toga, još postoje razlike u platama među narodima, mada je profitna stopa izjednačena prilikom nastanka međunarodne trgovine.<sup>31</sup> Prema njegovim rečima: »Bez obzira na svaku promenu u ceni koja nastaje kao rezultat nesavršene konkurencije na robnom tržištu, nejednaka razmena je proporcija između izjednačavanja profita među oblastima u kojima je stopa viška vrednosti »institucionalno« različita — gde izraz »institucionalno« znači da su te stope, iz bilo kog razloga, zaštićene od konkurentnog izjednačavanja na faktorskom tržištu i nezavisne od relativnih cena.«<sup>32</sup>

Ukratko, Emmanuel uzima nadnice kao nezavisnu promenljivu u sistemu. Razlika u nadnicama između zemalja je prihvaćena kao data činjenica i smatra se da prelazi svakako razliku u produktivnosti rada. Prema tome, zemlja s niskim nadnicama će izvoziti svoju robu po stopi zasnovanoj na Marxovoj teoriji o određivanju cena, koja će dovesti do jedne razmene proizvoda s nejednakom sadržinom rada.

Numerički primeri na tabeli 5. mogu ovo da ilustruju. Slučaj 5,1 predstavlja primer nejednake razmene u primarnom obliku, tj. nastale zbog razlike u organskom sastavu kapitala. Kao i u ranija dva slučaja, vrednosti za  $q$ ,  $v$  i  $u$  su uzete proizvoljno, pod uslovom da je stopa eksploatacije jednaka za obe vrste robe. Pretpostavljajući da je ukupna cena jednaka ukupnoj vrednosti, izračunat je celokupan profit pomoću koga se može doći do cena. Prema slučaju 5,1, dve će se vrste robe, na osnovu njihovih cena, razmeniti u odnosu 286 : 214, dok bi njihove odgovarajuće vrednosti dozvolile odnos od 300 : 200. Jasno je da će postojati prikriven transfer vrednosti iz zemlje koja proizvodi robu 2, u zemlju koja proizvodi robu 1. Ponovo će uzrok za ovu nejednaku razmenu biti u razlici između organskog sastava kapitala.

Pretpostavimo sada da se nadnice u zemlji koja proizvodi robu 2 prepolove; slučaj 5,2 na tabeli 5. iznosi rezultate. Stopa eksploatacije za robu 2 se povišava, dok se organski sastav kapitala izjednačuje. Njihove će cene dovesti do razmene dveju vrsta robe u odnosu 1 : 1,

<sup>31</sup> Isto, str. 60.

<sup>32</sup> Isto, str. 61. i 64.

dok će njihove vrednosti zahtevati odnos 3:2. I ovde će opet zemlja s nižim nadnicama, koja proizvodi robu 2, izgubiti u pogledu vrednosti. Ovoga puta krivica nije do organskog sastava kapitala — krivac je niža stopa nadnica. Ako bi i postojao niži organski sastav kapitala, došlo bi do poražavajuće kombinacije nauštrb ove jadne zemlje. Tako glasi teorija o nejednakoj razmeni koju je postavio Emmanuel.

Jedan od nedostataka Emmanuelovog modela je što mu je konstrukcija potpuno nelogična, do te mere da je svaka razmena u ovom modelu nemoguća, a kamoli ona nejednaka. Posmatrajte dve zemlje odvojeno. U zemlji robe 1, bez trgovine, profitna stopa iznosi:  $50/(100+50)=33,33$  procenata; isto tako, u drugoj zemlji iznosi:  $50/(100+50)=100$  procenata. Kada dođe do trgovine, ujednačena profitna stopa se uspostavlja na sredini, 66,66 procenata. Zašto bi se, međutim, buržoazija ove poslednje zemlje dobrovoljno upustila u trgovinu kada dobro zna da će doći do opadanja profitne stope?<sup>33</sup> Prema tome, u Emmanuelovom modelu ne bi došlo do razmene u konkurentskim uslovima. Ovaj se problem ne odnosi samo na numerički primer koji smo odabrali. Ako posmatramo jednačinu (33) iz prethodnog poglavlja, možemo videti da buržoazija neće da trguje s nekom drugom zemljom u kojoj je stopa eksploatacije niža a organski sastav kapitala viši; jer, to bi dovelo do smanjenja profitne stope. Dokle god je trgovina između centra metropole i spoljne periferije svetskog kapitalizma zamišljena samo kao jedan mehanički način zbližavanja dve zemlje u razmeni, a bez uticaja na osnovne uslove proizvodnje, dotle mora postojati ovaj problem. Moramo podvući da je neophodan uslov za dobrovoljnu trgovinu, porast profita buržoazije *obeju* zemalja; bez toga ne bi ni bilo trgovine.

Stvoren je i drugi jedan pristup teoriji nejednake razmene, na osnovu tipa Sraffa modela za formiranje cena. Njegov autor je Braun.<sup>34</sup> Ovde nadnice više ne predstavljaju nezavisnu promenljivu; niti je savršena kon-

<sup>33</sup> Ista primedba se odnosi i na model dva-sektora-dve-zemlje Saigala (1973.) Vidi Sau (1975. i 1976. a).

<sup>34</sup> Braun (1972). Shvata se da je Amin (1972) nakalemio Sraffa model na Marxovu šemu proširene reprodukcije; na žalost, taj nam izveštaj nije dostupan. Međutim, Amin (1974), pozdravlja teoriju Emmanuelu, kao bitan doprinos, a da prelazi na primenu nejednake razmene kao kamena temeljca u odnosu između centra i periferije. On tvrdi da je nejednaka razmena savremen instrument centra metropole svetskog kapitalizma za primitivnu akumulaciju, a da ona nije stvar prošlosti,

Tabela 5

Nejednaka razmena; primarni oblik i à la Emmanuel  
(slučaj 5,1) nejednaka razmena; primarni oblik

Roba	Stalni kapital $q$	Promenljivi kapital $v$	Višak vrednosti $u$	Vrednost $\pi=q+v+u$	Stopa eksploatacije $u/v$	Organski sastav kapitala $q/(q+v)$	Profitna stopa $r=\Sigma u/\Sigma(q+v)$	Cena $p=(1+r)(q+v)$
1	100	50	50	200	1	2/3	$150/350=43\%$	214
2	100	50	150	300	1	1/2	do	286
(slučaj 5,2) nejednaka razmena à la Emmanuel								
1	100	50	50	200	1	2/3	$200/300=66,66\%$	250
2	100	100	100	300	3	2/3	do	250

kurencija zakon. Sada bi cena bila nezavisna promenljiva, kojom manipuliše centar metropole, primenjujući monopolisku moć. Posmatrajmo dve zemlje, označene kao  $A$  i  $B$ , gde je prva razvijena kapitalistička zemlja, a druga u pozadini imperijalizma. Po zvaničnom Braunovom modelu, prvobitno su se privrede  $A$  i  $B$  razvijale izolovano jedna od druge, dok su jednačine Sraffa upravljale njihovim tehnologijama i sistemima cena.<sup>35</sup> Obe

već naše sadašnjosti. U novije vreme došlo je do pokušaja opisa druga dva modela. Evans (1976), pre svega, posmatra dve stabilne državne privrede koje međusobno trguju. Pored anomalija koje se pojavljuju u slučaju da se stopa rasta dveju stabilnih državnih ekonomija ne poklapa, uopšte nije jasno zašto se razmena naziva nejednakom. Zbog toga, ovo nastojanje Evansa (1976) da na ovakav način remodelira Emmanuelov model, ostaje vrlo neubedljivo. Diwan-Marwah (1976) su takođe pokušali da odrede transfere unutar jedne zemlje u smislu nejednake razmene. Međutim, njihova teorijska struktura, kao i metodologija, daleko su od zadovoljavajućih: „Po našem konceptu, dotični transferi (subvencije) isključivo zavise od netržišnih faktora kao što su nejednakost među trgovačkim partnerima, uticaj međunarodnih događaja, transfer nepodesne tehnologije, dominacija itd. Tržišna cena, opet po svom konceptu, treba da vodi ekvivalentnoj razmeni... Mi definišemo „implicitne transfere ili dodeljivanje subvencija“ kao onaj deo trgovinskih tokova, do kojih dolazi isključivo promenom u izvozu... Postavka se zasniva na tome da netržišni faktori koji dovode do transfere, deluju kroz stopu rasta izvoza. Ovi transferi su takvi da jedan od trgovačkih partnera zadobija deo uvoza od drugog, bez razmenjivanja ekvivalentnih vrednosti. Oni su implicitni, jer su zadobijeni pomoću netržišnih faktora.“ (Isto, str. 195). Ponovo se ne vidi kako se svi transferi ostvaruju u njihovim modelima pomoću netržišnih faktora.

<sup>35</sup> Braunov model je sledeći. Ostajući pri njegovom označavanju, pretpostavimo da imperijalistička zemlja proizvodi robu  $A, B, \dots, E$ ; a zavisna zemlja „trećeg sveta“ robu  $F, G, \dots, K$ . Neka su  $A_A, B_A, \dots, K_A$  količine robe  $A, B, \dots, K$  koje su potrebne kao ulaganja da bi se proizvelo  $A$ . (Primetiti da slovo, na primer,  $A$ , ili  $B$  označavaju ime robe, a takođe i obim njene proizvodnje). Date su sledeće matrice proizvodnje u imperijalističkoj zemlji:

$$A_A, B_A, C_A, \dots, K_A, L_A \longrightarrow A$$

$$A_B, B_B, C_B, \dots, K_B, L_B \longrightarrow B$$

$$\dots$$

$$A_E, B_E, C_E, \dots, K_E, L_E \longrightarrow E$$

gde  $L_A, L_B, \dots, L_E$  predstavljaju ulaganja u radu. Na sličan način data je matrica proizvodnje zavisne zemlje:

$$A_F, B_F, C_F, \dots, K_F, L_F \longrightarrow F$$

$$A_G, B_G, C_G, \dots, K_G, L_G \longrightarrow G$$

$$\dots$$

$$A_K, B_K, C_K, \dots, K_K, L_K \longrightarrow K$$

Stope nadnica u dvema zemljama su različite, ali je stopa profita ista. Neka  $W_i$  i  $W_D$  budu stope nadnica za imperijalističku i zavisnu zemlju, a  $R$  jednaka stopa profita. Tada su jednačine cena tipa Sraffa (vidi Sraffa, 1960, str. 11, deo 11):

su se privrede zblížile kroz trgovinu i svuda preovlađuje jedna ista profitna stopa. Uvid u model Sraffa se može postići za problem koji se postavlja. Delimično teorijskim putem, a delimično simuliranjem, Braun izvlači sledeća četiri zaključka:

(I) U zajedničkoj privredi  $A$  i  $B$ , profitna stopa se inverzno menja sa stopom nadnica.

(II) Pretpostavlja se da je profitna stopa jednaka za obe zemlje; ali stopa nadnica može biti različita. Sa datom stopom profita za  $A$  i  $B$ , stope nadnica obeju zemalja moraju biti u obrnutom odnosu. Razlog je u tome što, kad je jedna profitna stopa određena, onda su stope nadnica u  $A$  i  $B$  odmah određene u smislu gornje propozicije (I). Ako dođe do porasta stope nadnica u zemlji  $A$ , onda ona mora opasti u zemlji  $B$ , kako bi se održao prethodno određeni prosek u saglasnosti s predodređenom vrednošću stope profita. Očigledno je da ove jednačine imaju dva stepena slobode.

(III) Pošto je data stopa nadnica u jednoj zemlji, onda su, u drugoj zemlji, ona, kao i ukupna stopa profita, takođe u obrnutom odnosu. Ovo je jednostavno posledica prethodne teoreme.

(IV) Ako u jednoj zemlji stopa nadnica varira, *ceteris paribus*, onda će se cena robe proizvedene u njoj, takođe kretati u tom pravcu; i *vice versa*.

$$(A_A P_A + B_A P_B + \dots K_A P_K) (1 + R) + L_A W_i = A P_A$$

$$\dots$$

$$(A_E P_A + B_E P_B + \dots K_E P_K) (1 + R) + L_E W_i = E P_E$$

$$(A_F P_A + B_F P_B + \dots K_F P_K) (1 + R) + L_F W_D = F P_F$$

$$\dots$$

$$(A_K P_A + B_K P_B + \dots K_K P_K) (1 + R) + L_K W_D = K P_K$$

gde su  $P_A, P_B, \dots, P_K$  cene robe. Ovo je sistem  $K$  jednačina, gde je  $(K + 2)$  nepoznata i gde je jedna od robnih cena uzeta kao *numeraire*. Iz ovog sistema se može izvesti sledeća jednačina:

$$R = R(W_i, W_D),$$

što ukazuje na vezu između  $R, W_i$  i  $W_D$ . Braun dalje određuje osobine ove jednačine na sledeći način:

$$\frac{\delta R}{\delta W_i} < 0, \frac{\delta R}{\delta W_D} < 0;$$

i za datu vrednost za  $R$ ,

$$\frac{dW_D}{dW_i} = - \left( \frac{\delta R}{\delta W_i} \right) / \left( \frac{\delta R}{\delta W_D} \right) < 0$$

Na kraju, u gornjem sistemu jednačina cena, sa bilo kojom proizvoljno datom vrednošću za  $R$ , ukoliko  $W_i$  raste, a prema tome  $W_D$  opada, onda će cene robe  $A, B, \dots, E$  rasti u proseku, a cene robe  $F, G, \dots, K$  će opasti. U prilogu 36. citiramo rezultate za četiri Braunova primera.

Na osnovu ovih zaključaka, Braun pokušava da izgradi svoju teoriju o nejednakoj razmeni na sledeći način.

Centar metropole poseduje ogromnu monopolsku moć na svetskom tržištu, pomoću koje održava cene proizvoda koje izvozi siromašna zemlja B, na niskom nivou. Zbog toga dolazi do nejednake razmene. Koje su posledice? Prema gornjoj propoziciji (IV), to dovodi do niže stope nadnica u zemlji B. Štaviše, uzimajući u obzir gornju propoziciju (IV), nađeno je da, ukoliko raste stopa nadnica u zemlji A, utoliko prihvodi radnika u zemlji B stalno opadaju. Suprotno Emmanuelu, Braun međutim ne razjašnjava zašto se razmena smatra nejednakom i u kom smislu. On više iznosi jedno zvanično objašnjenje zašto dolazi do opadanja trgovine u siromašnim zemljama, a istovremeno do porasta dohodaka u imperijalističkim zemljama i njihovog opadanja u »trećem svetu«.

Provlači se, međutim, ponovo isto pitanje. Da li će u Braunovom modelu biti ikakve trgovine? Odgovor je neće. Jednaka profitna stopa koja preovlađuje u udruženim privredama A i B, s pojavom međunarodne trgovine, mora se nalaziti u opsegu koji je određen pomoću dve posebne stope profita, dobijene za A i B u odsustvu trgovine. Zašto bi se onda buržoazija u zemlji s većom profitnom stopom upustila u trgovinu sa drugom zemljom? I ne samo to; Braunov simulirani primer pokazuje<sup>36</sup> da trgovina u njegovom modelu ne samo da umanjuje stopu nadnica u siromašnoj zemlji B, već ugrožava

<sup>36</sup> Braun uzima numeričke vrednosti za dva proizvoda — gvožđe i kukuruz, koji su proizvedeni jedan u imperijalističkoj, a drugi u zavisnoj zemlji. Tehnologija je sledeća:

13 tona gvožđa, 2 tone kukuruza, 10 ljudi godišnje → 27 tona gvožđa

10 tona gvožđa, 4 tone kukuruza, 10 ljudi godišnje → 12 tona kukuruza

Neka  $P_H$  bude cena gvožđa,  $P_T$  cena kukuruza,  $W_I$  i  $W_D$  dve stope nadnica i  $R$  stopa profita. Jednačine cena su sledeće:

$$\begin{aligned} (13 P_H + 2P_T) (1 + R) + 10 W_I &= 27 P_H \\ (10 P_H + 4P_T) (1 + R) + 10 W_D &= 12 P_T \end{aligned}$$

Gvožđe je uzeto kao *numeraire*; tako je  $P_H=1$ . Stopa profita je proizvoljno uzeta kao 20 procenata; to je  $R=0.20$ . U dvema gornjim jednačinama ima sada samo tri nepoznate, tj.  $W_I$ ,  $W_D$ , i  $P_T$ . Za svaku od predodređenih vrednosti za bilo koju od ove tri promenljive, vrednost za druge dve se može izračunati iz dveju jednačina. Dajući šest alternativnih vrednosti za  $W_I$ , Braun je izračunao odgovarajuće vrednosti za  $W_D$  i  $P_T$ .

U gornjem primeru, kapital uložen u imperijalističku zemlju određuje se pomoću  $(13 P_H + 2P_T)$ , a kapital za zavisnu zem-

va i obim *profita* u B, zbog porasta nadnica u zemlji A. Ukoliko nije spremna na žrtve, buržoazija zemlje B bi bolje učinila da se povuče iz ovakve trgovine, ako se već u nju i upustila.<sup>37</sup>

Uprkos njihovoj logici, modeli Emanuela i Brauna ukazuju na dva važna vida nezavidnog položaja siromašnih zemalja »trećeg sveta«. Zemlje centra-metropole svetskog kapitalizma poseduju ogromnu monopolsku vlast, pomoću koje prenose vrednosti iz »trećeg sveta«; to je suština pojave poznate kao nejednaka razmena. Mogli bismo da se upitamo: da li se izvozni sektor »trećeg sveta« vlada po zakonima Marxove teorije o određivanju cena, kao što traži Emmanuel, ili po Sraffa sistemu formiranja cena, kao što tvrdi Braun? Drugim rečima, da nije izvozni sektor kao i ostali deo privrede, daleko od kapitalističkih odlika? Na ovo pitanje Amin odgovara na sledeći način: „Izvoz 'trećeg sveta' ne čine glavni poljoprivredni proizvodi zaostalih sektora niske produktivnosti. Od ukupnog izvoza iz nerazvijenih zemalja, koji iznosi 35 milijardi dolara (1966. godine), *ultramoderan kapitalistički sektor* (nafta, rude i primarne prerađevine minerala i modernih plantaža — kao što su United Fruit u Centralnoj Americi, ili Unilever u Africi ili Malaji itd.) — čini najmanje tri četvrtine, ili 26 milijardi dolara.”<sup>38</sup>

To znači da su mineralne i poljoprivredne sirovine, kao i prehrambeni proizvodi, glavni izvozni artikli »trećeg sveta«; oni su, međutim, dobijeni kapitalističkim

lju određuje se pomoću  $(13 P_H + 2P_T)$ , a kapital za zavisnu zemlju se takođe izračunati i obim profita. Neka su  $G_I$  i  $G_D$  obimi profita dveju zemalja.

Niže su izneti Braunovi primeri za šest alternativnih vrednosti  $W_I$  i promenljivih  $W_D$ ,  $P_T$ ,  $G_I$  i  $G_D$ .

$W_I$	$W_D$	$P_T$	$G_I$	$G_D$
0.00	2.22	4.750	4.50	5.80
0.15	1.77	4.125	4.25	5.30
0.30	1.32	3.500	4.00	4.80
0.45	0.87	2.875	3.75	4.30
0.60	0.42	2.250	3.50	3.80
0.70	0.12	1.833	3.33	3.46

Značajno je primetiti da sa porastom  $W_I$ ,  $W_D$ , i  $P_T$  opadaju, a tako isto i  $G_D$ . Vidi Braun (1972), tabela 5.

Ovde možemo da se zapitamo — zašto bi buržoazija jedne zavisne zemlje produžila da se i dalje bavi trgovinom ako bi se obim njenog kapitala i profita stalno smanjivao posle svakog povećanja nadnica imperijalističke zemlje?

<sup>37</sup> Sau (1975 i 1976a).

<sup>38</sup> Amin (1974) tom 1, str. 57 podvučeno.



načinom proizvodnje, često sa stranim kapitalom. Zbog toga nisu neumesne formule Emmanuela i Brauna, mada možda pogrešno zasnovane. Ovo može, a i ne mora da bude tačno; u svakom slučaju, ostaje otvoreno pitanje kako treba formulirati koncept o nejednakoj razmeni, kada kapitalistički sektor trguje sa, na primer, poglavito feudalnim sektorom. Jer, izvan kapitalističkog načina proizvodnje, sadržina ili vrednost rada nema ulogu u jednačini cena.

### Jedan novi pristup

Emmanuelov pokušaj da prikaže pojavu nejednake razmene čak i u uslovima potpune konkurencije, nije urodio plodom. Međutim, mogućnost nejednake razmene na teorijskom planu, može se dokazati na sledeći način. Značaj sektora spoljne trgovine za nacionalnu privredu, razlikuje se u raznim zemljama. Zato nije neophodan jedan naduvani model opšteg uravnoteženja, koji bi obuhvatio obe privrede u celosti, mada se on može izgraditi. Uskoro posle integracije jedne zemlje u sistem svetskog kapitalizma, njena se privreda uveliko transformiše prema potrebama centra metropole. Odlučuje se koji će se proizvodi izvoziti, a prema tome se određuje i način proizvodnje. Proizvodi za izvoz mogu biti potpuno novi produkti proizvodnje, ili mogu biti i tradicionalni produkti starog tipa. U eri neokolonijalizma, međutim, jedna zemlja »trećeg sveta« je politički nezavisna i uživa izvestan stepen ekonomske fleksibilnosti. Mada ostaje u orbiti svetskog kapitalizma, ima donekle mogućnost ekonomskog izbora. Pretpostavimo da odredi jedan proizvod, nov ili star, kao koristan artikal za izvoz, čija je proizvodnja označena sa  $x$ . Da bismo stvarili pojednostavili, pretpostavimo da zahteva samo dva ulaganja u produkciju,  $a$  same robe i  $b$  radne snage po jedinici proizvodnje. Stopa novčane nadnice (prethodno je bila stvarna nadnica) predstavljena je sa  $w$ , a stopa profita sa  $r$ . Proizvodnja traje izvestan period. Nadnica je isplaćena na kraju perioda, ali je  $a$  moralo biti uloženo na početku. Ako  $p$  označava cenu proizvoda, onda je;

$$p = bw + ap(1+r)$$

$$\text{ili } p = bw / [1 - a(1+r)] \quad (34)$$

Jedna razvijena kapitalistička zemlja uvozi  $x$ , a izvozi jedan drugi proizvod u iznosu  $y$ , zemlji »trećeg sve-

ta«. Da bismo zadržali pažnju samo na nejednakoj razmeni, pretpostavljamo da postoji trgovinski balans. Neka jedinica mere za proizvod koji se izvozi iz razvijene kapitalističke zemlje bude tako izabrana da cena ovog proizvoda bude takođe jednaka  $p$ , tako da u slučaju trgovinskog balansa dobijemo:

$$xp = yp \quad (35)$$

U proizvodnji, svaka jedinica  $y$  zahteva iznos  $(a + \Delta a)$  same sebe, i  $(b - \Delta b)$  rada kao ulaganja. U ovoj je zemlji, međutim, viša novčana stopa nadnice; pretpostavimo da je  $kw$ , gde je  $k > 1$ . Pre svega, dalje se pretpostavlja da je profitna stopa izjednačena, prateći neposredno međunarodnu trgovinu; ova će se pretpostavka kasnije razjasniti. Slično jednačini (34), dobijamo sledeću cenu za  $y$ :

$$p = (b - \Delta b) kw / [1 - (a + \Delta a)(1 + r)] \quad (36)$$

Iz jednačina (34) i (36) proizlazi da je:

$$b / [1 - a(1 + r)] = (b - \Delta b) \cdot k / [1 - (a + \Delta a)(1 + r)] \quad (37)$$

Pošto se zna da je  $k > 1$ , jednačina (37) daje sledeću nejednakost:

$$b / [1 - a(1 + r)] > (b - \Delta b) / [1 - (a + \Delta a)(1 + r)] \quad (38)$$

Treba primetiti da se, s obzirom na izbor jedinica, proizvodi  $x$  i  $y$  razmenjuju u odnosu 1:1; vidi takođe jednačinu (34) i (36). Međutim, (34) i (36) takođe nameću nejednakost (38). Kao što ćemo dalje videti, dve strane (38) predstavljaju ukupnu sadržinu rada po jedinici  $x$ , odnosno  $y$ ; prema tome, ovde se nalazi primer *nejednake razmene*, čak i u uslovima potpune konkurencije na tržištu.

Već je prikazana metoda razlaganja uložene robe u beskonačan tok ulaganja rada. Ako sada dobro izmerimo ulaganja rada sa stopom profita<sup>39</sup>, poslednja serija ulaganja rada po jedinici za  $x$ , svodi se na sledeće:

$$b + ab(1+r) + a^2b(1+r)^2 + \dots = b / [1 - a(1+r)] \quad (39)$$

Ovo je izraz koji se nalazi na levoj strani (38). Slično tome, drugi izraz (38) predstavlja sadržinu rada po jedinici za  $y$ . Prema tome, zemlja »trećeg sveta« daje više

<sup>39</sup> Sraffa (1960) str. 34-5; Sau (1973-4).

rada nego što joj se to razmenom vraća. Tada je to ne-jednaka razmena.

Da bi se dobio bolji uvid u ovu teoriju, ovaj se model može posmatrati na drugi način. Razmotrimo menat  $x$  i  $y$  kao isti proizvod, proizveden u dvema zemljama sa dvema različitim metodama, kao  $(a, b)$ , i  $(a + a, b - b)$ , gde ova poslednja ima manju sadržinu rada zbog više stope nadnica u dotičnoj zemlji. Svuda ima istu cenu; i zbog toga se može uzeti kao *numeraire*. Zanimljivo je sada da iz (38) dobijamo:

$$\Delta b / \Delta a > b(1+r) / [1 - a(1+r)]. \quad (40)$$

Ova nejednakost samo ističe uslov koji je potreban da bi pojava nejednake razmene imala mogućnost supstitucije rada nekim drugim ulaganjima robe, u dovoljnom stupnju. Ova će nam razmatranja pomoći dalje da shvatimo mesto koje ima tehnološki progres u teoriji o nejednakoj razmeni.

Ovaj se model može primeniti na sve vrste proizvoda. Ako  $a$  predstavlja količinu robe  $i$ , potrebne za proizvodnju jedne jedinice robe  $j$  ( $i, j = 1, 2, \dots, n$ ),  $b$  — odgovarajuće ulaganje rada,  $r$  — interesnu stopu i  $w$  — novčanu stopu nadnica, onda je cena za  $j$ :

$$p_j = b_j w + (1+r) \sum_{i=1}^n a_{ij} p_i \quad (41)$$

$$(j = 1, 2, \dots, n)$$

Ova je jednačina analogna jednačini (34). U beleškama matrica;

$$p = bw [I - \{I - (1+r)A\}]^{-1} \quad (42)$$

gde su  $p$  i  $b$  vektori,  $A$   $n \times n$  matrice tehnologije ( $a$ ) i  $I$  matrice identiteta,  $w$  i  $r$  su stope nadnica i interesna stopa.<sup>40</sup> Ova je roba proizvedena u jednoj zemlji i treba da se razmeni sa robom iz druge. Druga zemlja na isti način proizvodi drugu robu u uslovima više stope nadnica, ali sa istom stopom interesa ili profita. Svi se ovi proizvodi razmenjuju između dve zemlje, prema odnosu njihovih cena. Treba, međutim, primetiti da je cena proizvod stope nadnica koje preovlađuju u dotičnoj zemlji,

<sup>40</sup> Weizsäcker (1971), str. 18—19.

kao što je prikazano u (42). Kada se dva proizvoda razmenjuju između dve zemlje koje održavaju trgovinski balans, njihove ukupne cene moraju biti jednake. Postoji, međutim, razlika u stopama nadnica; tako odgovarajući množitelj nadnica u jednačinama cena, mora takođe biti različit. Jer će roba proizvedena u zemlji sa nižim nadnicama imati veći množitelj. Ovaj proizvod nije ništa drugo do zbir neposredne i posredne sadržine rada, dobro odmerene sa stopom profita, prema vremenskom razdoblju u procesu proizvodnje. Na taj način zemlja sa nižom stopom nadnica daje više rada nego što dobija natrag pomoću trgovinskog balansa, čak i kada je zastupljena puna konkurencija.

Pošto smo na taj način prikazali vrednost modela nejednake razmene u slučaju više proizvoda, naša će se sledeća diskusija odnositi na slučaj dva proizvoda, radi jednostavnosti. Tačno je da određeni kapital, kao i mašinerija, nije uzet u obzir u jednačini (34). Koeficijent  $a$  se, naravno, može interpretirati u širem smislu, tako da uključi i amortizaciju mašina, kao komponentu cene. Ipak, ostaje jedan drugi problem; kapitalista izračunava stopu profita na osnovu celokupnog kapitala koji je uložen; ne samo na osnovu onog dela kapitala koji je određen pomoću koeficijenta  $a$ . Ovo se na vreme može uzeti u obzir prilikom izrade modela, ali će osnovni zaključak u odnosu na nejednaku razmenu, očigledno ostati neizmenjen. Doći će, međutim, do prilične zbrke u algebri.<sup>41</sup>

Jedno pitanje od većeg značaja je da li je održiva pretpostavka o izjednačavanju profita između zemalja. Svi dokazi svedoče suprotno. Baran i Sweezy, na primer, iznose da je profitna stopa u SAD samo jedna četvrtina od one u inostranstvu.<sup>42</sup> Kidron nalazi, na sličan način, da je profitna stopa stranih kompanija u Indiji veća nego u njihovim sopstvenim zemljama.<sup>43</sup> »Treći svet«, prema tome, karakteriše niža stopa nadnica, kao i viša stopa profita. Kako ovo utiče na zaključke izvedene iz (37)? Na način na koji profitna stopa ulazi u imenitelj, veća vrednost  $r$ , *ceteris paribus* bi povećala vrednost celog izraza. Zbog ovoga bi sadržina rada u izvozu iz »trećeg sveta« bila nešto uvećana. Međutim, razlika u nadnicama između »trećeg sveta« i centra metropole je

<sup>41</sup> Emmanuel (1972), str. 57, 59, 62, 63, 76—81, uzima celokupan uloženi kapital u neke svoje primere.

<sup>42</sup> Baran i Sweezy (1966), str. 193; vidi takođe Sweezy (1942), str. 291—2.

<sup>43</sup> Kidron (1965), str. 247.

tako velika, tj. parametar  $k$  iz (37) je tako velika brojka, da će nejednakost iz (38) biti, u stvari, veoma izražena, i daleko će prevazići svako smanjivanje uticaja razlika između stopa profita. Sve u svemu, »treći svet«, prema tome, plaća više a dobija manje u smislu sadržine rada roba kojom trguje. Treba podvući, međutim, da, mada nejednaka razmena matematički potiče iz postulata o razlici u nadnicama između dve zemlje, povećanje stope nadnica u siromašnoj zemlji na nivo bogate zemlje, svakako ne može biti rešenje problema. Nije preterano ako kažemo da je nejednaka razmena između centra metropole i spoljne periferije svetskog kapitalizma, pojava stara više vekova; u današnjem vremenu do takve razmene dolazi delom zbog relativno jeftine radne snage u siromašnim zemljama, a delom zbog izrazite monopolske vlasti bogatih zemalja. Zasnovana na izvesnom vidu klasne saradnje kod kuće i u inostranstvu — ova pojava je manifestacija jednog duboko ukorenjenog *malaise* kapitalističkog sistema. I to predstavlja glavno težište ovoga eseja.

### Rastuća nejednakost

Inherentna logika svetskog kapitalizma je takva da umesto da se smanjuje, stepen nejednake razmene se vremenom povećava. Svi elementi sistema su tako postavljeni da se nejednakost između bogatih i siromašnih zemalja samo produbljuje. Ovo će nam biti jasno ako imamo u vidu jednačine (34—42). Kao što smo ranije istakli, postoje razlozi zbog kojih se stopa nadnica u centru metropole mora povećavati, što znači da se parametar  $k$  u jednačini povišava. Kao rezultat ovoga, *ceteris paribus*, sve se više zaoštrava nejednakost (38). Sada se dvostruki problemi povećanog viška i sve većih nadnica pokušavaju ublažiti putem tehnološkog napretka koji vodi ka uštedi radne snage; to znači da će  $\Delta b / \Delta a$  u izrazu (40) biti sve viši i viši i time i dalje povećavati nejednakost razmene. Ubrzan tehnološki razvoj i njegov uticaj na uštedu radne snage ima i druge posledice, koje ćemo kasnije razmotriti. U međuvremenu treba napomenuti da, ukoliko velike rezerve mašinerije svake godine zastarevaju, utoliko je centar metropole u potrazi za korisnim smetlištem; na taj način, centar i periferija produžuju da budu povezani kroz jedan jednosmeran transfer tehnologije. Periferija tako zado-

bija poseban vid industrijalizacije, koji uglavnom sledi zastarele tokove centra metropole.

Pored uvođenja tehnološkog razvoja koji smanjuje radnu snagu, i izrazit uspon u stopi nadnica takođe primorava firme iz centra metropole koje žele dobitak da se upravljaju po izokvantu u granicama postojeće tehnologije, prema jednom povećanom odnosu između kapitala i rada, povećavajući tako  $\Delta b / \Delta a$  u gornjem izrazu (40). Ovo je treći faktor koji doprinosi širenju jaza između centra i periferije.

Očigledno je da ova tri procesa koji vode ka sve većoj nejednakosti razmene, učvršćuju jedan drugi. Kao rezultat toga, prikriveni tok transfera iz periferije u centar metropole svetskog kapitalizma, zadobija oblik stalno rastuće plime. Svetsko tržište je veoma različito od modela savršene konkurentnosti iz udžbenika; u zavisnosti od robe, ono ima obeležja monopola, oligopola, monopsona, oligopsona i drugih nekoliko vidova koji se udaljavaju od konkurentnosti. Za jednu zemlju »trećeg sveta«, trgovina predstavlja bitku sa džinovima. Jedna izrazita pojava skorašnjeg datuma je da je sve veći deo svetske trgovine postao interna transakcija između vertikalno integrisanih transnacionalnih kompanija. Tako se, na primer, smatra da gotovo dve petine izvoza preradevina iz Latinske Amerike potiče iz transnacionalnih filijala u Sjedinjenim Državama.<sup>44</sup> Transnacionalne kompanije, s druge strane, imaju dominirajući položaj u američkom izvozu, a takođe su i glavni izvoznici tehnologije.<sup>45</sup>

Takozvane multinacionalne ili transnacionalne kompanije manipulišu svojim računima tako da lociraju profit tamo gde je to za njih najpovoljnije; a ponekad, obično naravno radi izbegavanja poreza, one prijavljuju niske dobiti u nerazvijenim zemljama, bez obzira na obim svojih aktivnosti.<sup>46</sup> One podižu cene uvoza u zemlje »trećeg sveta«, a snižavaju cene izvoza iz tih zemalja. Ishod nejednake razmene se, naravno, ne može uklopiti u jedan model konkurentne trgovine. Uprkos tome, ne može se preuveličavati kvantitativni značaj prikrivenog toka koji nastaje zbog zloupotrebe u »transferu cena« transnacionalnih kompanija. Trgovanje tehnologijom je takođe uključeno u ovaj proces; ugovor o prodaji tehnologije gotovo uvek sadrži i kupovinu intermedijarnih proizvoda od prodavca tehnologije, koji

<sup>44</sup> Gulbrandsen (1973); Griffin (1974).

<sup>45</sup> Adam (1975), str. 89.

<sup>46</sup> Lall (1973), Penose (1968), Sutcliffe (1972), Turner (1973).

onda traži visoke cene za te proizvode. Na primer, »na osnovu ispitivanja u Kolumbiji i jednog uzorka koji je imao 25 procenata od uvoza 40—50 procenata farmaceut-ske industrije, nađeno je da je ta zemlja isplatila za inter-medijarne proizvode 1968. godine gotovo 20.000.000 američkih dolara, samo zbog razlike u cenama za iste proizvode na »međunarodnom« tržištu. Razlike u cena-ma su konstatovane u svim sektorima koji su prouča-vani, što je podrazumevalo hemijske, elektronske i gu-mene proizvode.«<sup>47</sup> Ogroman značaj transfera cena kao sredstva za izvlačenje viškova iz »trećeg sveta«, može se sagledati pomoću činjenice da je iznos dobijen od kolumbijske farmakološke industrije na osnovu poviše-nja cena intermedijarnih proizvoda, bio 25 puta veći od dobitka filijale koji je prijavila matična multinacional-na kompanija, ili skoro šest puta veći od primljenih prinadležnosti. »Definišući kao stvarnu zaradu matične kompanije sumu objavljenih profita koje su ostvarile filijale, isplate dažbina i precenjivanje intermedijarnih proizvoda, mogu se, od našeg uzorka kolumbijske far-maceutske industrije, izvući sledeći podaci. Objavljeni profiti predstavljaju 3,4 procenta stvarne zarade, daž-bine 14,0 procenata i »precenjivanje« 82,6 procenata.«<sup>48</sup>

Ono što transnacionalne kompanije vidno zarađu-ju, u obliku profita ili dažbina, predstavlja samo nezna-tan deo onoga što izvlače iz »trećeg sveta« stalnim trans-ferom cena, koji predstavlja vrhunac čitave pojave. U sistemu svetskog kapitalizma veoma su loši izgledi za zemlje »trećeg sveta«; u konkurentnoj trgovini, »treći svet« daje veći doprinos u radu nego što ga dobija nat-rag; u trgovini s multinacionalnim gigantima viškovi se izvlače iz »trećeg sveta« na razne načine, kao što su teh-nološka zavisnost i transfer cena. Nejednak razvoj je, prema tome, na svaki način neizbežna pojava u svetskom kapitalizmu.<sup>49</sup> Nerazvijenost periferije je preduslov za razvoj centra. Kako se periferija može razvijati kada se iz nje izvlače toliki viškovi?

### Potrebe i sloboda

Da li se centar svetskog kapitalizma može razviti a da ne prouzrokuje nerazvijenost na periferiji? Zar obim trgovine između centra i periferije nije toliko opao

<sup>47</sup> Vaitsos (1970), str. 318—19.

<sup>48</sup> Isto, str. 319.

<sup>49</sup> Vidi Hymer (1972) za nejednak razvoj pod dominacijom multinacionalnih kompanija.

da je postao gotovo beznačajan? Zar priliv dividendi, dažbina i profita iz periferije u centar nije skoro zane-marujući u odnosu na bruto nacionalni proizvod centra? Što se tiče toka investicija iz centra na periferiju, i on je neznatno smanjen u poređenju sa onim što je pred-stavljalo deo bruto domaće uštedevine. Za dobijanje de-finitivnog odgovora na ova pitanja, moramo sačekati kraj naše analize. U međuvremenu se možemo ukratko osvrnuti na značaj koji Rosa Luxemburg i Preobrazhen-sky daju nejednakoj razmeni u njihovom teorijskom modelu kapitalističke ekspanzije, odnosno primarne so-cijalističke akumulacije.

U Marxovoj šemi razvoja kapitalizma, nejednaka razmena obeležava početak istorijskog procesa primar-ne akumulacije, ostvarenog kroz pljačku, krađu i pre-varu. U kasnijem periodu čisto kapitalističke »ekviva-lentne razmene«, međutim, vlada zakon koji se može u praksi iskrenuti, zbog razlike u organskom sastavu samog kapitala. Rosa Luxemburg tvrdi, međutim, da je nejednaka razmena prateća karakteristika kapitalizma, a ne samo primarne akumulacije. Njeni argumenti su sledeći: u proširenoj reprodukciji, viškovi vrednosti se ne mogu realizovati ako ne postoji potreba za produk-cijom spolja. Vrednost svih proizvoda, a prema tome i ukupne društvene proizvodnje, sastoji se od konstant-nog kapitala, varijabilnog kapitala i viška vrednosti. Konstantni kapital se ostvaruje razmenjivanjem kupovina među samim kapitalistima; varijabilni kapital se ostva-ruje na osnovu trošenja zarade od strane samih radnika. Toliko je jasno. Ali, kako je s viškom vrednosti? Jedan deo otkupljuju kapitalisti za svoje potrebe; drugi deo žele da akumuliraju; i u tome je teškoća. »Gde je po-treba za akumuliranim viškom vrednosti?«<sup>50</sup> Kapitalisti svakako ne mogu da realizuju višak vrednosti koji žele da akumuliraju, predajući ga radnicima, jer ovi utroše svoju zaradu za ostvarivanje varijabilnog kapitala. Ne mogu ga prodavati sami sebi za svoju potrošnju, jer bi se u tom slučaju sistem pretvorio u prostu reproduk-ciju. »Ko onda može biti potrošač društvenog dela pro-izvoda čija prodaja predstavlja neophodan uslov kapi-talističke akumulacije?« R. Luxemburg dalje tvrdi da se deo viška vrednosti koji treba da se akumulira može ostvariti samo prodajom potrošaču koji nije kapitali-sta, tj. potrošaču koji je potpuno izvan kapitalističkog sistema. »Ostvarivanje viška vrednosti za ciljeve aku-

<sup>50</sup> Sweezy (1942), str. 202.

mulacije predstavlja nemoguć zadatak za društvo koje se sastoji isključivo od radnika i kapitalista.«<sup>51</sup> Kapitalizam, prema tome, zahteva dva tržišta; jedno unutrašnje i drugo, spoljašnje. Ona, dalje, dodaje da su razmene u okviru unutrašnjeg kapitalističkog tržišta ekvivalentne, dok se one između kapitalističkih i nekapitalističkih sistema, koje čine spoljašnje tržište za kapitalističku akumulaciju, zasnivaju na »prisili, prevari, ugnjetavanju, pljački«, tj. da su te razmene nejednake u svakom mogućem pogledu. Ona ističe: »Kapitalistička akumulacija u celini, kao aktuelni istorijski proces, ima dva različita aspekta. Jedan se odnosi na robno tržište gde se stvara višak vrednosti — fabrika, rudnik, poljoprivredno dobro. Posmatrana u ovom svetlu, akumulacija predstavlja čisto ekonomski proces, čija je najznačajnija faza transakcija između kapitaliste i najamnog radnika. U obema svojim fazama, međutim, ona je vezana za razmenu ekvivalenta i ostaje u granicama robne razmene...

Drugi aspekt akumulacije kapitala odnosi se na vezu između kapitalizma i nekapitalističkog načina proizvodnje, koji počinje da se pojavljuje na međunarodnoj sceni. Njegove glavne metode predstavljaju kolonijalna politika, međunarodni kreditni sistem — politika interesnih sfera — i rat. Sila, prevara, ugnjetavanje i pljačka se otvoreno primenjuju, bez pokušaja prikrivanja.«<sup>52</sup>

Ona se žali da buržoaska liberalna teorija uzima u obzir samo prvi aspekt; carstvo »miroljubive konkurencije«, čuda tehnologije i čistu razmenu dobara; jasno ga ograničava od drugog aspekta — carstva kapitalističkog nasilja, na koje se gleda kao na manje-više slučajno u spoljnoj politici i potpuno nezavisno od ekonomske sfere kapitala.<sup>53</sup>

Na teorijskom planu, tvrdnje Luxemburgove su pogrešne. Sweezy tvrdi da nije moguće prodavati nekapitalističkim potrošačima, a da se istovremeno i ne kupuje od njih? Ko je taj koji treba da kupi robu »uvezenu« iz nekapitalističke sredine? U najboljem slučaju, višak vrednosti može da izmeni svoj oblik ili sastav, ali još uvek ostaje problem njegove realizacije.<sup>54</sup> Teorijski je, međutim, moguće, da kapitalizam prevaziđe ovu dilemu oslanjajući se na svoje sopstvene snage. Akumulacija

<sup>51</sup> Luxemburg (1951), str. 350.

<sup>52</sup> Isto, str. 452, podvučeno.

<sup>53</sup> Isto

<sup>54</sup> Sweezy (1942), str. 205.

sama po sebi podrazumeva doprinošenje varijabilnom kapitalu koji, kada ga radnici utroše, pomaže sa svoje strane ostvarivanje viška vrednosti.<sup>55</sup> Uprkos Sweezyevom pobijanju, R. Luxemburg ima pravo u izvesnim tvrdnjama, što je istorija dokazala. Industrija pamučnog tekstila u Lankašajru bi bila ugašena u devetnaestom veku, da je bila prepuštena na milost i nemilost isključivo britanskom domaćem tržištu; i istorija kapitalističkog razvitka u Britaniji bi bila sasvim drukčija da nije bilo indijskog tržišta koje je apsorbovalo proizvode britanske industrije. Kolonije nisu samo snabdevale britanski kapitalizam fondovima za primarnu akumulaciju, već su takođe doprinele razrešavanju problema njene realizacije kroz vekove.<sup>56</sup>

Ako u postavkama Rose Luxemburg ima i trunke istine, onda je nejednaka razmena sa zemljama »trećeg sveta« započeta još od nastanka svetskog kapitalizma, pa traje sve do danas, a produžiće se sve dok svetski kapitalizam bude postojao. Nejednaka razmena je, prema tome, neophodna svetskom kapitalizmu. Da li ona prestaje s pobedom socijalističke revolucije? Ako dotična zemlja pripada »trećem svetu«, ona je i dalje žrtva nejednake razmene dokle god učestvuje u svetskom trgovinskom tržištu kojim vladaju kapitalističke zemlje i dokle god ostaje vezana međunarodnom podelom rada, izvršenom pre više vekova. Ukoliko je ta zemlja, međutim, iz centra metropole svetskog kapitalizma, ona će se zateći u izmenjenoj situaciji nakon socijalističke revolucije. Ona više neće moći da eksploatiše »treći svet« kroz nejednaku razmenu; u izmenjenom kontekstu, ona će morati da pribegne nejednakoj razmeni samo interno, u odnosu na nesocijalistički sektor privrede. Na osnovu Preobrazhenskog relevantnog zakona, socijalistička transformacija mora proći kroz fazu primarne socijalističke akumulacije, pre nego što se učvrsti u celokupnoj ekonomiji. »Primarna socijalistička akumulacija« po Preobrazhenskom, »označava akumulaciju u državnim rukama onih materijalnih resursa, koji se uglavnom ili delimično nalaze izvan kompleksa državne ekonomije.«<sup>57</sup> Zakon o primarnoj socijalističkoj akumulaciji je u suprotnosti sa zakonom o vrednosti,

<sup>55</sup> Isto, str. 204.

<sup>56</sup> Amin (1974) ide dotle da tvrdi da je primarna akumulacija još uvek karakteristika današnjeg kapitalizma; i da je nejednaka razmena, prema tome, njegov glavni instrument.

<sup>57</sup> Preobrazhensky (1965); vidi takođe i Mitra (1975)

jer dovodi do neekvivalentne razmene vrednosti između socijalističkog i nesocijalističkog privrednog sektora. On zahteva sve teže uslove za nesocijalističko područje, tako da se viškovi usmeravaju prema socijalističkom sektoru. Primarna socijalistička akumulacija nije ništa manje imperativna i za zemlje »trećeg sveta«; u stvari, čak i više. »Ukoliko je neka zemlja koja je prešla na socijalistički način proizvodnje, ekonomski zaostala, sitnoburžoaska, seljačka, i ukoliko je manji nasledeni fond socijalističke akumulacije proletarijata te zemlje u trenutku kada se odigrala socijalistička revolucija«, ističe Preobrazhensky, »utoliko će srazmerno više socijalistička akumulacija biti primorana da se oslanja na alijenirajući deo viška proizvoda od pre-socijalističkog oblika privrede.«<sup>58</sup> To znači da će jedna nerazvijena zemlja »trećeg sveta« imati teži zadatak primarne socijalističke akumulacije i da će, s tim u vezi, morati da se još više oslanja na internu nejednaku razmenu u odnosu na nesocijalistički sektor unutar privrede.

Nejednaka razmena između zemalja, prema tome, u ovom ili onom vidu, preovlađuje od početka trgovačke ere, pa sve do kraja kapitalističkog perioda. Za vreme socijalističke izgradnje, po Preobrazhenskovom zakonu primarne socijalističke akumulacije, dolazi do jednog posebnog vida neekvivalentne razmene unutar privrede same zemlje. Nejednaka razmena u svim vidovima pretaće da postoji samo onda kada socijalizam bude potpuno rasprostranjen širom celog sveta. Pošto će tada nestati klasne osnove kapitalističke nejednake razmene između zemalja, i pošto će zadatak primarne socijalističke akumulacije biti ispunjen, produktivne će se snage celog sveta, pod okriljem socijalizma, maksimalno razviti; tada više neće biti ni potrebe ni razloga za nejednaku razmenu, spoljnu ni unutrašnju.

Bilo kako bilo, da se vratimo glavnoj temi ovoga eseja; nejednaka razmena između centra metropole i spoljne periferije, do koje dolazi delimično putem postojeće razlike u nadnicama, a delimično zbog monopolske vlasti metropole u sadašnjem ustrojstvu svetskog kapitalizma, ima dalekosežne posledice za periferiju. Nejednaka razmena predstavlja moćan način za prenošenje viškova iz siromašnih zemalja »trećeg sveta« u razvijene, bogate, kapitalističke zemlje. Posledica toga je smanjena akumulativna stopa »trećeg sveta«; to uti-

<sup>58</sup> Isto, str. 124.

če na smanjenje sposobnosti »trećeg sveta« za potpuno korišćenje i bolje razvijanje njegovih prirodnih i ljudskih resursa. Protivrečnosti centra metropole svetskog kapitalizma sve više zaoštavaju i jačaju nejednaku razmenu između centra i periferije. Zbog toga ona postaje sve više zavisna od njega. U ovom procesu, periferne zemlje svetskog kapitalizma doživljavaju izvestan vid širenja poljoprivrede i industrije, koji nije u skladu ni s njihovim resursima, ni s istinskim potrebama njihovih naroda. Pitanje koje se, međutim, tada odmah nameće je sledeće: kako je moguće da je to toliko dugo trajalo?

#### BIBLIOGRAFIJA

- Amin, S. (1972). *A Propos de l'accumulation* (mimeo), cited in Saigal (1973). Dakar: United Nations African Institute for Economic Development and Planning.
- (1974). *Accumulation on a World Scale*, vols. 1 and 2. New York: Monthly Review Press.
- Bagchi, Amiya (1972). *Private Investment in India, 1900—1939*. London: Cambridge University Press.
- (1972a). 'Some International Foundations of Capitalist Growth and Underdevelopment', *EPW*, Bombay, vol. 7, special number, August.
- Baran, P. A. (1962). *Political Economy of Growth*, 2nd ed. New Delhi: People's Publishing House.
- and Sweezy, P. M. (1966). *Monopoly Capital*. Harmondsworth: Penguin.
- Braun, O. (1972). *Unequal Exchange* (mimeo). Dakar: United Nations African Institute for Economic Development and Planning.
- Bukharin, N. (1973). *Imperialism and World Economy*. New York: Monthly Review Press.
- Diwan, R. K. (1973). 'Trade between Unequal Partners', *EPW*, Bombay, vol. 8, annual number, February.
- and Marwah, K. (1976). 'Transfers from Poor to Rich Countries: An Analysis of World Reports', *EPW*, Bombay, vol. 11, annual number, February.
- Emmanuel, A. (1972). *Unequal Exchange: A study of the Imperialism of Trade*. New York: Monthly Review Press.
- Evans, D. (1976). 'Unequal Exchange and Economic Policies', *EPW*, Bombay, vol. 11, annual number, February.
- Gulbrandsen, O. (1975). 'The Main Streams of the World Economy' (mimeo), *XV International Congress of Agricultural Economists*, Sao Paulo.
- Habib, I. (1972). 'Potentialities of Capitalistic Development in the Economy of Mughal India', *Enquiry*, New Delhi, N.S., vol. 3, no. 3.

- (1975). 'Colonisation of the Indian Economy, 1757—1900', *Social Scientist*, Trivandrum, no. 32.
- Hymers, S. (1972). 'The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development', in Bhagwati, J. (ed.) (1972), *Economics and World Order from the 1970s to the 1990s*. Calcutta: Orient Longman, Reprinted in Radice (1975).
- Jalée, P. (1968). *The Pillage of the Third World*. New York: Monthly Review Press.
- Kemp, T. (1967). *Theories of Imperialism*. London: Dennis Dobson.
- (1972). 'The Marxist Theory of Imperialism', in Owen and Sutcliffe (1972).
- Kidron, M. (1965). *Foreign Investments in India*. London: Oxford University Press.
- Lall, S. (1973). 'Transfer Pricing by Multinational Manufacturing Firms', *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, August.
- Luxemburg, R. (1951). *The Accumulation of Capital*. New York: Monthly Review Press.
- Owen, R. and Sutcliffe, B. (eds.) (1972). *Studies in the Theory of Imperialism*. London: Longman.
- Preobrazhensky, E. (1965). *The New Economics*. Oxford: Clarendon Press. Partly reprinted in Nove, A. and Nuti, D. M. (eds.) (1972), *Socialist Economics*. Harmondsworth: Penguin.
- Saigal, J. C. (1973). *On the Theory of 'Unequal Exchange'* (mimeo). Dakar: United Nations African Institute for Economic Development and Planning.
- Sau Ranjit (1973—4). 'A Note on the Unequal Exchange in International Trade', *Arthaniti* (a bi-annual journal of economics), Calcutta University.
- (1975). 'Unequal Exchange and the Class Alignment in the Capitalist World', *Frontier*, Calcutta, vol. 8, May 3.
- (1976). 'The Theory of Unequal Exchange, Trade and Imperialism', *EPW*, Bombay, vol. 10, March 6.
- Sraffa, P. (1960). *Production of Commodities by Means of Commodities*. London: Cambridge University Press.
- Sutcliffe, B. (1971). *Industry and Underdevelopment*. London: Addison-Wesley.
- (1972). 'Imperialism and Industrialisation in the Third World', in Owen and Sutcliffe (1972).
- Sweezy, P. M. (1942). *The Theory of Capitalist Development*. New York: Monthly Review Press.
- Tugendhat, C. (1973). *The Multinationals*. Harmondsworth: Penguin.
- Turner, L. (1973). *Multinational Companies and the Third World*. London: Allen Lane.
- Vaitsos, C. (1970). 'Bargaining and the Distribution of Returns in the Purchase of Technology by Developing Countries', in Bernstein (1973).
- Weizsäcker, C. C. von (1971). *Steady State Capital Theory*. New York: Springer-Verlag.

(Ranjit Sau, "Unequal Exchange", *Unequal Exchange, Imperialism and Underdevelopment*, Oxford University Press, Calcutta, 1978, str. 36—65)

Prevela Jovana Pajević

Immanuel Wallerstein

## ZAVISNOST U JEDNOM MEĐUZAVISNOM SVETU: OGRANIČENE MOGUĆNOSTI PREOBRAŽAJA UNUTAR KAPITALISTIČKE SVETSKE EKONOMIJE

„Zavisnost” predstavlja najnoviji eufemizam na du- goj listi takvih termina. Nema sumnje da je njegova prvobitna namena bila kritička. Taj termin sam po sebi je proizašao iz „strukturalističkih” teorija latinskoame- ričkih naučnika, a svrha mu je bila da opovrgne teorije „modernizacije” i „razvoja” i gledišta „monetarističke” politike.<sup>1</sup> André Gunder Frank odredio je njegove inte- lektualne izvore i njegova ograničenja u jednom nedav- nom borbenom saopštenju pod naslovom „Dependence is dead: long live dependence and the class struggle”<sup>2</sup>.

Živimo u jednoj svetskoj raširenoj kapitalističkoj ekonomiji, u takvoj ekonomiji koja je u šesnaestom veku svoj konačni oblik poprimila kao evropska svetska ekonomija (vidi Wallerstein, 1974a) i dospela do toga da u devetnaestom veku geografski obuhvati ceo svet. Kapitalizam kao sistem proizvodnje za prodaju na tržiš- tu radi sticanja profita i prisvajanja ovog profita na os- novi individualne ili kolektivne svojine, može jedino da postoji — a može se reći i da ga iziskuje — u jednom svetskom sistemu u kome se političke jedinice ne po- dudaraju s granicama tržišne ekonomije. To je omogu- ćilo onima koji prodaju da izvlače određenu korist iz odnosa snaga kojima raspolazu na tržištu kad god one postoje, ali im je istovremeno omogućilo da traže, kad

<sup>1</sup> Vidi, samo kao početak, Bodenheimer, 1971; Caputo i Pizarro, 1970; Cardoso, 1971; Cockcroft i dr, 1972; *Bulletin of the Institute of Development Studies*, 1971.

<sup>2</sup> Vidi, Frank, 1972 a; za sličnu tačku gledišta, vidi takođe *Frères du Monde*, 1971.

god im je to potrebno, da se umešaju političke jedinice kako bi se tržište izmenilo u njihovu korist. Daleko od toga da bude sistem slobodne konkurencije svih prodavaca, to je takav sistem u kome konkurencija postaje relativno slobodna samo kada je ekonomska prednost gornjih slojeva tako jasno izražena da nespunito delovanje tržišta služi, u stvari, da ojača postojeći sistem stratifikacije.

Ovim se ne želi reći da nema promena pozicija. Savim suprotno od toga! Postoji neprekidno i uočljivo kretanje među grupama ekonomskih činilaca u smislu imanja različitih pozicija u hijerarhiji proizvodnje, profita i potrošnje. A postoje takođe i trajna dugoročna kretanja i promene u strukturi kapitalističkog svetskog sistema, takva kretanja na osnovu kojih možemo predviđati da će unutrašnje protivrečnosti kapitalizma kao sistema dovesti do njegovog kraja u dvadeset prvom ili dvadeset drugom veku.

Važna stvar za današnje generacije, i za teoretičare i naučnike, kao njihov kolektivni intelektualni izraz, jeste da odrede opcije koje su na raspolaganju u savremenoj situaciji prema modelima koje možemo raspoznati u istorijskoj prošlosti. Kada je reč o ovom zadatku, najvažniji i najtrajniji zahtev predstavlja pojmovno razjašnjenje, a kako život teče dalje i kako se javljaju nova iskustva, mi učimo, ako smo dovoljno mudri, da odbacujemo i preformulišemo delimične istine naših prethodnika i da razotkrivamo ideološko mračnjaštvo samoživih nosilaca bogomdanih stečenih privilegija.

Godine 1945—1970. bile su period izuzetnog opskurantizma na svim poljima istraživanja, a afrička istraživanja bila su u tom pogledu tipična. Liberalna ideologija prevladavala je u svetu društvenih nauka, odražavajući laku i neospornu ekonomsku hegemoniju Sjedinjenih Država. Ali, liberalizam je doživeo teške dane — gotovo ponajviše na području analize „razvoja“. Ako je popuštanje hladnoratovske polarizacije 1960-ih godina primetno smanjilo političku pregovaračku moć afričkih država, početak ekonomske recesije i smanjenja efektivne tražnje na svetskom planu u 1970-im godinama verovatno će sasvim potisnuti afričke aspiracije, s obzirom da se oni koji se nalaze na vrhu svetske gomile međusobno bore da tu i ostanu. U 1960-im godinama afrički naučnici počeli su da bivaju zabrinuti zbog „rasta bez razvoja“. Postaje jasna mogućnost da u 1970-im i 1980-im godinama ne bude ni rasta ni razvoja.

Da bi se ova pitanja razumela, moramo razmotriti strukturu svetske ekonomije, njene ciklične oblike, uk-

ljučujući i sadašnju konjunkturu, kao i načine na koje se može promeniti položaj određenih država u okviru ove strukture. Verujem da će ovo objasniti „ograničene mogućnosti preobražaja unutar kapitalističke svetske ekonomije“.

Struktura svetske ekonomije kao jednog jedinstvenog sistema počela je poslednjih godina da se sve više analizira u smislu predstave o jezgru i periferiji, jedne predstave koja se povezuje s raspravom o „zavisnosti“. Tako je došlo do toga da se tvrdi, na primer, da zemlje „strećeg sveta“ nisu „nerazvijene“ nacije, već „periferne kapitalističke“ nacije.<sup>3</sup> Ovo je mnogo jasnija terminologija, ali ona, na žalost, vodi ka daljoj zbruci ako se nema jasno na umu jedinstvenost svetskog sistema. Ikonicoff tvrdi, na primer, da periferne kapitalističke ekonomije „dejavuju na osnovu ekonomskih zakona i razvojnih činilaca koji se jasno razlikuju od onih u ekonomijama koje bi se mogle nazvati modelom klasičnog kapitalizma“ (1972, str. 692). Ovo je tako jedino zbog toga što je naš model „klasičnog kapitalizma“ pogrešan, jer ni u šesnaestom veku a ni danas jezgro i periferija svetske ekonomije nisu bile odvojene „ekonomije“ sa dva odvojena „zakona“, već jedan kapitalistički ekonomski sistem s različitim delovima koji obavljaju različite funkcije.

Onog trenutka kada se prizna jedinstvo ovog sistema, dolazi se do toga da se postavlja pitanje da li je koncepcija dvomodelnog sistema adekvatna. Jasno, ostaje mnogo toga neobjašnjeno, pa smo tako posmatrali nastanak takvih termina kao što su „subimperijalne“ države (vidi Marini, 1969) ili „nacije koje se malaze između“ (vidi Galtung, 1972, str. 128—129). Oba ova termina meni izgledaju bez mnogo smisla, s obzirom da stavljaju naglasak samo na jedan aspekt njihove uloge, od kojih je svaki važan, ali po mom mišljenju nije od ključnog značaja. Ja ih radije nazivam poluperiferne zemlje, da bih podvukao osobine zbog kojih su te zemlje hendikepirane u postojećem svetskom sistemu. Važnija je, međutim, potreba da se objasni složenost uloge koju poluperiferne države igraju u okviru ovog sistema, a takođe i činjenica da ovaj sistem ne bi mogao funkcionisati ako ne bi bio tromodelan.

Pre ovog objašnjenja, nužno je da se detaljnije razjasni još jedna činjenica. Kapitalistički sistem sastoji se od vlasnika koji prodaju radi profita. Činjenica da ovde vlasnika predstavlja grupa pojedinaca umesto jed-

<sup>3</sup> Vidi, na primer, celokupni specijalni broj *Revue Tiers-Monde*, naročito uvodnik Ikonicoffa.



ne jedine osobe, ne predstavlja pri tom nikakvu razliku. Takvo svojstvo se već odavno pripisuje akcionarskim kompanijama. Ono se sada mora takođe pripisati i suverenim državama. Jedna država, koja kolektivno poseduje sva sredstva za proizvodnju, predstavlja jednostavno jedno kolektivno kapitalističko preduzeće sve dotle dok ostaje — kao što su, u stvari, sve takve države trenutno i prinuđene da ostanu — učesnik na tržištu svetske kapitalističke ekonomije. Nema sumnje da takvo „preduzeće“ može imati različite modalitete interne podela profita, ali to ne menja njegovu suštinsku ulogu koju ima u odnosu na druge učesnike koji deluju na svetskom tržištu.<sup>4</sup> Preostaje, naravno, da se raspravi u kom delu svetskog sistema se nalaze „socijalističke“ države.

Kapitalistički svetski sistem ima potrebu za jednim poluperifernim sektorom, iz dva razloga: jedan je prvenstveno politički, a drugi je političko-ekonomski. Politički razlog je vrlo jasan, otvoren i u priličnoj meri elementaran. Sistem zasnovan na neravnopravnom nagrađivanju mora neprekidno da bude zabrinut zbog političkog bunta potlačenih elemenata. Polarizovani sistem, u kome postoji jedan mali deo stanovništva sa visokim statusom i visokim prihodima, nasuprot relativno homogenom delu stanovništva sa niskim statusom i niskim prihodima, koji uključuje ogromnu većinu jedinici u tom sistemu, vodi vrlo brzo ka formiranju klase *für sich* (za sebe) i akutnoj dezintegracionoj borbi. Glavno političko sredstvo kojim se takve krize otklanjaju jeste stvaranje „srednjih“ sektora, koji su skloni tome da o sebi razmišljaju prvenstveno u smislu da su bolji od nižeg sektora, a ne da su gori od višeg sektora.

<sup>4</sup> Ja sam o ovome dosta opširno govorio u mom radu „The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis“ (1974 b, i gornje, glava 1). Samir Amin izvlači isti zaključak: „Prevlast kapitalističkog oblika proizvodnje izražava se takođe na jednom drugom nivou, na nivou *svetskog sistema*, koji sadrži jednu karakteristiku savremene realnosti. Na ovom nivou, formacije (centralne i periferne) se organizuju u jedinstven hijerarhijski sistem. Dezintegracija ovog sistema — sa uspostavljanjem socijalističkih država, istinskih ili po svom sopstvenom modelu — ništa ne menja u ovoj hipotezi... Socijalizam ne može, zapravo, da bude neki niz jedan kraj drugog poređanih nacionalnih socijalizama, regresivnih u odnosu na integrisani (ali ne egalitarni) svetski karakter kapitalizma. Niti može biti jedan *socijalistički sistem* odvojen od svetskog sistema. Upravo zbog tog razloga ne postoje dva svetska tržišta — kapitalističko tržište i socijalističko tržište nego samo jedno — kapitalističko, u kome učestvuje i Istočna Evropa, mada marginalno“ (1972 b, str. 13).

Ovaj očigledni mehanizam, koji deluje u svim vrstama društvenih struktura, služi istoj funkciji i u okviru svetskih sistema.

Ali, postoji još jedan razlog za potrebu jednog poluperfernog sektora, koji proističe iz osobenih potreba ove vrste društvene strukture, a to je kapitalistički svetski sistem. Postojanje mnoštva država u okviru jedne jedinstvene ekonomije ima dve prednosti za prodavce koji teže za profitom. Prvo, odsustvo nekog jedinstvenog političkog autoriteta onemogućava bilo koga da normativno reguliše opšta htenja ovog svetskog sistema i da time eventualno suzi kapitalistički oblik proizvodnje. Drugo, postojanje državnih mehanizama omogućava kapitalističkim prodavcima da organizuju i uspostavljaju veštačka ograničenja u delovanju tržišta koja su im često potrebna.

Ali, ovaj sistem ima i jednu nepogodnost za prodavce. Državni mehanizmi mogu odražavati i druge pritiske, a ne samo pritiske koje vrše oni koji prodaju proizvode na tržištu (na primer, i pritiske onih koji prodaju rad). Ono do čega redovno dolazi u zemljama koje pripadaju jezgri jeste dejstvo cehovskog principa koji, u stvari, podiže nivo nadnica. Na to upravo ukazuje Arghiri Emmanuel kada kaže: „Vrednost radne snage, što se tiče njenog određenja, predstavlja jednu veličinu koja je, u neposrednom smislu, *etička*; ona ja *ekonomska* samo na jedan posredan način, kroz posredovanje svog moralnog i istorijskog elementa, koji je sam po sebi određen, u konačnoj analizi, ekonomskim uzrocima“ (1972, str. 120).

Povećanje nadnica u zemljama jezgra, zajedno sa povećanim *ekonomskim* nepogodnostima vodećih ekonomskih proizvođača, s obzirom na konstantan tehnološki progres, kao i najkrupnije investicije u kapitalna dobra koja brzo zastarevaju, a u koja ulažu upravo vodeći proizvođači — vodi ka jednom neizbežnom opadanju komparativnih troškova proizvodnje. Sposobnost da prebacuju kapital iz nekog vodećeg sektora koji je u opadanju, u sektor koji je u usponu, predstavlja za individualne kapitaliste jedini način da prežive posledice cikličnih poremećaja u vodećim sektorima. Zbog toga moraju postojati sektori sposobni da izvlače profit iz kretanja spirale odnosa između nadnica i produktivnosti u vodećem sektoru. Ti sektori su ono što mi nazivamo poluperiferne zemlje. Kad one ne bi postojale, kapitalistički sistem bi se brzo suočio s *ekonomskom* krizom, isto tako kao što bi se suočio i s *političkom* krizom. (Uzged rečeno, kako bi ovo premeštanje ka-

pitalnih investicija delovalo u jednom svetskom kapitalističkom sistemu koji bi bio sastavljen isključivo od preduzeća u državnom vlasništvu, predstavlja zanimljivo pitanje, ali ipak ne takvo pitanje koje bismo bili trenutno pozvani da analiziramo).

Za koju zemlju možemo reći da je poluperiferna? Čak ako i prihvatimo tromodelni sistem, bilo bi previše pojednostavljeno ako pred očima ne bismo imali činjenicu da svaki strukturni sektor sadrži države s različitim stepenom političke i ekonomske snage. Osim toga, svaki sektor sadrži neke države koje teže da pređu (ili da *ne pređu*) iz jedne strukturne pozicije u drugu (i kod kojih je takav prelazak verodostojan) i druge države koje su se trenutno ukopale na onom mestu na kome se nalaze.

I pored svega toga, važno je da se detaljno objasne izvesne karakteristike na osnovu kojih se definiše neka poluperiferna država u odnosu na državu u jezgri ili na perifernu zemlju. Ako o razmeni između jezgra i periferije jednog kapitalističkog sistema mislimo u smislu razmene proizvoda koji u sebi sadrže visoke nadnice, i proizvoda koji sadrže niske nadnice, onda kao rezultat toga dolazi do „neravnopravne razmene“, po koncepciji Emmanuela, u kojoj jedan radnik s periferije mora da radi više časova, na jednom datom nivou produktivnosti, da bi dobio proizvod koji je jedan radnik u zemlji jezgra proizveo za jedan čas. I obrnuto. Takav sistem je *nužan* za ekspanziju svetskog tržišta ako prvenstvenu brigu predstavlja *profit*. Bez *neravnopravne* razmene ne bi bilo *unosno* proširivati obim podela rada.<sup>5</sup> A bez takvog proširivanja, ne bi bilo unosno održavati kapitalističku svetsku ekonomiju, koja bi se onda ili dezintegrisala ili se vratila u oblik neke redistributivne svetske imperije.<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Vidi Samir Amin: „Kapital u centru nije ničim sputan da emigrira zbog nedostatka izgleda (investicionih) u centru; ali on će emigrirati ka periferiji ukoliko tamo može da ostvari veću rentabilnost... Zbog toga ovde uvodimo *nužnu* teoriju o *neravnopravnoj razmeni*. Proizvodi koje izvozi periferija zanimljivi su u onom stepenu u kome je — uz uslov da su ostale stvari jednake, a pod tim izrazom se ovde podrazumeva *jednaka produktivnost* — nagrađivanje rada manje nego u centru. A ovo je moguće u onom stepenu u kome je društvo raznim sredstvima — ekonomskim i vanekonomskim — prisiljeno da igra ovu novu ulogu: da obezbedi jeftinu radnu snagu za izvozni sektor“ (1972 a, str. 707—708).

<sup>6</sup> Suviše bi nas odvelo u stranu da to ovde razvijamo. Ono što ja podrazumevam pod „redistributivnim svetskim carstvom“ definisano je u mom radu „The Rise and Future Demise...“ Bi-

Proizvodi koji se razmenjuju u okviru ove „neravnopravne razmene“ predstavljaju jednu funkciju svetske tehnologije. Ako je u šesnaestom veku periferna Poljska prodavala svoju pšenicu da bi dobavila tekstil iz Holandije kao zemlje jezgra, u svetu koji postoji sredinom dvadesetog veka periferne zemlje se često javljaju kao proizvođači tekstila, dok zemlje jezgra izvoze pšenicu, a takođe i elektronsku opremu. Stvar je u tome da ne smemo bilo koji proizvod poistovećivati s nekim strukturnim sektorom svetske ekonomije, nego, umesto toga, posmatrati modele nadnica i marže profita na određenim proizvodima u određenim trenucima vremena, kako bismo razumeli ko šta čini u tom sistemu.

U jednom sistemu neravnopravne razmene, poluperiferna zemlja nalazi se u međuprostoru u pogledu vrste proizvoda koje izvozi i u pogledu nivoa nadnica i marže profita koje poznaje. Osim toga, ona trguje ili teži da trguje u oba pravca, u jednom obliku sa periferijom, a u suprotnom obliku s jezgrom. U ovome i leži posebnost poluperiferije kako u odnosu na periferiju, tako i u odnosu na jezgro. Dokle god se, u bilo kom datom trenutku, neka zemlja jezgra ili neka periferna zemlja može angažovati na tome da ostvaruje što je moguće *uravnoteženiju* razmenu, za nju je to bolje u apsolutnom smislu, dok je za jednu poluperifernu zemlju često u interesu da *smanji* spoljnu trgovinu, čak ako je i *uravnotežena*, s obzirom da jedan od glavnih načina na koji se može povećati ukupna marža profita jeste da se osvoji što veći procenat svog *domaćeg* tržišta za svoje *domaće* proizvode.

Ovo, opet, vodi ka drugoj jasnoj i izraženoj karakteristici jedne poluperiferne zemlje. Neposredni i trenutni interes države kao političkog mehanizma u kontroli tržišta (unutrašnjeg i međunarodnog) ovde je veći nego u zemlji jezgra ili perifernoj zemlji, pošto poluperiferne države ne mogu *nikad* zavisiti od tržišta do te mere da maksimiraju, *kratkoročno*, svoje marže profita.

Može se zapaziti da „politiziranje“ ekonomskih odluka najbolje deluje u poluperifernim zemljama u trenucima aktivne promene statusa, među kojima postoje dva slučaja: 1) stvarni prodor iz statusa periferne u poluperifernu zemlju, i 2) jačanje već uspostavljene

lo bi zanimljivo pogledati da li se procesima kao što su ovi može objasniti gušenje kapitalističkih elemenata koji su se radali u takvim antičkim sistemima kao što je Rimsko Carstvo.

poluperiferne države do tačke kada može polagati puno pravo na pripadništvo jezgru.

Političke ekonomije različitih delova svetske ekonomije pokazuju izrazite razlike modela u raznim trenucima dugoročnih ciklusa svetske ekonomije. To su prilično ubedljivo utvrdili ekonomski istoričari, koji su krajem 1920-ih godina počeli pisati da je tokom jednog dugog perioda evropska svetska ekonomija (a, barem od devetnaestog veka, i čitav svet) prošla kroz niz sistematičnih ekspanzija i opadanja (vidi rezime i sintezu ove literature kod Braudela i Spoonera, str. 378—486). Moralo bi biti jasno da kada se sistem u celini nalazi u ekonomskoj krizi, neki njegovi delovi mogu da plate veću cenu u svom relativnom položaju, kao rezultat sukoba koji nastaje iz pojačane preraspodele koja prati ekonomsko opadanje. Ali, šta to znači za nacije s poluperiferije i periferije? Da li svetska ekonomska kriza znači njihovu propast ili njihovo spasenje? Kao što se može i pretpostaviti, odgovor na ovo pitanje nije lak.

Očigledno je, kao jedno opšte pravilo, da postoji veći pritisak za preraspodelu uloga i ekonomskih dobiti u svim sistemima u trenucima ekonomskog opadanja nego u trenucima ekspanzije, s obzirom na to što u trenucima ekspanzije čak i grupe koje su manje nagrađene mogu ostvariti *apsolutnu* ekspanziju u nagrađivanju, dok u trenucima privrednog opadanja čak i oni koji su najviše nagrađeni dolaze u opasnost *apsolutnog* opadanja; u ovom poslednjem slučaju jedan od načina da se održi ravnomernost u *apsolutnom* nagrađivanju jeste da se traži povećanje u *relativnom* nagrađivanju. Ovaj opšti uzor primenjuje se takođe i na svetski sistem.

Pritisak koji se vrši da se izmene uloge i nagrađivanje može imati dva različita izlaza: jedan je cirkulacija grupa koje igraju različite uloge, pa otud ono što za jedne znači povećanje, za druge znači opadanje. Drugi način je preraspodela nagrađivanja među različitim ulogama u jednom egalitarnijem pravcu. U okviru modernog svetskog sistema, veliki deo istorijskih promena opravdavan je u ime ovog drugog cilja, ali do sada je stvarnost većine takvih promena značilo ono prvo. Jedno fundamentalno objašnjenje sastoji se u tome da okvir kapitalističkog svetskog sistema na kritičan način ograničava mogućnost preobražaja sistema nagrađivanja unutar njega, s obzirom da je nejednakost nagrađivanja fundamentalna motivaciona snaga delovanja ovakvog sistema kakav je sada izgrađen.

Da budemo sasvim konkretni; teorijski nije moguće da se sve države istovremeno „razvijaju“. Takozvani „jaz koji se širi“ nije neka anomalija, već jedan neprekidni osnovni mehanizam delovanja svetske ekonomije. Naravno, *neke* zemlje mogu se „razvijati“. Ali, one koje su u usponu čine to na račun onih koje su u opadanju. Preostali deo ovog teksta biće, zapravo, posvećen ukazivanju na neke mehanizme koje koristi manjina koja se u datim trenucima nalazi u usponu (ili padu) u pogledu svog statusa u okviru svetske ekonomije.

Postoji jedan alternativni sistem koji se može izgraditi, sistem socijalističke vladavine u svetu, u kome princip koji upravlja ekonomijom ne bi bilo tržište, već umesto toga, optimalno korišćenje i raspodela izvora, posmatrano u svetlosti kolektivnog prihvatanja postavke o suštinskoj racionalnosti. Ovo kažem ne radi toga da bih dalje razvijao misao o tome kako bi jedan takav budući sistem, kada bi postojao, mogao da deluje, već da naglasim da nacionalizacija ili podruštvljanje svih proizvodnih preduzeća unutar granica nacionalne države nije niti teorijski može biti dovoljan uslov za definisanje jednog socijalističkog sistema, čak ako cela nacija i prihvata socijalizam kao svoj cilj. Sve dok ove zemlje ostaju deo kapitalističke svetske ekonomije, one nastavljaju da proizvode za ovo svetsko tržište na osnovu istih principa kao i bilo koji drugi proizvođač. Čak ako bi *svaka* zemlja u svetu i dopustila samo državnu svojinu nad sredstvima za proizvodnju, svetski sistem bi i dalje bio kapitalistički sistem, mada bi nesumnjivo politički parametri bili drukčiji od ovih kakvi su danas.

Da budem sasvim jasan. Ja ne sugerišem da nije od značaja da li neka zemlja prihvata kolektivnu svojinu kao određenu političku potrebu proizvodnje. Pozezi preduzeti u ovom pravcu predstavljaju rezultat niza progresivnih istorijskih kretanja u kapitalističkoj svetskoj ekonomiji i sami po sebi predstavljaju glavnu motivacionu snagu za dalje promene. Isto tako, na bilo koji način neću da sugerišem nepromenljivost kapitalističkog sistema. Ja samo sugerišem da ideološka namera nije sinonim za strukturnu promenu, da jedini *sistem* u modernom svetu za koji se može reći da ima oblik proizvodnje jeste *svetski* sistem, i da ovaj sistem u tekuće vreme (ali ne i večno) jeste kapitalistički po svom obliku.

Važno je da se probije ideološka ljuštura ako hoćemo da uočimo razlike između onih zemalja na perife-

riji koje teže da po svojoj ulozi postanu poluperiferne, zatim onih zemalja koje se nalaze na poluperiferiji i teže da se priključe jezgru, kao i onih zemalja u jezgru koje se bore protiv opadanja svoje ekonomske pozicije.

Zaokret kome se poslednjih godina poklanja najviše pažnje jeste zaokret da se iz stanja periferije, pređe u poluperferno stanje, mada se o tome obično raspravlja apstraktno, kao da je u pitanju zaokret da se s periferije pređe u jezgro.<sup>7</sup> Ali, to nije zaokret kakav je, u stvari, učinjen. Zemlje se nisu kretale, niti se sada kreću, u tom pravcu da od prvobitnih izvoznika proizvoda u koje su ugrađene miske nadnice, postanu u osnovi izvoznici proizvoda u koje su ugrađene visoke nadnice, niti da budu svoji sopstveni glavni potrošači ovih proizvoda u koje su ugrađene visoke nadnice. Umesto toga, neke se kreću iz prethodnog obrasca ka onom u kome postoji sektor s visokim nadnicama koji proizvodi deo onoga što se apsorbuje na unutrašnjem tržištu, ali je i dalje u izvesnom zavisnom odnosu u pogledu drugog dela nacionalne potrošnje. Suštinska razlika između poluperiferijih zemalja kakve su danas Brazil ili Južna Afrika, i poluperiferijih zemalja kakve su Severna Koreja ili Čehoslovačka, verovatno je manja u pogledu ekonomske uloge koju svaka od njih igra u svetskoj ekonomiji, nego što je politička uloga koju one igraju u sukobima među zemljama jezgra i pravcima njihovog izvezenog viška vrednosti.

Moramo krenuti od jasnog shvatanja da sve periferne zemlje, u bilo kom datom trenutku nisu u jednakom položaju da polažu pretenzije o promeni svog statusa. Kao što Reginald Green donekle potišteno ističe: „Dostizanje dinamike na putu do nacionalne kontrole ekonomije i njenog razvoja mora započeti od posto-

<sup>7</sup> Na primer, Samir Amin tvrdi u svojoj raspravi (1972 a) da postoje dva modela akumulacije kapitala i da svaki od njih predstavlja po jedan „sistem“: jedan periferni i jedan autocentralni („autocentre“). Ali, kada navodi jedan slučaj koji treba da posluži kao ilustracija za ono što tvrdi, onda se pokazuje da je to ispravna strategija „oslanjanja na sopstvene snage“. On govori o Vijetnamu, koji je dostigao „efektivan prvi stadijum prelaza“ (str. 717). Ali, šta je, u smislu svetske ekonomije, strukturna kompozicija ovog „prvog stadijuma“, za koji se Amin slaže da je jedinstven? Ovo se ne razjašnjava. Ja bih rekao da je vrlo važno da se to objasni. Amin jeste za „oslanjanje na sopstvene snage“, ali ne i „autokratiju“, na primer. U praksi, Amin pravi razliku ne samo između većine perifernih zemalja i Vijetnama, nego i između dva stadijuma „periferne dominacije“, što ga navodi na to da Brazil naziva jednom „vrlo naprednom nedovoljno razvijenom zemljom“ (str. 720—721).

jećeg strukturnog i institucionalnog položaja, kako teritorijalnog tako i međunarodnog“ (1970, str. 277). Mi znamo, ako se osvrnemo unazad u istoriju, da su neke od perifernih zemalja promenile svoj status, a da druge nisu. Na sastanku UNCTAD-a u Santjagu, 1972. godine, podvučeno je, između ostalog, da u mnogim pitanjima postoje različiti *interesi* različitih zemalja „trećeg sveta“. Ujedinjene nacije utvrdile su listu „najzaostalijih“ siromašnih zemalja, od kojih je šesnaest u Africi (oko polovine svih afričkih država), osam u Aziji i Okeaniji i samo jedna (Haiti) u Latinskoj Americi. Nije jasno da li će političke odluke o realokaciji svetskih izvora, kao što su odluke za koje se zalaže Grupa 77 zemalja, u stvari, mnogo doprineti da se promeni relativni status ovih „najzaostalijih“ zemalja (vidi Colson, 1972, naročito str. 826—830).

Činjenica da neke zemlje u tome uspevaju a neke ne, predstavlja stalni izvor zagonetki za mnoge autore. Na primer, Cardoso i Faletto, u svojoj raspravi o populizmu u zemljama Latinske Amerike kao određenom obliku izvlačenja koristi iz svetske ekonomske krize, zapažaju da su ovi pokreti bili u nečemu uspešniji od drugih. Dok u nekim zemljama oni vode jedino ka „intenzivnoj oligarhijskoj kontroli poljoprivredno-izvoznih grupacija, obično poprimaljući autoritarno-militarističke oblike“, u drugim zemljama oni su doveli do „otvorenije višeklasne“ vladavine i, shodno tome, do veće industrijalizacije. Oni objašnjavaju te različite rezultate kao posledicu različitih planova o dominaciji koji su uspeli da prevladaju u svakoj od ovih zemalja (Cardoso i Faletto, 1969, str. 80). Ovo liči manje na objašnjenje nego na ponovno ukazivanje na ovu pojavu.

Na sličan način, Green zapaža ograničenja „teze o osnovnom proizvodu“, sugerišući da ona nije u stanju da objasni zašto je „dinamični spoljnotrgovinski izvozni sektor“ sa „prekomernom tražnjom“ uspeo u Kanadi i Skandinaviji, ali je na drugim mestima doveo do „fosilizacije“ (1970, str. 280). On sugeriše da je ključno pitanje kako zemlje „mobilišu i usmeravaju tokove potencijalnih izvora iz ovih enklava ka stvaranju nacionalnih obrazovnih, institucionalnih i proizvodnih kapaciteta da se stvori dinamika razvoja šira od one koju imaju prvobitne izvozne jedinice“ (str. 293). Nema sumnje da ovo još jednom podrazumeva neki nepoznati element u jednačini i pretpostavlja da je sve zemlje mogu rešiti.

Nije li, pre, slučaj da samo manjina perifernih zemalja može u neko dato vreme da se uklopi u svet-

sko tržište koje je u ekspanziji ili da osvoji deo tržišta koje je u opadanju? Oni koji u tome uspeavaju, naravno, manifestuju svoj „uspeh“ zahvaljujući ovom nepoznatom „ekstra sastojku“. Čini se da bi bilo korisnije da se pogledaju moguće alternativne strategije u svetlosti činjenice da samo jedna manjina može „da uspe“ u okviru svetskog sistema kakav on jeste, pa da se onda potraži univerzalni recept. Može nas, naravno, zaplašiti etika jednog takvog izbora — mene i jeste<sup>8</sup> — ali to bi nas jedino vodilo tome da postavimo pitanje mogućnosti nekog radikalnijeg sistemskog preobražaja, a ne da tražimo neki reformistički univerzalni lek.

Postoje u osnovi tri strategije: 1) strategija da se iskoristi prilika, 2) strategija da se razvija po pozivu, i 3) strategija oslanjanja na sopstvene snage. One su, sigurno, različite, ali možda (na žalost) manje različite nego što to proklamuju njihovi protagonisti.

Pod pojmom iskoristiti priliku, mislimo jednostavno na činjenicu da se, u trenucima opadanja svetskog tržišta, kada je tipična pojava da nivo cena primarnih proizvoda iz perifernih zemalja pada znatno brže nego nivo tehnološki razvijenijih industrijskih izvoznih proizvoda iz zemalja jezgra, vlade perifernih država suočavaju s problemima platnog bilansa, povećanja nezaposlenosti i smanjenja državnih prihoda. Jedno od rešenja je „supstitucija uvoza“, koja teži da ublaži ove teškoće. Stvar je u tome da se „iskoristi prilika“, zbog toga što to obuhvata agresivnu državnu akciju koja se koristi prednošću oslabljenog političkog položaja zemalja jezgra i oslabljenog ekonomskog položaja domaćih protivnika takve politike. To predstavlja jedno klasično rešenje i objašnjava, na primer, ekspanziju industrijske aktivnosti u Rusiji i Italiji krajem devetnaestog veka (vidi, na primer, Von Laue, 1963), Brazila i Meksika (vidi Furtado, 1970, naročito str. 85—89), ili Južne Afrike (vidi Horowitz, 1967, glava 15) u predvečerje velike ekonomske krize 1929. godine. U nekoj ratnoj situaciji, pod uslovom da su razaranja nešto ograničenija i da se „obnova“ sprovodi agresivno, može se pružiti

<sup>8</sup> R. H. Tawney naziva taj pristup o samopoboljšanju u kapitalističkom svetu, koji se ostvaruje putem individualnih dostignuća na osnovu korišćenja talenta, Tadpolovom filozofijom, „pošto se uteha koju ona nudi za društvene nevolje sastoji u tvrdnji da izuzetni pojedinci mogu uspeti u tome da ih izbegnu“. On zaključuje: „Kao da se najplemenitije korišćenje izuzetnih moći razbilo o hridine, nezastrašeno pomišlju na saputnike koji tonu!“ (1952, str. 109). Razvojna ideologija je prosto globalna verzija ove Tadpolove filozofije.

ista „prilika“. Nije li to bio slučaj sa Severnom Korejom u 1950-im godinama? (Vidi Kuark, 1963)

U svakom od ovih slučajeva imamo posla s relativno snažnim perifernim zemljama, takvim zemljama koje su već imale izvesnu malu industrijsku osnovu i koje su bile u stanju da u nekom povoljnom trenutku prošire ovu osnovu. Kao što kaže Theotonio Dos Santos: „Sposobnost da se reaguje pri suočavanju s ovim (ekonomskim) krizama zavisi u velikoj meri od unutrašnjeg sastava zavisnih zemalja. Ako imaju kakav vrlo značajan komplementarni industrijski sektor, on može iz krize izvući koristi na sledeći način: u toku krize izvozni sektor je oslabljen, uvoz se smanjuje, a njegova cena ima tendenciju porasta zbog finansijske krize koja dovodi do devalvacije nacionalnih valuta... Na taj način, posledica toga je podsticanje nacionalne industrije, koja ima jedno relativno važno tržište, visoke prodajne cene i slabu međunarodnu konkurenciju; ako ovaj sektor ima neke neiskorišćene kapacitete, on ih može odmah iskoristiti, a uz povoljnu politiku države, može koristiti postojeće male količine deviznih sredstava da jeftino uveze mašine, s obzirom da višak proizvodnje u zemljama koje imaju dominantan položaj u industriji uzrokuje da njihove cene relativno opadaju“ (1971, str. 737).

„Iskoristi priliku“ kao određena strategija nosi i neke svojstvene probleme, s obzirom na to što industrijski razvoj navodi ove buduće poluperiferne zemlje da uvoze kako mašine tako i polupreradene reprodukcione materijale iz zemalja jezgra, zamenjujući u suštini staru zavisnost novom vrstom zavisnosti, iz koje „nijedna zavisna zemlja nije dosad uspela da se oslobodi“ (Dos Santos, 1971, str. 745). Ovaj problem je znatno ozbiljniji danas nego 1930-ih godina, a još mnogo više nego u prethodnim stolicima, zbog svetskog nivoa tehnologije. Merhav je tvrdio da ono što on naziva „tehnološka zavisnost“ neminovno „vodi, s jedne strane, nastajanju monopolističke strukture, s obzirom da je obim proizvodnje koji se mora prihvatiti da bi se uveli moderni metodi vrlo velik u odnosu na obim početnog tržišta; s druge strane, ova tržišta će se praktično proširiti samo putem dohotka ostvarenog investiranjem, pošto se veliki deo kapitalnih dobara mora uvesti. Osim toga, i sama monopolistička struktura će ograničiti obim investicija... Tako ova dva efekta jačaju jedan drugog...“<sup>9</sup>

<sup>9</sup> Merhav, 1969, str. 59—60. Način na koji se tehnološka zavisnost u kapitalističkoj svetskoj ekonomiji pokazuje kao eko-

Osim toga, takvi (nacionalni) monopoli stvaraju se „čak i u onim industrijskim granama u razvijenim zemljama koje su po svojoj strukturi bliže konkurentnosti...” (Merhav, 1969, str. 65). Na taj način, uprkos industrijalizaciji, „investicije su manje nego što bi mogle biti s postojećim izvorima”<sup>10</sup>.

Nacionalni politički savez „razvojnog populizma” je, osim toga, podložan unutrašnjim protivrečnostima u zemljama koje se zasnivaju na privatnom preduzetništvu, s obzirom da on obuhvata jedno privremeno približavanje i okupljanje industrijske buržoazije i urbanih radnika na planu traženja izvesnih oblika državne akcije, ali kada su jednom ove akcije pokrenute, onda te dve grupacije imaju suprotne interese u pogledu visine nadnica. Zbog toga Marini sugeriraju da održavanje na okupu jednog takvog „razvojnog saveza” zavisi od: „mogućnosti održavanja carinske politike i monetarne politike koja omogućava, na račun poljoprivrednog sektora i drugih tradicionalnih sektora, istovremeno preplitanje ritma industrijskog opadanja i povećanja nadnica — ako ne nekog značajnog porasta realnih nadnica, a ono barem povećanja apsolutnog broja pojedinaca iz širokih slojeva stanovništva koji se sve više uključuju u industrijski sistem” (1969, str. 107).

Marini ukazuje na velike političke teškoće u Latinskoj Americi da bi se takva politika održala u dužim vremenskim periodima. Ali, zar ovo podjednako ne važi i za istočnoevropske zemlje u toku poslednjih dvadeset godina, kada su sva preduzeća bila pod državnom upravom? Nije li kriza koja je u Poljskoj dovela Gjereka na vlast rezultat sloma „razvojnog saveza” kojeg je prvobitno simbolizovao Gomulka? Nije li Gomulkin odustajanje od toga dovelo do oštrih radničkih nemira, s obzirom da su učinjene ustupke poljoprivrednom sektoru morali da plate urbani radnici putem svojih realnih nadnica?

Tehnološka zavisnost plus unutrašnji politički pritisci iz poljoprivrednog sektora imaju jedno moguće rešenje, kao što naglašava Marini. Govoreći o politici

nomski iracionalna i kao proces koji se sam po sebi obnavlja i ovekovečuje objašnjava se vrlo jasno kod Ursa Müller-Plantenburga (1971). Međutim, iz ove analize se uopšte ne vidi zašto snage koje on neodređeno naznačuje (vidi rezime na str. 77), koje prisiljavaju privatnog preduzimača u nekoj perifernoj zemlji na iracionalnu tehnologiju, ne bi podjednako delovale i kad je reč o preduzeću u državnoj svojini.

<sup>10</sup> Merhav, 1969, str. 60. „Što bi mogle biti”, podseća na jedan pojam Paula Barana o „potencijalnom ekonomskom višku” (vidi Baran, 1967, glava 2).

brazilskih vojnih krugova koji su došli na vlast posle 1964. godine, on kaže: „Na taj način, kako zbog svoje politike jačanja saveza s krupnim zemljoposjednicima (*el latifundio*), tako i zbog svoje politike integracije u imperijalizam, brazilaska buržoazija ne može računati na takvo proširenje svog unutrašnjeg tržišta koje bi bilo dovoljno da apsorbuje rastuću proizvodnju koja rezultira iz tehnološke modernizacije. Ne preostaje nijedna druga alternativa nego da se pokuša s ekspanzijom prema spolja, pa se na taj način ona nužno okreće tome da za svoju proizvodnju dobije garantovano spoljno tržište. Niski troškovi proizvodnje, koje stvaraju postojeća politika nadnica i industrijska modernizacija, ukazuju na isti pravac: izvoz prerađenih proizvoda” (1969, str. 5—6).

Ova analiza, praktično nepromenjena, mogla bi se upotrebiti kao objašnjenje i za „politiku okretanja spolja” sadašnje južnoafričke vlade i za njene pokušaje da ostvari neko zajedničko tržište u južnoj Africi.<sup>11</sup> U izvesnom manjem obimu, nije li to isto ono što je predstavljalo neuspešne pokušaje predsednika Zaira Mbutua da izgradi nove strukture ekonomske saradnje u Ekvatorijalnoj Africi?

Slika koja se na taj način stvara prikazuje pokušaj domorodačkog „razvojnog” sektora u jednoj perifernoj zemlji da „iskoristi svoju priliku” i da ojača svoj „industrijski sektor”, te da na taj način postane „poluperiferna” zemlja. Tada vremenom, kao što smo sugerisali, kombinacija unutrašnjeg pritiska („poljoprivredni sektor”) i spoljnog *force majeure* („tehnološka zavisnost”) vodi ka oporavljanju buntovnih struktura i stabilizaciji novih ekonomskih struktura, tako da se razvoj „unutrašnjeg tržišta” koji je prvobitno bio projektovan napušta<sup>12</sup> i zamenjuje se „spoljnjim tržištem”, ali takvim u kome poluperiferna zemlja u velikoj meri služi

<sup>11</sup> Ovo je bila jasna nada rukovodstva Južne Afrike. Vidi, Lombard i dr, 1968.

<sup>12</sup> Vidi André Gunder Frank: „Ali, ovaj važan *supstitutivni* razvoj *nije* stvorio svoje sopstveno tržište, ili barem ne svoje sopstveno unutrašnje tržište. Ako ništa drugo, ovaj razvoj stvorio je jedno posleratno unutrašnje tržište za uvozne artikle proizvedene u inostranstvu, kao i za inostrane investicije... umesto što bi doveo do povećanja domaćih nadnica... Ovako, da bi mogao da se plati uvoz robe iz inostranstva, bilo je potrebno da se po svaku cenu održava industrijska proizvodnja, a takođe i njena rentabilnost, pa je ovaj zavisni kapitalizam ponovo pribegao, hteo-nehteo, povećanoj supereksploataciji rada, kako u izvoznim tako i u domaćim sektorima, kao što je to slučaj u Brazilu i Meksiku (i Indiji?)” (1972 b, str. 41).

samo kao snabdevač onim proizvodima koji nisu vredni napora da se proizvode u zemlji jezgra.

Ali, nismo li otišli dalje od scenarija „oporavljjenog pobunjenika”? Možda i jesmo, s obzirom da sve savršenija i suptilnija tehnika razvijenih multinacionalnih korporacija omogućava svetskom sistemu da dođe do istog rezultata posredstvom onog što ja nazivam „poluperiferni razvoj po pozivu”.

Čitav sistem neposrednog investiranja preko granica razvijao se delimično zbog cvetanja protekcionizma mlade industrije, a delimično i zbog nekih političkih ograničenja u pogledu razvoja preduzeća u zemljama jezgra (kao što je, na primer, antitrustovsko zakonodavstvo). Multinacionalne korporacije su brzo shvatile da poslovanje u saradnji s državnom birokratijom ne stvara nikakve stvarne probleme. Jer, ove nacionalne vlade su najvećim delom slabe, kako u smislu onoga što imaju da ponude, tako i u pogledu svoje sposobnosti da utiču na sveukupni finansijski položaj spoljnog investitora. Kao što Hymer naglašava, vlade nerazvijenih zemalja nalaze se, u grubim crtama, u istom onakvom odnosu prema multinacionalnim korporacijama u kakvom položaju stoje vlade federalnih država ili lokalni organi vlasti u Sjedinjenim Državama u odnosu na nacionalne korporacije. Dok vlada metropole može, putem oporezivanja, da se „izbori za deo viška koji stvaraju multinacionalne kompanije”, konkurencija među perifernim zemljama da „privuku korporativno investiranje guta njihov višak” (Hymer, 1972, str. 128).

Zašto se, onda, nerazvijene zemlje međusobno takmiče da dobiju ove investicije? Zbog toga, kao što pokazuje primer Obale Slonovače i Kenije, što postoje izrazite prednosti ako se u ovoj konkurenciji pobedi, čak i pod nepovoljnim uslovima pod kojima se nudi takva pomoć za razvoj. Na primer, Samir Amin, koji je jedan od najglasnijih kritičara razvojnog puta kojim ide Obala Slonovače, ističe: „Do sada (1971) svako je u Obali Slonovače dobio ponešto od prosperiteta koji je postignut zahvaljujući stranom kapitalističkom preduzetništvu: na selu, tradicionalni plemenski poglavari, sada transformisani u plantažere, postali su bogatiji, a isto tako i radnici doseljenici (iz Gornje Volte), koji potiču iz tradicionalističke, zaostale, vrlo siromašne sredine; u gradu, nezaposlenost je ograničena u poređenju s onim što već postoji u velikim urbanim centrima starijih afričkih država” (1971 b, str. 92).

Nema sumnje, kao što kaže Amin, da je Obala Slonovače prevalila put od „primitivne zemlje kakva je

bila 1950. godine” do „stvarno nedovoljno razvijene zemlje, dobro integrisane, kao i njen stariji brat, Senegal, u svetski kapitalistički sistem” (1971 b, str. 93). Nema takođe sumnje — sugeriše Amin — da su jedino Nkrumahovi panafrički predlozi „mogli omogućiti da se započne rešavanje istinskog problema razvoja” (str. 280). Ali Nkrumah, kao što znamo, nije preživeo. Stvarni izbor buržoazije Obale Slonovače nije mogao, prema tome, biti između puta Obale Slonovače i onog kojeg su preporučivali Nkrumah i Amin, nego između puta Obale Slonovače i puta Dahomeja. S obzirom na jedan takav izbor, izgleda da nema mnogo potrebe za daljim objašnjavanjem zašto su izabrali onako kako su izabrali (vidi moju raspravu, Wallerstein, 1971, str. 19—33).

Put napredovanja po pozivu izgleda da ima dve različitosti u odnosu na put „iskoristiti priliku”. Ostvaren u bliskoj saradnji (ekonomskoj i političkoj) sa stranim kapitalistima, on znatno više označava pojavu trenutaka ekspanzije nego trenutaka opadanja. U stvari, takav „razvoj” kroz saradnju spremno se žrtvuje od strane zemalja jezgra kad god one same dožive bilo kakve ekonomske teškoće. Drugo, on stoji na raspolaganju zemljama koje su imale manji prethodni industrijski razvoj nego one koje slede put „iskoristiti priliku”, ali on onda dostiže svoj vrhunac na znatno nižem nivou lake industrije koja služi kao supstitucija uvoza, nego na srednjem nivou teške industrije, kakav je poznat u Brazilu ili Južnoj Africi.

Mogla bi se izvesti ista analiza i u pogledu Kenije, osim činjenice da je sused Kenije Tanzanija, a u slučaju Tanzanije put *ujamaa* je uspeo da opstane i da zaista predstavlja prvorazredni primer trećeg puta razvoja jedne periferne zemlje, puta „oslanjanja na sopstvene snage”. Tanzanija je odlučna u tome da *ne bude „žrtva zavere”*, u promisljivoj frazi Sfie (vidi Sfia, 1971, str. 580).

Jedna Greenova analiza puna simpatija za pokušaje Tanzanije (1970), počinje s pretpostavkom da će „u Africi zatvorena nacionalna strategija strukturnih promena u razvoju biti još teže primenljiva nego u Latinskoj Americi” i da će „ekonomska dekolonizacija i razvoj biti očajno spori, čak i ako formulisanje politike i njeno ostvarenje budu efikasni i ako budu postojala najbolja moguća spoljna ekonomska kretanja” (str. 284—285). Green završava opreznim zaključkom: „Iskustvo Tanzanije do danas (1969) pokazuje da čak i kratkoročno gledano jedna jasno utvrđena i brižljivo os-

tvarivana strategija razvoja, koja uključuje kao svoj cilj ekonomsku nezavisnost, može biti u skladu s ubrzanom stopom ekonomskog, a takođe i društvenog i političkog razvoja" (str. 324). Prihvatimo da je Tanzaniji išlo prilično dobro. Možemo i aplaudirati, ali možemo li uopštavati savet? Mora se razmotriti nije li put Tanzanije bio moguć iz istog razloga kao i u pogledu Kenije i Obale Slonovače, to jest da je to put kojim ne idu sve periferne zemlje, već samo vrlo mali broj njih. U ovom slučaju, i siromaštvo Tanzanije i njena retkost među afričkim režimima od velike su koristi za nju, jer se time znatno umanjuje spoljni pritisak usmeren na njenu ekonomsku politiku. Kapitalističke zemlje jezgra računaju s rizikom u pogledu Tanzanije, a takođe i u pogledu Kenije. Tanzanijski model oslanjanja na sopstvene snage izgledao bi mnogo ubedljivije da ga je i Zambija s uspehom prihvatila.

Upravo iz Istočne Evrope dobijamo, što je dosta zanimljivo, upozorenje malim zemljama koje se nalaze na granici puta oslanjanja na sopstvene snage. Mađarski ekonomista Béla Kádár, rezimira na ovaj način svoj oprez: „Nužnost sve većeg priklanjanja svetskoj dominaciji, a takođe i razvoj međunarodne saradnje, podrazumeva dalja ograničenja odluka o nacionalizaciji. To je jedna očigledna protivrečnost, pa ipak radi osiguranja nacionalnog razvoja, moraju se podneti žrtve u vidu podvrgavanja sve većem stepenu zavisnosti. Ovo je cena te koristi i nije uopšte sigurno da je suviše skupo plaćena. Mogli bi se navesti mnogi primeri koji pokazuju da prekomerna težnja za autarkijom i krajnjim protekcionizmom vodi do povećane spoljne ekonomske zavisnosti i do smanjivanja suvereniteta" (1972, str. 21).

Jedan od najpesimističnijih elemenata u analizi teškoća s kojima se periferne zemlje suočavaju u transformaciji svojih država može se naći u Quijanovoj hipotezi o „marginalizaciji" masa. U literaturi o perifernim zemljama postoji jedno zajedničko stanovište da je, barem posle drugog svetskog rata, postojao snažan priliv u gradove, što je delimično rezultat porasta gustine stanovništva u seoskim područjima, bez odgovarajuće narasle potrebe za radnom snagom, a delimično kao posredna posledica širenja obrazovanja i mogućnosti migracije, tako da takva migraciona kretanja postaju privlačna. Postoji, dalje, opšta saglasnost o tome da je ovaj urbani priliv suviše veliki da bi se mogao apsorbovati u radnom zapošljavanju, pa, prema tome, stvara „nezaposlenost".

Quijano tvrdi da ovaj proces nije u okviru tog sistema povratn, s obzirom na to što ova povećana urbana radna snaga: „u pogledu potreba za zapošljavanjem u dominirajućim sektorima (perifernih ekonomskih struktura) koji su monopolistički organizovani, predstavlja višak; a u pogledu srednjih sektora koji su organizovani na principu konkurencije i koji su, shodno tome, karakteristični po stalnoj nestabilnosti ovih veoma krhkih i osetljivih preduzeća s vrlo perifernim zanimanjima, ova radna snaga je *ploveća*, jer se mora povremeno zapošljavati, pri čemu nezaposlenost ili nedovoljna zaposlenost zavise od nepredviđenih situacija koje pogađaju ekonomski sektor" (1971, str. 335).

Quijano suštinski ukazuje na istu pojavu o kojoj je Marx govorio kada je ukazivao na „pauperizaciju". Marx je istorijski pogrešio u pogledu Zapadne Evrope, ali to je u velikoj meri zbog toga što je on potcenio političko-ekonomske posledice jedinstvenosti svetske ekonomije.

Pitanje marginalizacije, kao što primećuje Amin, sastoji se u tome da u perifernim zemljama nadnice ne predstavljaju „kako troškove tako i prihod koji stvara tražnja... nego, naprotiv, samo troškove, dok se tražnja nalazi negde drugde: spolja ili u prihodu privilegovanih socijalnih slojeva" (1972 a, str. 711). Zaključak koji možemo izvući iz jedne takve hipoteze jeste da je na nacionalnom perifernom nivou taj problem relativno nerešiv. U najboljem slučaju, marginalizacija se može smanjiti kao u slučaju Obale Slonovače, na račun Gornje Volte, između ostalih). Ali, to takođe ukazuje na jednu od dugoročnih protivrečnosti ovog sistema kakav postoji u današnje vreme: jednog dana će „tražnja" za ovim marginalnim radnicima biti, u stvari, potrebna da bi se održale stope profita. A kada do toga dođe, suočićemo se, na sličan način kao što se sada suočavamo, s pitanjem prelaska ka socijalizmu.<sup>13</sup>

Pogledajmo sada, znatno kraće, zbog toga što je manje relevantan za Afriku, oblik po kome su polupe-

<sup>13</sup> Da bi, možda, zadržao dobro raspoloženje, čini se da Samir Amin sugerise u svom pogovoru *L'Accumulation a l'échelle mondiale* (1971 a) da se sada nalazimo u prelaznom periodu. Da, sigurno, ako ovu reč koristimo u slobodnom smislu. Ali ne, ako ona u bilo kom smislu podrazumeva nešto kratkoročno. U svakom slučaju, on je potpuno u pravu kada kaže: „Jer, ako postoji problem, onda je to problem *prelaza*, a ne perspektive" (str. 597). Ali, on zatim nastavlja: „Suštinska stvar je u tome da se nikad ne izgubi iz vida nužnost jačanja socijalističke kohezije celokupne nacije." Bojim se, kao što on to čini u pogledu drugih pitanja, da jedan takav pojam ne sklizne lako u ideo-



riferne zemlje činile istorijski prodor u jezgro. Koje su to zemlje? Engleska se izdigla iz poluperifernog statusa koji je imala još na početku vladavine kraljice Elizabete i postala je član jezgra u vreme recesije u sedamnaestom veku. Sjedinjene Države i Nemačka sledile su jedan sličan put u devetnaestom veku. SSSR je na istom putu danas. Ali mnoge druge manje zemlje, kao što su Belgija i Švedska, uspevale su da se probijaju napred na tom putu, makar i do nešto manje spektakularnih visina, kao i Kanada, ali kod nje je to znatno neizvesnije u smislu ekonomske strukture. Ako dodajem Kanadu, postaje jasnije da i prilično „razvijene” zemlje mogu u izvesnoj meri biti i dalje podređene drugim zemljama u hijerarhiji svetske ekonomije. Ipak, bilo bi teško ubediti bilo koga u Kanadi ili, recimo, Sijera Leoneu, da ne postoje mnoge značajne razlike u načinu na koji se svaka od njih odnosi prema svetskoj ekonomiji, odgovarajućoj društvenoj i političkoj strukturi u okviru svake zemlje, kao i perspektivama neposredne budućnosti.

Da bi se utvrdio stepen do kojeg su poluperiferne zemlje danas u stanju da koriste mehanizme napredovanja u svetskoj ekonomiji, trebalo bi da pogledamo kako je ovaj klasični mehanizam delovao i kakvu su ulogu igrale razlike u nadnicama u strukturiranju svetske ekonomije. Šta u jednom nacionalnom društvu određuje opšti nivo nadnica, koji se tako izrazito razlikuje od zemlje do zemlje, a naročito izgleda da je uvek relativno visok u zemljama jezgra i relativno nizak u perifernim zemljama? Očigledno, neki dati poslodavac želi da plati najmanje što može za usluge koje unajmljuje sa datog tržišta rada, a unajmljeni radnik želi da dobije što je moguće veću nadnicu za svoj rad. Međutim, s tačke gledišta širih društvenih snaga, koje se posreduju preko države, nivoi nadnica utiču i na spoljnu prodaju proizvoda (što je motiv koji vrši pritisak da nadnice budu niže) i na prodaju proizvoda na domaćem tržištu (što je motiv koji vrši pritisak da nadnice budu više). Osim toga, kolektivno organizovanje radnika dovodi i do zakonskog regulisanja i do konvencija, što u dato vreme osigurava dati minimum, s očekivanjima koja su podružljiva u psihi članova društva. Na taj način, kao što tvrdi Arghiri Emmanuel: „Bez obzira na uslove na tržištu, postoje nivoi nadnica

loško pravdanje društvenog sloja koji je na vlasti. Rekao bih da se, suštinski, problem sastoji u tome da se nikad ne izgubi iz vida nužnost jačanja kohezije, takve kakva ona jeste, socijalističkih političkih snaga u okviru celokupne svetske ekonomije.

koji su nemogući, zbog toga što su nezamislivi, u nekoj određenoj zemlji, u nekom određenom periodu vremena, za neku određenu rasnu ili etničku grupu najamnih radnika” (1972, str. 119).

Emmanuel dokazuje ovu tezu time da se upravo relativnom krutošću nacionalnih nivoa nadnica, zajedno s tendencijom da se ujednače međunarodne marže profita, objašnjava neravnopravna razmena u okviru svetske ekonomije. I pored svega toga, ta ista krutost omogućila je istorijski zaokret poluperifernih zemalja, koje, u stvari, imaju *srednje* nivoe nadnica, ka statusu zemalja jezgra.

Problem proboja za neku poluperifernu zemlju sastoji se u tome da ona mora imati dovoljno veliko raspoloživo tržište koje bi opravdalo razvijenu tehnologiju, zbog čega ona mora proizvoditi po nižim cenama nego postojeći proizvođači. Očigledno, postoji veliki broj elemenata koji su ovim obuhvaćeni, a oni se međusobno prepliću na složen način.

Jedan od načina da se proširi tržište za nacionalne proizvode sastoji se u tome da se kontroliše pristup ostalih proizvođača na ono tržište koje neka data država politički kontroliše, to jest svoje sopstveno: otuda zabrane, kvote, carine. Drugi način je da se prošire političke granice koje predstavljaju prepreku, putem ujedinjavanja sa susedima ili putem osvajanja. Ili, suprotno tome, umesto povećanja troškova uvoznih artikala, država može da vodi politiku snižavanja troškova domaće proizvodnje, čime istovremeno utiče i na domaće tržište i na spoljna tržišta. Subvencionisanje proizvodnje u bilo kom vidu jedan je od oblika preispoređivanja nacionalnih troškova, tako da se u odnosu na artikal koji se subvencionise efektivne cene drugih proizvoda relativno povećavaju. Smanjenje troškova proizvodnje preko smanjenja nivoa nadnica predstavlja mač sa dve oštrice, s obzirom da se time povećava prodaja u inostranstvu po cenu rizika smanjenja prodaje u zemlji, a to ima smisla jedino ako je platni bilans pozitivan. Četvrti način da se proširi tržište jeste da se poveća domaći nivo kupovne moći, koji treba, zajedno s prirodnim komparativnim prednostima niskih ili nepostojećih transportnih troškova, da rezultira povećanjem prodaje u zemlji. Ako se to učini povećanjem nivoa nadnica, onda je to opet mač sa dve oštrice, ali u suprotnom smislu u odnosu na prethodni, jer znači povećanje prodaje u zemlji po cenu rizika smanjenja prodaje u inostranstvu. Konačno, država ili druge društvene snage mogu uticati na „ukuse”, prven-

stveno domaćih potrošača, putem ideologije ili propagande, te tako mogu proširiti tržište za svoje proizvode.

Očigledno je, osim toga, da je kritično ne samo nemati optimalne nivoe troškova, već imati i izvestan *apsolutni* obim tržišta. Pored toga, stalni napredak i razvoj tehnologije, koja uključuje mašine sa sve većim komponentama fiksnog kapitala, neprekidno pomera onu početnu stepenicu koju treba preći. Na taj način, mogućnost da neka država pređe iz statusa poluperiferne zemlje u status zemlje jezgra oduvek je bila stvar pravog žongliranja mnogih elemenata koji se kreću u različitim pravcima, da bi se na kraju postigla gotovo savršena mešavina.

Na primer, mešavina elemenata koju je Engleska postigla u „dugom“ šesnaestom veku uključivala je određenu kombinaciju *seoske* tekstilne industrije (na taj način nije bila izložena visokim troškovima nadnica koje su štitili cehovi u tradicionalnim centrima tekstilne proizvodnje kao što su Flandrija, južna Nemačka i severna Italija), zatim poboljšanje poljoprivredne proizvodnje na obradivoj zemlji na jedinicama srednje veličine (obezbeđujući time istovremeno jomensku klasu potrošača i prognanu klasu skitnica i migranata koji su davali najveći deo radne snage za tekstilnu industriju), kao i svesnu odluku da se podstakne novo tržište *jeftinog* tekstila („novo sukno“), koje bi se prodavalo novom srednjem sloju zanatlija, manje imućnih trgovaca i bogatijih seljaka, koji su najviše napredovali u ciklusu ekspanzije svetske ekonomije Evrope (detaljnije o ovoj tezi, vidi Wallerstein, 1974 a). Nemačka je u devetnaestom veku takođe koristila prednosti jednog umerenog nivoa nadnica, zasnovanog na istorijskom nasleđu klase zanatlija koja je propadala, kako bi stvorila dovoljno veliko unutrašnje tržište, ali ipak uz takve troškove proizvodnje koji su bili dovoljni da se može konkurisati Britaniji, naročito u područjima na istoku i jugu, gde je imala prednosti u transportu. Ovo, međutim, nije jedina mešavina elemenata koja može uspeti. Postoji takođe pojava „belih doseljenika“, gde visoki nivoi nadnica *prethode* industrijalizaciji, a udaljeni su od svetskih centara proizvodnje (pružajući prirodnu zaštitu zbog visokih transportnih troškova uvoznih artikala). Još jednom Emmanuel ukazuje na ove stvari da bi razjasnio šta se dešava. On nas, naime, podseća da od pet doseljeničkih kolonija Britanije — Sjeđinjene Države, Kanada, Australija, Novi Zeland i Kejp

— prve četiri imaju danas najviši dohodak po stanovniku u svetu, dok je Južna Afrika na nivou Grčke ili Argentine. Pa ipak, ona ima iste koloniste, iste veze s Britanijom. „Samo jedan činilac bio je različit, naime, ono što se desilo sa domorodačkim stanovništvom. Dok je u ostale četiri kolonije bilo preduzeto totalno istrebljenje domorodaca, u Južnoj Africi kolonisti su se ograničili na to da domoroce potisnu u geta aparthejda. Rezultat toga je da su u prve četiri zemlje nadnice dostigle vrlo visoke nivoe, dok je u Južnoj Africi, uprkos selektivnim nadnicama koje su uživali beli radnici, prosečni nivo nadnica ostao relativno vrlo nizak, jedva nešto viši nego u nedovoljno razvijenim zemljama, a ispod nivoa Balkana, Portugalije i Španije“ (Emmanuel, 1972, str. 125).

Mali su izgledi da se takav put visokih nadnica (visokih u odnosu na nadnice u vodećim industrijskim zemljama sveta) može lako ponoviti. Prvo, on zahteva posebne političke uslove (doseljeničko stanovništvo koje privlače, na prvom mestu, neposredne mogućnosti *visokog* standarda života), plus tehnološki nivo nekog prošlog doba, kada su svetske razdaljine bile od većeg značaja, a tehnološka zavisnost (o kojoj je prethodno raspravljano) od manjeg.

Model dvadesetog veka je SSSR. Ali kakav je tačno ovaj model? Pre svega, nemojmo zaboraviti da je Sovjetski Savez izgradio svoju strukturu na poziciji jedne zasigurno poluperiferne zemlje, Rusije, ali takve zemlje koja je, i pored svega, bila 1913. godine peti industrijski proizvođač na svetu (u apsolutnom smislu). To uopšte nije bila država u kojoj je proces marginalizacije odmakao daleko.<sup>14</sup> Država je stupila na scenu da održi industrijske nadnice na jednom srednjem nivou,<sup>15</sup> a nivoe seoskih nadnica takvima da je posto-

<sup>14</sup> Amin kaže da je to bilo „nepoznato“, ali ja bih rekao da je ovo ipak izvesno preterivanje. Vidi Amin, 1972 a, str. 714.

<sup>15</sup> Emmanuel sugerise da to predstavlja razliku između jedne konkurentne ekonomije i jedne planske ekonomije, mada Engleska iz šesnaestog veka i Nemačka iz devetnaestog veka protivreče ovom objašnjenju. U svakom slučaju, on je u pravu u pogledu svog konkretnog opisa onoga što se desilo u SSSR-u: „U situaciji kada država diktira specifikaciju cena, nema potrebe za tim da visoke nadnice oduzimaju jedan povećani deo svet-skog ekonomskog proizvoda. Naprotiv, s obzirom da je taj udeo određen na osnovu stvarnog potencijala proizvodnje, država je još više u stanju da poveća akumulaciju ako se nadnice, odnosno potrošnja uopšte, održavaju na vrlo niskim nivoima“ (1972, str. 130).

jala velika urbana rezerva radne snage.<sup>16</sup> Najzad, mada ne i najmanje važno, SSSR je bio vrlo velika zemlja, što mu je omogućavalo relativno dug period autarkičnosti. Pa i pored toga, dugotrajna zakržljalost njegovog unutrašnjeg tržišta prouzrokovana nivoom nadnica, prinudila je Hruščova—Brežnjeva da izvrše reviziju ove politike, što je bio deo pripreme za buduću konkurenciju SSSR-a na svetskom tržištu kao izvoznika proizvoda prerađivačkog sektora. Ako je SSSR, sa svojom relativno snažnom predrevolucionarnom industrijskom osnovom, sa svojom čvrstom političkom kontrolom nad spoljnom trgovinom i domaćim nadnicama, i uz svu svoju ogromnu veličinu, i pored svega toga, ako hoćete, jedva uspeo da se uključi u jezgro svetske ekonomije, kakva onda nada postoji za poluindustrializovane zemlje, prave poluperiferne zemlje — kao što su danas Brazil, Čile ili Južna Afrika, da uzmemo tri politički različita primera — da u dovoljnoj meri prošire svoje tržište, prvenstveno unutrašnje, kako bi ostvarile preobražaj svoje uloge u svetskoj ekonomiji?<sup>17</sup> Sve što je rečeno o ekonomskim procesima koji pogoršavaju sposobnost perifernih zemalja da manevrišu u svetskoj ekonomiji ukazuje, takođe i ovde, na pesimizam, osim jedne stvari, o kojoj još nismo raspravljali: o uticaju svetskog ekonomskog opadanja na ovu sliku.

Ako visoke nadnice predstavljaju takvu prednost u smislu neravnopravne razmene, zašto onda svako ne podigne nivo svojih nadnica, ili barem svaka država? Očigledno, zbog toga što je ta prednost takođe i funkcija niske apsolutne konkurencije (sem nivoa cena). Budimo sigurni, kapital će uvek oticati u područja visokih profita, ali on „teče”. Uvek postoji neko zaostajanje. Način na koji to deluje, u stvari, sastoji se u tome da kad god je položaj nekog proizvođača pogoršan zbog naraslih troškova proizvodnje, vremenom će uvek postojati tendencija da se otkrije jedna nova specifična oblast koja iziskuje trenutno retku struku, koja „u međunarodnoj podeli rada u tom momentu nije ugrožena konkurencijom zemalja koje imaju niske nad-

<sup>16</sup> Kao što Amin kaže, „kolhozi i administrativno ugnjetavanje ispunili su funkciju prisiljavanja masa da budu pasivna rezerva radne snage, a ta funkcija je, u engleskom modelu, ostvarivana propisima o ograđivanju zemljišta i zakonima o sirotinji” (1972 a, str. 715).

<sup>17</sup> *Autocentrier*, da upotrebimo Aminov izraz koji je vrlo nezgodan za prevođenje. Vidi raspravu kod Amine, 1971 a, str. 610. i dalje.

nice” (Emmanuel, 1972, str. 145). A ovo je moguće zbog toga što mi društveno odobravamo izbor proizvoda koji su tehnološki izvodljivi.

Ovaj proces, međutim, može najlakše da deluje u trenucima ekonomske ekspanzije, kada je lakše stvarati nova tržišta za nove proizvode nego se boriti oko starih tržišta. Ali, u trenucima ekonomske depresije računica se menja. Kao što je ponovo postalo jasno u 1970-im godinama, zemlje jezgra su vrlo odlučne i energične u borbi oko starih tržišta.<sup>18</sup>

Kakav je uticaj neke takve borbe na mogućnosti poluperifernih zemalja da se kreću ka statusu zemlje jezgra i perifernih zemalja, da se kreću ka statusu poluperifernih zemalja? Ubeđen sam da „klizavica” zemalja jezgra još i danas nudi povoljne prilike za poluperiferiju, ali su zato izgledi periferije istovremeno još turobniji.

U trenucima svetskih ekonomskih depresija, najslabiji segment svetske ekonomije, u smislu pregovaračke moći, na putu je da bude prvi istisnut. Relativno opadanje svetske proizvodnje smanjuje tržište za izvozne artikule perifernih zemalja, i to brže nego što opadaju cene njihovih uvoznih artikala. Periferne zemlje mogu se čak suočiti s novim protekcionističkim barijerama za svoje izvozne artikule, s obzirom da druge zemlje teže da „povrate” ona područja proizvodnje za koja se nekad mislilo da su tako niske rentabilnosti da bi mogla biti vredna samo za periferne zemlje. Sasvim sigurno, samo mali broj perifernih zemalja koje imaju najjaču tehnološku osnovu može iskoristiti jačanje krize i podstaći supstituciju uvoza. Ali, najveći deo periferije naprosto „stagnira”.

Ono što se dešava na poluperiferiji prilično se razlikuje od toga. U svetskoj ekonomiji koja se nalazi u ekspanziji, poluperiferne zemlje su prosjaci koji traže „pomoć” od zemalja jezgra da bi osvojili jedan deo svetskog tržišta na račun *drugih poluperifernih* zemalja. Na taj način, postajući posrednik neke zemlje jezgra, ta poluimperijalna uloga — ako i nije nužan us-

<sup>18</sup> U stvari, ta borba počela je ranije: „Kada je platni bilans Sjedinjenih Država bio vrlo povoljan, kada su njihove rezerve bile očigledno neograničene, a njihov dolar ostajao po strani bilo kavih znakova o devalvaciji, vlada se vrlo staloženo mogla suočavati s ogromnim odlivom kapitala američkih kompanija. U današnjim uslovima to više nije moguće. Za vreme predsednika Johnsona, vlada je bila prinuđena da uvede čitav niz mera da zaustavi talas američkih prekomorskih investicija (Tugendhat, 1971, str. 43).

lov za ostvarivanje daljih ekonomskih dobiti — predstavlja barem najlakši put do toga. Nije, dakle, slučajno što su poluperiferne zemlje u ideološkom pogledu najglasniji eksponenti određenih *Weltanschauunga* (pogleda na svet) i što su upravo one najснаžniji kritičari loše prakse — drugih poluperifernih zemalja.

Prema tome, sve dok se nastavlja ekspanzija, oblik ekonomskog prosperiteta proizvođačkih grupacija u poluperifernim područjima teče putem jačanja modela zavisnosti prema zemljama jezgra. Međutim, kada dođe do svetske ekonomske recesije, zemlje jezgra takođe osećaju potiskivanje i počinju da se bore jedne protiv drugih, pri čemu se svaka plaši „klizavice“. Sada poluperiferne zemlje mogu stupiti na scenu, s obzirom da ventili oduške za proizvode zemalja jezgra postaju relativno ređi. Pregovarački odnos između zemlje jezgra i poluperiferne zemlje menja se tačno onako kako se menjao pregovarački odnos između feudalca i kmeta u trenucima ekonomskog opadanja u srednjem veku, u korist donjeg sloja, omogućavajući mu da, kao deo nove razmene, ostvari neke strukturne, pa čak i institucionalne promene.

Bilo je mnogo reči o novom multipolarnom svetu 1970-ih godina. Uzmimo jednu takvu analizu i pogledajmo kakve implikacije ima na naš problem. Anouar Abdel Malek predviđa jedan period tripolarne miroljubive koegzistencije, u kome će se nastojati na održavanju ravnoteže između tri sektora: Evrope, oko SSSR-a; Azije, oko Kine; Amerike, oko SAD, pri čemu se ovaj poslednji sektor širi u obliku trougla i obuhvata Okeaniju i Afriku južno od Sahare. Ne ulazeći u raspravu o tome da li je ova osobena geografija tačna, teško je ipak složiti se sa zaključkom koji iz toga izvlači Abdel Malek: „Svet ulazi jednim ubrzanim tempom u *eru velike mobilnosti*, gde će, paradoksalno, razvoj potencijala moći koje drže u svojim rukama glavne svetske države omogućiti izvestan dijalektički odnos između neutralizacije i poboljšanja položaja (*valorizacije*), znatno suptilniji nego što postoji danas, u čemu će brižljivo rasuđivanje od strane nacionalnih i revolucionarnih pokreta u zavisnom delu sveta omogućiti da se iskoriste prednosti optimalnih međunarodnih saveza, u smislu da se ti savezi oživotvore, jer će oni najverovatnije poneti na svojim plećima ogromni autohtoni napor za oslobođenjem i revolucijom“ (1971, str. 63—64).

Ali, neće li ekonomske teškoće voditi ka povećanom razdoru među zemljama jezgra? Zanimljivo je — mi to tako jasno vidimo — da neće. Njih to navodi da

ograniče svoj razdor kako bi se, svaka u svoje vreme, suočila s teškim pregovorima koje mora voditi sa zavisnim poluperifernim partnerima. Nasuprot tome, možemo zapaziti nove pokrete ka stvaranju saveza između poluperifernih zemalja, koji će poprimiti politički oblik promena režima kako bi se stavili u položaj da mogu da stvore takve saveze. Ne može li se Allendeov režim u Čileu posmatrati kao jedan takav napor? Ne može li se pogoršani odnos SSSR sa „revolucionarnim snagama“, naročito u poluperifernim režimima, posmatrati kao prosta posledica prelaska SSSR-a iz poluperiferne u srednju jezgra, te otud i određena promena u njegovim interesima unutar okvira jedne kapitalističke svetske ekonomije?

Ko bi u Africi u sadašnje vreme mogao od poluperifernih zemalja da iskoristi prednost takvog trenda? Ne mnogo njih. Južna Afrika, na primer, pod uslovom da ostali deo Afrike bude spreman da posluži kao njeno tržište. Ali segregacionistička Južna Afrika naišla bi na politički otpor, dok crna Južna Afrika ne bi. Tako se može desiti da afrički kontinent ostane po strani ovog ciklusa u pogledu korišćenja izloženih prednosti za poluperiferne zemlje.

Ali, ako tokom sledećih dvadeset godina jedan broj poluperifernih zemalja, koristeći se mehanizmom državne svojine (u celini ili većim delom), zajedno s jednim transnacionalnim, ideološki opravdanim savezom, uspe faktički da postigne neka jasna dostignuća, kako će to izmeniti svetsku ekonomiju? Ova dostignuća mogu u dobroj meri ići na račun nekih zemalja jezgra, ali takođe i na račun nekih perifernih zemalja. Da li je to nešto više nego samo cirkulacija moći?

Ne, ako posmatramo to sa stanovišta nacionalne i svetske ekonomije. Ali da, ako posmatramo njegove političke posledice. Uspostavljanje sistema državne svojine u okviru kapitalističke svetske ekonomije ne znači uspostavljanje socijalističke ekonomije. To verovatno neće značiti poboljšanje ekonomske situacije većine stanovništva. To je samo jedna varijanta klasičnog merkantilizma. Ali, taj sistem ipak menja svetsku političku scenu, zbog toga što razjašnjava ulogu monopolističkog ograničenja koju vrši država u neravnopravnoj razmeni svetskog kapitalizma, te time dugoročno utiče na političku mobilizaciju onih snaga koje su nezadovoljne „ograničenim mogućnostima preobražaja“ u okviru sadašnjeg sistema.

Ako se političke promene opravdavaju ne zbog toga što postoje jasne ekonomske koristi za svetsku eko-

nomiju u celini, već zbog toga što one mnogo jasnije razotkrivaju protivrečnosti sadašnjeg sistema, koje se sastoje u nemogućnosti racionalnog maksimiranja društvenog dobra u njegovom okviru, onda moramo biti sigurni da, procesom opravdavanja sadašnjih promena, faktički ne stvaramo neke nove ideološke paravane.

Ali, mi smo ove ideološke paravane stvarali pedeset godina. Poistovećujući državnu svojinu sa socijalizmom, doprineli smo jednoj ogromnoj zbrci koja je imala nepovoljne političke posledice. Zemlje sa državnom svojinom imaju, u stvari, niži životni standard nego zemlje u kojima preovlađuje privatno preduzetništvo; osim toga, socijalna nejednakost u ovim takozvanim socijalističkim zemljama i dalje je ogromna. Ne zbog toga što one imaju državnu svojinu, već zbog toga što su sve do sada one bile u najvećoj meri poluperiferne zemlje u kapitalističkoj svetskoj ekonomiji.

Tokom dvadeset i pet godina liberalni reformisti zastupali su tezu o međunarodnoj pomoći kao glavnom sredstvu za prevazilaženje ekonomskih neprilika nedovoljno razvijenih zemalja. Videli smo koliko malo je to pomoglo. Nismo li u opasnosti da upadnemo u istu zamku ako, koristeći nove izraze, stvorimo neki analogni levičarski mit da će se oslanjanjem na sopstvene snage prevazići, u bilo kom neposrednom smislu, zavisnost perifernih zemalja?

Državna svojina nije socijalizam. Oslanjanje na sopstvene snage nije socijalizam. Ovakvi oblici politike mogu predstavljati razumne političke odluke koje preduzimaju vlade. To mogu biti odluke koje bi socijalistički pokreti mogli prihvatiti. Ali, ako se i pojavi neka socijalistička vlada, ona neće ni po čemu ličiti na SSSR, Kinu, Čile, ili Tanzaniju današnjice. Proizvodnja za upotrebu a ne za profit, i racionalna odluka o isplativosti (u najširem smislu reči) alternativnih upotreba, predstavlja jedan različit oblik proizvodnje, takav oblik koji se može uspostaviti samo u okviru jedinstvene podele rada kakvu predstavlja svetska ekonomija, koja zahteva jednu jedinstvenu vladu.

U međuvremenu, vratimo se Africi. Ono što razumni ljudi mogu učiniti jeste da iskoriste suptilnost brižljivog rasuđivanja, kao što sugeriše Abdel Malek, da se založe za promene koje su od neposredne koristi i da koordiniraju svoju akciju sa drugima na planu dugoročne strategije koja će omogućiti fundamentalniji preobražaj. Jedan korak napred ka brižljivom rasuđivanju znači reći popu pop a bobu bob, merkantilizam

je merkantilizam, a kapitalističko preduzeće u državnoj svojini jeste kapitalističko preduzeće u državnoj svojini.

#### Dodatak

Verujem sada da su formulacije u ovom eseju nepotpune i da mogu dovesti do izvesne zbrke. Ja ovde ne razjašnjavam detaljno razlike koje postoje između poluperifernih država koje imaju socijalističke vlade, i onih koje ih nemaju. U narednom eseju (glava 5. u ovoj knjizi), o ovom pitanju raspravljam sasvim određeno.

#### LITERATURA

- Abdel-Malek, A (izd.), 1971, *Sociologie de l'impérialisme*, Paris, Anthropos.
- Amin, Samir, 1971a, *L'accumulation à l'échelle mondiale*, Paris, Anthropos;
- 1971b, *L'Afrique de l'Ouest bloquée*, Paris, de Minuit;
- 1972a, „Le modèle théorique d'accumulation et de développement dans le monde contemporain”, *Revue Tiers-Monde*, 13, 52 (oktobar—decembar);
- 1972b, „Sullo sviluppo diseguale delle formazioni sociali”, *Terzo Mondo*, br. 18, (decembar).
- Baran, Paul, 1957, *The Political Economy of Growth*, New York, Monthly Review Press.
- Bodenheimer, Suzanne, 1971, „Dependency and Imperialism: The Roots of Latin American Underdevelopment”, *Politics and Society*, 1, br. 3. (maj), str. 327—357.
- Braudel, F. P. i F. Spooner, 1967, „Prices in Europe from 1450 to 1750”, kod E. E. Rich (izd), *The Economy of Expanding Europe in the Sixteenth and Seventeenth Centuries*, tom IV *Cambridge Economic History of Europe*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Bulletin of the Institute of Development Studies*, 1971, br. 4. (avgust); poseban broj o „Conflict and Dependence”.
- Caputo, Orlando i Robert Pizarro, 1970, *Imperialismo, dependencia, y relaciones internacionales*, Santiago, CESO, Universidad de Chile.
- Cardoso, Fernando Henrique i Enzo Faletto, 1969, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Mexico, Siglo XXI.
- Cockcroft, James D. i dr. (izd), 1972, *Dependence and Underdevelopment: Latin America's Political Economy*, Garden City, Anchor Books.
- Colson, Jean-Philippe, 1972, „Le groupe de 77 et le problème de l'unité des pays du tiers-monde”, *Revue Tiers-Monde*, god. 13, br. 52 (oktobar—decembar).

- Dos Santos, Theotonio, 1971, „Théorie de la crise économique dans les pays sous-développés”, kod A. Abdel-Malek (izd), *Sociologie de l'impérialisme*, Paris, Anthropos.
- Emmanuel, Arghiri, 1972, *Unequal Exchange*, New York, *Monthly Review Press*.
- Frank, André Gunder, 1972a, „La dépendance est morte. Vive la dépendance et la lutte de classes!” *Partisans*, br. 68 (novembar—decembar), str. 52—70;
- 1972b, „That the Extent of the Internal Market is Limited by the International Division of Labor and the Relations of Production”, saopštenje za IDEP-IDS-CLASCO, Conference on Strategies for Economic Development: Africa Compared with Latin America, Dakar, 4—17. septembar, umnoženo na matricama
- Frères du Monde*, 1971, br. 69, str. 28—60, „Une lutte historique de classes à l'échelle mondiale”.
- Furtado, Celso, 1970, *Economic Development of Latin America*, New York, Cambridge University Press.
- Galtung, Johan, 1972, „Structural Theory of Imperialism”, *African Review*, br. 4. (april).
- Green, Reginald Herbold, 1970, „Political Independence and the National Economy: An Essay on the Political Economy of Decolonization”, kod Christopher Allen i R. W. Johnson (izd.), *African Perspectives*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Horwitz, Ralph, 1967, *The Political Economy of South Africa*, New York, Praeger.
- Hymers, Stephen, 1972, „The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development”, kod Jagdish N. Bhagwati (izd.), *Economics and World Order*, New York, Macmillan.
- Ikonicoff, Moises, 1972, „Sous-développement, tiers monde ou capitalisme périphérique”, *Revue Tiers-Monde*, god. 13, br. 52. (oktobar—decembar).
- Kádár, Béla, 1972, „Small Countries in World Economy”, preštampano br. 34, Center for Afro-Asian Research of the Hungarian Academy of Sciences.
- Kuark, Yoon T, 1963, „North Korea's Industrial Development During the Post-War Period”, *China Quarterly*, br. 14. (april—jun), str. 51—64.
- Lombard, J. A. i dr, 1968, *The Concept of Economic Co-operation in Southern Africa*, Pretoria, Bureau for Economic Policy and Analysis, publikacija br. 1.
- Marini, Ruy Mauro, 1969, *Subdesarollo y revolucion*, Mexico, Siglo XXI.
- Merhav, Meir, 1969, *Technological Dependence, Monopoly and Growth*, Oxford, Pergamon Press.
- Müller-Plantenburg, Urs, 1971, „Technologie et dépendance”, *Critiques de l'Economie Politique*, br. 3 (april—jun), str. 68—82.
- Quijano, Anibal, 1971, „Pole marginal de l'économie et main-d'oeuvre marginalisée”, kod A. Abdel-Malek (izd), *Sociologie de l'impérialisme*, Paris, Anthropos.
- Revue Tiers-Monde*, 1972, god. 13, br. 52 (oktobar—decembar), specijalni broj „Le capitalisme périphérique”.
- Sfia, Mohamed-Salah, 1971, „Le systeme mondiale de l'impérialisme: d'une forme de domination à l'autre”, kod A. Abdel-Malek (izd.), *Sociologie de l'impérialisme*, Paris, Anthropos.
- Tawney, R. H, 1952, *Equaliti*, četvrto revidirano izdanje, London, Allen and Unwin.

- Tugendhat, Christopher, 1971, *The Multinationals*, London, Byre and Spottiswoode.
- Von Laue, Theodore H, 1963, *Sergei Witte and the Industrialization of the Twentieth Century*, New York i London, Academic Press;
- Wallerstein, Immanuel, 1971, „The Range of Choice: Constraints on the Policies of Governments of Contemporary Independent African States”, kod Michael F. Lofchie (izd), *The State of Nations*, Berkeley University of California Press, str. 19—33;
- 1974a, *The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, New York i London, Academic Press;
- 1974b, „The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis”, *Comparative Studies in Society and History*, god. 16, br. 4 (septembar), str. 387—415 i gore, glava 1.

(Immanuel Wallerstein, „Dependence in an interdependent world: the limited possibilities of transformation within the capitalist world-economy”, *The Capitalist World Economy*, Cambridge University Press, London, 1979, gl. 4, str. 66—94)

Preveo Teodor Olič

## INTERNACIONALIZOVANJE PROIZVODNJE

Internacionalizovanjem proizvodnje direktno se izražava internacionalizovanje najamnog odnosa, dok je to ranije postizano samo posredno, preko internacionalnog robnog prometa i dejstava tog prometa na transformaciju uslova društvene proizvodnje u zemljama koje su učesnice u tom prometu. Kao što je već pomenuto, ova klasična vrsta internacionalizovanja zasnovana je na komplementarnosti robne proizvodnje u dominantnom kapitalističkom centru i u ekonomski zavisnim zemljama. Oplodavanje vrednosti dominantnog kapitala zasnivalo se na toj komplementarnosti. Na oba pola (u centru, i u perifernim zemljama) vršena je akumulacija u smislu takvog kretanja klatna kojim su regulisani odnosi između tokova robe i novčanog kapitala. Ta komplementarnost je dovela do zavisnosti određenja internacionalnih cena robe (kojima se trgovalo stvarno u internacionalnim razmerama), pre svega u skladu sa društvenim uslovima proizvodnje one zemlje koja je nudila tu robu. A ti društveni uslovi su, kako u centrima tako i u samim perifernim zemljama, opet, u znatnoj meri uobličavani društvenom tražnjom u centrima. U perifernim zemljama nije postojala nikakva autonomna društvena tražnja, koja bi u njima mogla dovesti do nastanka kapitalističke proizvodnje. Teorijski prikaz tih strukturnih uslova bio je formiranje internacionalnih cena po zakonu komparativnih troškova.

Društveni uslovi proizvodnje, čiji je pregled dat u uvodu ovog članka, veoma se razlikuju od uslova tako-

zvane „klasične“ faze. Između to dvoje došlo je do fundamentalnog preobličavanja internacionalnih odnosa. Izgrađivanje novih odnosa proizvodnje odvijalo se tokom vanredno otežanog istorijskog procesa, koji su karakterisali snažni potresi između 1914. i 1945. godine. Tek posle drugog svetskog rata ispoljio se značaj tih odnosa za akumulaciju kapitala. Sadašnjim internacionalnim odnosima dominira internacionalizovanje procesa proizvodnje, koje teži da dovede do izjednačavanja društvenih uslova proizvodnje i razmene u onim privrednim područjima koja u tome učestvuju. Jasno je da se ta tendencija ne može teorijski dokučiti ni posredstvom zakona komparativnih troškova, ni posredstvom jednog izvedenog zakona, koji počiva na upoređivanju „opremljenosti faktorima“ pojedinih zemalja. Taj zakon, u stvari, izražava ekonomski uticaj internacionalne trgovine na privredna područja čiji se društveni uslovi proizvodnje ne samo međusobno razlikuju, već se upravo posredstvom internacionalne trgovine (koja održava komplementarnost proizvodnje) zadržavaju u toj različnosti. Zato pojava novih kapitalističkih metropola iziskuje i politička sredstva za namušavanje te komplementarnosti koja je značila potčinjenost hegemonijskoj kapitalističkoj moći. Nasuprot tome, internacionalizovanje proizvodnje izaziva pretvaranje ranije različitih privrednih područja u jedinstvena. Stoga se ono teorijski predstavlja kao širenje sistema normi proizvodnje i razmene i kao optičaj kapitala u skladu sa zakonom izjednačavanja profitnih stopa u jedinstvenom privrednom području. Međutim, da tendencija ka pretvaranju društvenih uslova proizvodnje u jedinstvene ne bi dala povod za pogrešne interpretacije, nju treba preciznije okarakterisati u daljem tekstu. Ta tendencija potiče uglavnom iz različitih društvenih uslova proizvodnje u Sjedinjenim Državama, s jedne strane, i u zapadnoevropskim zemljama, s druge strane, u političkom kontekstu čiji je cilj bilo ujedinjenje kapitalističkog sveta. Uz to, ta tendencija je odgovarala nužnosti oplodavanja vrednosti američkog kapitala, pošto je američko domaće tržište bilo već razvijeno u izrazito širokom obimu. Proces revolucionisanja uslova egzistencije osoba zavisnih od najamnine tamo je već duže vremena trajao, pa nije omogućavao dalju potporu ujedno brze i ravnomerne akumulacije kapitala. Ova se tendencija mogla ostvariti zato što se društvena podela rada u Sjedinjenim Državama znatno intenzivirala u svom dvojaku, tj. tehničkom i ekonomskom obličju. Zato je američki kapital mogao da

kontroliraju procese proizvodnje koji su bili rasuti po raznim zemljama, ali ipak sjedinjeni internacionalnim kružnim tokom. Tako je on podjednako profitirao od porasta stope viška vrednosti, od porasta mase viška vrednosti (one koja je direktno proizvedena, i one koja je prisvojena zahvaljujući dominaciji nad drugim kapitalima) i od neizmerno mnogih područja akumulacije koja su se tek otvarala.

Tendencija ka pretvaranju društvenih uslova proizvodnje i razmene u jedinstvene nikako nije neka opšta tendencija. S jedne strane, oplođavanje vrednosti onih kapitala na svetskom tržištu čiji su procesi proizvodnje internacionalizovani ne dovodi do brze transformacije egzistencijalnih uslova osoba zavisnih od najamnine u perifernim zemljama. Svakako, u tim zemljama se najamni rad širi, pošto se penetracija posredstvom kapitala, uz eksploataciju prirodnih resursa, proširuje na nove proizvodne delatnosti. Sve više se instaliraju industrije koje preduzimaju prvu dalju preradu tih resursa, a i takvi segmenti industrije (proizvodnja građevinskih elemenata i montaža delova) kojima je potrebno mnogo nekvalifikovane radne snage i koji kao međustupnjevi proizvodnje u integrisanim industrijskim sistemima doprinose proizvodnji kompleksnih roba. Te se industrije instaliraju u perifernim zemljama u onoj meri u kojoj i same nisu ili više nisu mesta oplođavanja vrednosti kapitala, nego postaju međustupnjevi oplođavanja vrednosti, koje se odvija na džinovskim tržištima razvijenih kapitalističkih zemalja, a odnosi se na kompleksnu robu proizvedenu na višem stupnju proizvodnog lanca. Dakle, ako su te zemlje mesta proizvodnje viška vrednosti, one ipak nikako ne kontrolišu akumulaciju te vrednosti i ne mogu sprečiti masovno sprovođenje transfera te vrednosti u zone ekspanzije razmenske vrednosti.

S druge strane, internacionalizovanje dominantnih društvenih uslova proizvodnje — kao rezultat oplođavanja vrednosti američkog kapitala — fundamentalno je izmenilo industrijske odnose u zemljama u koje je taj kapital prodro, a stvorilo je i jake suprotne tendencije. Iako je nesumnjivo da tendencija ka akumulaciji izaziva internacionalizovanje proizvodnje, ipak nema regulisanja kapitalističkog načina proizvodnje u svetskim razmerama. Zakoni njegovog regulisanja su nacionalni i uslovljavaju mnogostruke intervencije država. Samo obuhvatna hegemonija dominantne kapitalističke moći može ostvariti neki internacionalan poredak. Taj problem već smo razmatrali s aspekta prometa i uka-

zali smo na narušavanje protivrečnosti između određujućih sila razmenske vrednosti dolara kao nacionalne valute Sjedinjenih Država, i njegove uloge kao univerzalne valute. Sada znamo da u osnovi problema valute leže duboke protivrečnosti. Internacionalizovanje proizvodnje je otišlo već predaleko, tako da uloga Sjedinjenih Država kao pogonske snage daljeg preobražavanja društvenih odnosa proizvodnje ne može ostati osigurana. Smanjena je mogućnost da se posredstvom internacionalnog optičaja dolara internacionalnoj trgovini nametne američki zakon regulisanja, koji smo već opisali. Posledica toga je oživljavanje žestoke konkurencije, koja dovodi do poremećaja u trgovini, do neizvesnosti u pogledu daljeg razvitka uslova proizvodnje i do oklevanja pri pristupanju velikim investicionim programima.

Ta kriza internacionalnih ekonomskih odnosa nije bila samo posledica tendencije ka pretvaranju društvenih uslova proizvodnje i razmene u jedinstvene, već i posledica reakcija u dotičnim zemljama u kojima je ubrzala transformacije. U stvari, nametanje normi proizvodnje koje su drugde već postojale, kao novih društvenih prosečnih normi pod uticajem brzog daljeg internacionalizovanja američkog kapitala, dovelo je u pitanje cela područja sistema nacionalnih industrija. U slučajevima u kojima je internacionalizovanje proizvodnje, proizvodne grane sasvim usmerilo ka plurinacionalnim ekonomskim područjima, nacionalnim kapitalima nije preostalo ništa drugo već da se povuku iz proizvodnje, ili da se pregrupišu i pokušaju da sudeluju u oplođavanju vrednosti saobrazno tim novim internacionalnim normama, ili da bar svoju manju produktivnost kompenziraju relativno intenzivnijim eksploatacijom radne snage. U drugim slučajevima se izvesne grane dalje razvijaju kao zavisne. Društvena tražnja nije dovoljno velika da angažovanim kapitalima omogućujući takvo oplođavanje vrednosti uz prosečnu profitnu stopu koje se određuje sistemom onih grana u kojima se nameću internacionalne norme proizvodnje i razmene. Zavisno od mesta tih zavisnih grana u ekonomskoj podeli rada, angažovani kapitali su se mogli ili oplođavati s nižom profitnom stopom u okviru jednog novog sistema internacionalne dobave, ili — takođe s nižom profitnom stopom — posredstvom toga što su proizvodili za nacionalna ili lokalna tržišta i pri tom se većinom oslanjali na mere državne zaštite i subvencije. Tako je činjenica da su evropski kapitalizmi (pa i japanski kapitalizam) preživeli kao centri akumulacije



s kontrolom nad uslovima oplođavanja vrednosti kapitala — bila rezultat obuhvatnog industrijskog pres-  
strukturiranja, čiji je cilj bio da se omogući internacio-  
nalno oplođavanje vrednosti i, prema tome, da se su-  
deluje u određivanju proizvodnje internacionalno do-  
minantnih uslova proizvodnje.

### *I. Tendencija ka internacionalizovanju normi proizvod- nje i karakteristike robe*

#### *1) Transformacija društveno dominantnih uslova proiz- vodnje i formiranje internacionalnih cena robe*

Internationalna promena uslova proizvodnje nije harmoničan proces prelaza različitih granskih sistema u pojedinim zemljama u jedan integralni sistem svet-  
ske proizvodnje. Ta transformacija je kako proizvod  
modifikacije neposrednih uslova proizvodnje (tj. pro-  
cesa rada) u nekim granama, koji se protežu na pluri-  
nacionalno područje ekonomije, tako i proizvod pro-  
mene egzistencijalnih uslova osoba zavisnih od najam-  
nine, saobrazno američkom modelu. Ali, videli smo da  
tendencija ka izjednačavanju uslova proizvodnje ima  
samo parcijalno dejstvo. Uz to se nikako ne može oče-  
kivati neki paralelan razvitak neposrednih i opštih uslo-  
va proizvodnje. Štaviše, mogu nastati znatne vremen-  
ske razlike u razvitku, pa se i održati u toku dužih  
razdoblja.

Do pretvaranja procesa rada u jedinstveni proces  
može u nekim granama doći vrlo brzo, pošto tehnolo-  
ške osobenosti procesa proizvodnje dopuštaju da ih ka-  
pitali, koji ih kontrolišu, rascepkuju tako da izvlače  
profit od različitih proizvodnih troškova, budući da  
proizvodnju na međustupnjevima, ili konačnu monta-  
žu prenose na drugo mesto. U daljem tekstu ćemo po-  
kušati da izložimo glavne tendencije internacionalizova-  
nja procesa proizvodnje. Na ovom mestu je dovoljno  
prisetiti se da je formiranje internacionalnog prometa,  
čije smo neke aspekte ispitali u prethodnom tekstu,  
nužan sastavni deo internacionalizovanja granskog eko-  
nomskeg područja. Pri tom je važno to da u jednoj gra-  
ni, u kojoj su podeljeni procesi proizvodnje organski  
povezani radi proizvođenja jedne robe ili više vrsta  
robe koja se prodaje na svetskom tržištu, postoji ten-  
dencija da se jedna internacionalna cena, izražena u  
dolarima, direktno nameće u raznim zemljama učesni-  
cama na svetskom tržištu. To je značajna posledica iz-

jednačavanja procesa rada, čijim se dejstvom sad tre-  
ba preciznije pozabaviti.

U slučaju da se internacionalna trgovina reguliše  
zakonom komparativnih troškova, zato što internacio-  
nalna akumulacija kapitala pogađa komplementarne  
proizvodnje u zemljama s različitim društvenim uslo-  
vima proizvodnje, određujuće cene robe u internacio-  
nalnoj trgovini su, u suštini, cene proizvodnje zemalja-  
proizvođača, izražene u svetskoj valuti. A pod uslovom  
da više zemalja prodaje istu robu, internacionalna cena  
koja se nameće određuje se prosečnom svetskom traž-  
njom. Toj društvenoj tražnji odgovara internacionalna  
cena, koja je rezultat različitih nacionalnih uslova. Ona  
je internacionalno odmereno sredstvo prosečnih društ-  
venih uslova zemalja ponuđača, adekvatno proporcija-  
ma u kojima one doprinose formiranju ponude koja  
odgovara svetskoj tražnji.

Očigledno, u tom sistemu internacionalnih razmen-  
skih vrednosti, industrijski dominantna zemlja name-  
će svoje norme proizvodnje ili direktno posredstvom  
svojih robnih izvoza, ili indirektno, posredstvom svog  
izvoza novčanog kapitala u obliku investicija u zavisne  
zemlje. Internationalna trgovina utiče na vlastite dru-  
štvene uslove proizvodnje posredstvom internacionalnog  
robnog prometa. Uvoz reaguje na formiranje nacionalnog  
sistema cenā proizvodnje snižavanjem izvesnih proizvod-  
nih troškova, naročito troškova kupovine radne snage  
(pošto se uvoze sredstva za izdržavanje, koja su jevtini-  
ja od onih kakva bi se mogla proizvesti na tom me-  
stu). Izvoz se odražava, posredstvom uticaja društvene  
tražnje u inostranstvu, na cene proizvodnje. Dolazi, dak-  
le, do internacionalnog prenošenja zakona nacionalnog  
regulisanja hegemonijske zemlje na formiranje interna-  
cionalnih cena robe, kao i do asimilacije podsticaja  
koje hegemonijska zemlja dobija od internacionalne  
trgovine, u njenim uslovima proizvodnje.

Ovoj šemi je odgovarala hegemonija Sjedinjenih  
Država neposredno posle drugog svetskog rata. Nasu-  
prot tome, priroda američkog izvoza kapitala u druge  
kapitalističke zemlje bila je drukčija, jer je cilj tih iz-  
voza bio proširivanje sfere oplođavanja vrednosti, pret-  
varanjem američkih uslova proizvodnje u opšte. Za  
vreme prilično dugog vremenskog razdoblja (negde od  
1950. do 1957) širenje odnosa najamnog rada u Zapad-  
noj Evropi i brza promena njenih egzistencijalnih uslo-  
va odredili su brzi razvitak nacionalnih tržišta, od ko-  
jeg je američki kapital profitirao. Internationalni opti-  
caj dolara, koji je pretvorio dolar u univerzalnu valu-

tu, bio je izraz internacionalnog regulisanja proizašlog iz američke hegemonije. U ovoj fazi, u kojoj su se kapitalistički odnosi proizvodnje u Zapadnoj Evropi brzo proširili na nova područja proizvodnje, stabilnost dolara bila je spojiva sa znatnim nejednakostima u ritmu akumulacije između Sjedinjenih Država i Kanade, s jedne strane, i drugih kapitalističkih zemalja, s druge strane. Te su nejednakosti pojačane protekcionističkim politikama, ulogom državnog finansiranja u okviru svake pojedine zemlje, kao i mogućnošću da se kursevi valuta menjaju u odnosu na dolar. Tako je u svakoj zemlji različita intenzivna društvena tražnja za robom kojom se trguje u internacionalnim razmenama omogućila takvo formiranje cena koje se orijentiše prema zemljama kupcima, ali, u suštini, izražava američke uslove proizvodnje. Recesija u svetskim razmerama u 1957/1958. dovela je do iznenadnog pogoršanja američkog trgovinskog bilansa, pa je tako pokazala osetljivost američke ekonomije na promene inostranih proizvodnih cena.

U sledećoj fazi se ta tendencija vidno pojačala čak iako najpre (između 1960. i 1965) zavisnost internacionalnih uslova proizvodnje, koje američki kapital više nije mogao potpuno da kontroliše, nije dovela do opšteg slabljenja konkurentnosti američke industrije, već do dalekosežnog industrijskog prestrukturiranja. To prestrukturiranje se, kad je posredi internacionalna trgovina, potvrđuje sledećom tabelom, koja izražava razvitak američkih trgovinskih salda po granskim kategorijama koje se izvode iz indikatora neposrednih uslova proizvodnje. Došlo je do masovnog prestrukturiranja američkog kapitala na grane koje proizvode specijalizovana sredstva za proizvodnju i daju materijalne osnove za nove oblike društvenih odnosa (telekomunikacija, prerada podataka i *management*), ili za kontrolu čovekove sredine (instrumenti i procesi za kontrolu zagađivanja čovekove sredine). Uz to idu i sfere tehničkih usluga koje daju nove tehnološki vodeće procese, pa time i nove norme proizvodnje kakve se nameću u internacionalnim razmerama. Ta transformacija američke industrije bila je povezana s istaknutom pozicijom američkog finansijskog kapitala u internacionalnom oplođavanju vrednosti proizvodnih procesa, koji su nove društvene uslove proizvodnje izneli izvan Amerike, kao i s odgovarajućim ekonomsko-tehničkim uslugama. Ta aktivnost finansijskog kapitala odrazila se u okviru jednog pokreta za pretvaranje nacionalnih ekonomskih područja Zapadne Evrope u jedinstvene.

*Spoljna trgovina Sjedinjenih Država gotovom robom po obliku proizvodnje — izvozna salda (u milionima dolara)*

godine	Godišnje povećanje izvoza (u %)					god. rast ind. pre-svetske rađena dobra
	ukupno	razvijene zemlje	nerazvijene zemlje	sirovine	sirovine	
1960—1970	9,4	10,1	7,1	6,5	11,6	5,8
1960—1965	7,8	8,4	6,0	5,3	9,9	6,2
1965—1970	11,2	11,8	8,3	7,8	13,3	5,4

Kao posledica ovoga nastao je veliki procvat internacionalizovanja proizvodnje, koji je iz osnova preobličio internacionalne trgovinske odnose. Direktno usmeravanje rastućeg broja grana na plurinacionalna ekonomska područja izmenilo je odgovarajuće norme proizvodnje i razmene. Tako su razlike u pogledu elemenata proizvodnih troškova (troškova za kupovinu radne snage, sirovina i transporta) direktno ušle u organizaciju procesa proizvodnje, pa i u formiranje cena proizvodnje. Pošto dominantni kapitali, koji su u raznim zemljama proistekli iz ubrzane koncentracije, više nisu odgovarali veličini svojih nacionalnih tržišta, te su se morali oplođavati u većim ekonomskim područjima, iz konkurencije kapitala je rezultiralo važenje internacionalnih normi proizvodnje i razmene za sve kapitale. To je imalo niz značajnih posledica.

Prvo, do protezanja internacionalizovanja kapitala na najvažnije evropske kapitalističke zemlje došlo je na početku procvata internacionalne trgovine (koji je, u okviru ekonomskih područja što su težila ka spajanju, bio veći nego igde) i ubrzanog porasta produktivnosti rada u zemljama čiji su kapitali najviše profitirali od tog širenja prostora optičaja kapitala. Zapravo, to širenje omogućilo je da porast stopa viška vrednosti pređe one granice koje rezultiraju iz neelastičnosti društvenih uslova proizvodnje, ograničenih na nacionalni okvir. To je za Zapadnu Evropu značilo prelaz s ekstenzivne akumulacije, povezane s razvojem najamnog odnosa i pretvaranjem kapitalističke proizvodnje u opštu, na intenzivnu akumulaciju, spoјenu s transformacijom normi proizvodnje i razmene, nastalom internacionalizovanjem proizvodnje. Prilagođavanje raznih ze-

malja internacionalnim normama znatno remeti nacionalna ekonomska regulisanja i ostavlja zavisne grane, u kojima investirani kapital mora prihvatiti oplođavanje vrednosti uz nižu profitnu stopu, bez izgleda na poboljšanje uslova i bez neke veće mogućnosti da te grane sudeluju u internacionalnom oplođavanju vrednosti.

Posledice internacionalizovanja proizvodnje za same Sjedinjene Države su znatne. Sve dok se uslovi egzistencije osoba zavisnih od najamnine u Zapadnoj Evropi i u Japanu sasvim ne izjednače s američkim uslovima (što gotovo već važi za SRN i Švedsku), i dalje će postojati razlike u troškovima pri kupovini radne snage za identične procese rada. Internacionalne cene su takve da u širokom spektru standardizovane robe postoji tendencija potiskivanja američke proizvodnje uvozom. Kao što smo već videli, da bi sačuvaao dominantno mesto u internacionalnoj konkurenciji (koje se utoliko više pomera u pravcu kontrole grana kadrih da revolucionišu društvene uslove proizvodnje ukoliko se više ispunjavaju direktni uticaji širenja tržišta), američki kapital mora ne samo da iz temelja prestrukturira američki industrijski sistem, već i da sprovede radikalnu reformu internacionalnog valutnog sistema i da se, uz to, suprotstavi formiranju rivalskih trgovinskih blokova.

Najzad, tendencija ka internacionalnom izjednačavanju uslova proizvodnje i razmene izaziva duboku promenu veličina uticaja koji određuju konjunkturu. Istovremena zavisnost kapitalističkih centara od svetskog tržišta i njihova podjednako jaka potreba da sve više izvoze, a da, pri tom, održe mali uvoz, narušava stabilnost ritmova nacionalnog rasta industrijske proizvodnje. Internacionalni karakter akumulacije, zasnovan na internacionalnom povezivanju kružnih tokova kapitala, prozrokovanih internacionalizovanjem proizvodnje, prvi put posle drugog svetskog rata povlači za sobom svetsku konjunkturu. Dolazi do uzajamne zavisnosti ritmova akumulacije raznih kapitalističkih zemalja. Ta povezanost je uzrok internacionalnog širenja porasta cena i opasnosti recesije svetskih razmera.

## 2) Integracija grana u svetskim razmerama i promena proizvodâ važnih za oplođavanje vrednosti kapitala

Prilagođavanje upotrebnih karakteristika robe važna je veza između internacionalizovanja optičaja i internacionalizovanja proizvodnje. Ono obuhvata, s jedne

strane, stvaranje složenih, specijalizovanih i diverzifikovanih sredstava za proizvodnju, koja postaju odlučujući sastavni delovi procesâ proizvodnje u koje će ući i, s druge strane, razvitak dobara masovne potrošnje kao nosilaca jedinstvenog potrošačkog ponašanja.

Što se tiče tih materijalnih procesa čija analiza pretpostavlja sakupljanje i, pre svega, precizno kvalitativno obuhvatanje mnoštva empirijskih zapazanja, ograničićemo se na neka ukazivanja. Ipak, valja postaviti neke opšte hipoteze o glavnim tendencijama koje određuju razvitak proizvodâ.

### a) Utvrđivanje strogih i jedinstvenih tehničkih normi i normi kvaliteta

Ove norme odnose se na detaljne specifikacije osnovnih sastavnih delova složenih proizvoda, kao i na fizičko-hemijsku prirodu proizvoda koji proizlaze iz tekućih procesa preinačavanja materija. Zatim, posredi je normiranje merenja da bi se smanjili troškovi transporta, koji čine znatan deo proizvodnih troškova u brojnim granama; te norme doprinose tome da se uvedu jedinstveni transporter i da bi se skratili periodi zastoja u proizvodnji koji usporavaju oplođavanje vrednosti proizvodnog kapitala. Naravno, to normiranje ulazi u određivanje društvenih uslova proizvodnje i razmene. Internacionalizovanje tih uslova ima tendenciju da ostvari opšte normiranje za sve dotične grane. Zato to normiranje predstavlja važno oružje u konkurentskoj borbi kapitalâ u svetskim razmerama. Ono se uvodi radi zaštite tržišta, tako što države, u ime bezbednosti i zaštite stanovništva, donose odgovarajuće propise. Pri tom je posredi fiksiranje takvih normi koje nacionalna preduzeća dovode u povoljniju poziciju u odnosu na inostranu konkurenciju, zato što se u tim preduzećima koriste metode proizvodnje koje su već uobičajene u dotičnoj zemlji, ili zato što iziskuju određene tehničke ili prirodne pretpostavke u čijem ostvarenju preduzeća dotične zemlje imaju prednosti. Tako, vlada Sjedinjenih Država u raznim granama, naročito automobilske i farmaceutske industrije, kao i industrije prehrambenih sredstava, fiksira upravo norme koje odgovaraju američkim preduzećima.

To normiranje može biti ofanzivno ako neke grupacije kapitala, oslonjene na političku moć jedne države, pokušavaju da sprovedu univerzalno i za jedno ekonomsko područje važeće normiranje. Pri tom rezultati

zavise od odnosa snaga između grupacija kapitala koje kontrolišu promet tih proizvoda ili proizvodâ nekog daljeg stupnja prerade. Ovaj oblik borbe između kapitalâ — zaoštren problemima zagađivanja čovekove sredine i problemima prerade sirovina — kad vlade koriste i političke presije, izaziva pojavu dosta spornih slučajeva koji zadaju mnogo posla raznim internacionalnim birokratijama u okviru GATT i ZET.

b) *Tendencija ka razvoju kompleksne robe s visokom razmenschom vrednošću*

S aspekta internacionalizovanja proizvodnje, ta tendencija je posledica sve tešnjeg povezivanja tehničke i ekonomske podele rada za upotrebnu vrednost robe. Ta povezanost izražava se u vertikalnoj integraciji grana, nužnoj za proizvodnju kompleksne, složene robe sa specifičnim funkcijama za društvenu potrošnju. Međustupnjevni proizvodnje organski su uključeni u vertikalnu integraciju i postaju tehničko-ekonomske grane koje kasnijim granama daju razmenschu vrednost što samo neznatno odstupa od njihovih proizvodnih troškova. S aspekta oplodavanja vrednosti kapitala, to znači da te grane rade s manje ili više sasvim obezvređenim kapitalom; oplodavanje vrednosti kapitala odlaže se za kasnije stupnjeve, gde se proizvodi spajaju u kompleksnu robu. Pretpostavka za ovo je da se ta roba realizuje u internacionalnom prometu tako što postaje nosilac internacionalizovanja normi proizvodnje i razmene. Višak vrednosti, proizveden na svim stupnjima proizvodnog lanca, prenosi se, posredstvom određenja cena transfera pripremljenih proizvoda, na realizovanje razmenschke vrednosti te robe. Kao što je poznato, širenje prometa iziskuje takvo komercijalizovanje proizvodâ u plurinacionalnom okviru kakvo pretpostavlja intervenciju frakcija kapitala koje raspolažu velikom masom novčanog kapitala i koje podležu kontroli finansijskih grupa.

Ova kompleksna roba je materijalna sinteza, u cilju ispunjenja društvenih funkcija. Kapitali koji kontrolišu proizvodnju kompleksne robe time ujedno kontrolišu ceo skup grana koje se bave izradom pripremljenih i delimičnih proizvoda i imaju ključnu poziciju u preobličavanju mreža prometa. Kompleksna roba može biti kako sredstvo za potrošnju, tako i sredstvo za proizvodnju. U prvom slučaju, to su društvena sredstva, koja su stvorena zahvaljujući razvoju gradova i time nastalih tržišta za dobra masovne potrošnje, koja obavljaju razne funk-

cije društvene potrošnje. Tu bi trebalo navesti: tržišta za stambenu izgradnju, opremanje stanova, transport, zatim tržišta za korišćenje slobodnog vremena, postojeće životne namirnice i informisanje. Multinacionalna preduzeća teže da diverzifikuju svoje aktivnosti da bi za izradu kompleksne robe proizvodila delimične proizvode koji odgovaraju pojedinim društvenim funkcijama. Na tački preseka sredstava za potrošnju i sredstava za proizvodnju nalaze se tržišta koja se tiču ponude proizvoda (tržište materijala za pakovanje). Postojanost proizvoda postaje, u stvari, tako kompleksno pitanje da doводи do izgrađivanja jedne posebne grane koja obuhvata sve oblike pakovanja i prilagođavanja proizvoda tržištima. Dotična preduzeća često za svoje mušterije uzimaju i posao unapređenja prodaje tih proizvoda. Najzad, kod sredstava za proizvodnju treba navesti funkcije transporta i tehnike informisanja koje spadaju u obe grane. Postoji i proizvodnja kompleksne robe u sferi sredstava za proizvodnju: sasvim izgrađene fabrike, po sistemu „ključ u bravu”, hemijska i petrohemijska postrojenja, centrale, sistemi za automatsku kontrolu proizvodnih procesa, kompletna postrojenja za transport.

II. *Internationalizovanje obeležja proizvodnih procesa*

1) *Integracija grana u plurinacionalnim područjima, cepanje proizvodnih procesa, koncerninterni promet međuproizvoda*

Rezultati našeg istraživanja internacionalizovanja proizvodnje dovode do preciznog formulisanja opštih zakona kretanja proizvodnih procesa. Internationalizovanje proizvodnje izražava da sami proizvodni procesi dobijaju internacionalan karakter, a ne samo da se odgovarajuće proizvodne jedinice raspodeljuju na velika geografska područja. Ova druga pojava podređena je onoj prvoj. Pokazano je da ovo uključuje opšte normiranje proizvodnje kao i njenu tehničku ili — za potrošnju osoba zavisnih od najamnine — funkcionalnu integraciju u kompleksnu robu, kao uslov za generalizovan internacionalan robni promet. Ta transformacija proizvodâ ide uporedno s njihovim diverzifikovanjem, a izazvana je promenom sadržajâ grana i njihovih međusobnih odnosa.

Tako se internacionalizovanje grana izražava kao cepanje, diverzifikovanje i segmentiranje proizvodnih procesa, pri čemu internacionalno povezivanje lanaca tehničke proizvodnje u jednoj grani (u ekonomskom smi-

slu) dovodi do koncerninternog prometa. Ti procesi radikalno menjaju mesta proizvodnje i njihovo snabdevanje, a time i strukturu regionalnih ekonomija.

Internacionalna specijalizacija proizvodnje u sadašnjoj fazi istorije kapitalističkog načina proizvodnje, u suštini, nije određen polarizovanjem grupa zemalja u pravcu komplementarne i internacionalnom trgovinom povezane proizvodnje. Naprotiv, ta specijalizacija je posledica prestrukturiranja grana, podstaknutog pretvaranjem društveno dominantnih uslova proizvodnje u opšte uslove. Ona napreduje samo utoliko ukoliko dopušta ubrzavanje akumulacije kapitala. Ta akumulacija menja društvene uslove proizvodnje i modifikuje *de facto* „pravila“ specijalizacije, koja mogu biti samo prelazni mehanizmi, prilagođeni fazama internacionalizacije kapitala. U pogledu te specijalizacije javljaju se posebno oštre protivrečnosti ako se, kao u sadašnjoj fazi, očito ispoljavaju strukturne teškoće u akumulaciji kapitala u svetskim razmerama. Kapitalizam će srednjoročno moći da prebrodi tu krizu novim potpunim preinačenjem društvenih uslova proizvodnje i time i uslova egzistencije najamnog rada. To potpuno preinačenje će tada dovesti i do temeljne promene sadašnjih mehanizama internacionalne specijalizacije. Ali, zasad, zaoštavanje konkurencije usled krize pretili da masovno obezbedi pozicije moći s vrlo unosnim internacionalnim oslobađanjem vrednosti. Stoga se iznova u najugroženijim granama javlja tendencija obrazovanja kartela, kojima bi se zaštitili pojedinačni kapitali. Ta tendencija sprečava razvitak internacionalne specijalizacije. Tako, vlada Sjedinjenih Država u Nixonovo doba vrši znatan pritisak da bi američkom kapitalu obezbedila tržišta, zaključivanjem trgovinskih ugovora i odgovarajućih međudržavnih sporazuma.

Koncerninterni promet proizvoda rezultira, s jedne strane, iz internacionalne specijalizacije proizvodnih procesa, iz kojih izlazi roba čija se vrednost realizuje samo na svetskom tržištu i, s druge strane, iz nužnosti da se kontrolišu putevi internacionalnog prometa da bi se ta roba tako mogla prodati u plurinacionalnim ekonomskim područjima. Ti tokovi dobara ne predstavljaju robni promet u ekonomskom značenju ovog pojma, već su to transferi proizvoda s jednog mesta na drugo u okviru sfere proizvodnje, između jedinica koje pripadaju istom kapitalističkom centru. Ovi proizvodi se preračunavaju u cene transfera. Pošto se kreću unutar sfere

proizvodnje, oni ostaju pre i posle transfera elementi proizvodnog kapitala. Ali, to ne znači da visinu cena transfera kapitalisti mogu proizvoljno određivati, iako je to argument koji često čujemo. U stvari, društvena norma proizvodnje i razmene u nekoj celini vertikalno integrisanih industrija, koje čine jedan ekonomski proizvodni lanac, odnosi se i na celinu proizvodnog procesa. Ta norma se izražava u prinudi na konkurenciju u kasnijoj sferi, gde svaki kapitalist pokušava da realizuje maksimum viška vrednosti u razmenskoj vrednosti robe, da bi mogao da amortizuje celokupnu investiranu masu kapitala. Konfrontacija robe s konkretnom društvenom tražnjom određuje svima podjednako cenu i tako ograničava višak vrednosti koji valja realizovati. Borbom za najvišu profitnu stopu ostvaruje se tendencija pretvaranja uslova proizvodnje raznih kapitala u jedinstvene uslove i stvara se prosečna društvena vrednost koja se, kao norma, nameće svima. U slučaju vertikalne granske integracije, težnja za najvećim mogućim viškom vrednosti, ostvarivim u razmenskoj vrednosti robe, nameće svim kapitalima snižavanje proizvodnih troškova na svim međustupnjevima proizvodnje. Tako, društvena norma proizvodnje i razmene izaziva formiranje tehničko-ekonomskih normi za međustupnjeve proizvodnje. Te norme ulaze pri koncerninternom prometu proizvoda, u cene transfera. To ne znači da su cene transfera uvek niže od proizvodnih cena autonomnih kapitala koji te proizvode prodaju kao robu. U slučaju da je eksploatacija tla, odnosno rudnih bogatstava u privatnom posedu, odnosno u posedu države (na primer, nafta) i da proizvodi ekonomsku kategoriju rente, formiranje jednog internacionalnog, vertikalno integrisanog kartela, koji reguliše tokove proizvoda na raznim stupnjevima proizvodnje, može očuvati visoke cene transfera sirovina koje predstavljaju izvor neizmenjenih renti za sopstvenike.

Najzad, činjenica da za vreme kriznih perioda, s nestabilnostima valute, koncerninterni tokovi robe mogu narušiti ravnotežu trgovinskih bilansa tih zemalja proizlazi iz okolnosti da kapitalisti utvrđuju cene listâ, koje odstupaju od cena transfera, da bi избегli gubitke u kapitalu ili da bi anticipiranjem promena kurseva postigli dobitke u valuti. Ali, time ne mogu da utiču na razliku koja postoji između proizvodne cene i tržišne cene i koja može biti predmet žestokih kolebanja na bazi iznenadnih i prolaznih kolebanja tražnje.

2) *Uloga funkcije inženjeringa u fleksibilnosti normi proizvodnje i razmene koje se ostvaruju u internacionalnim okvirima*

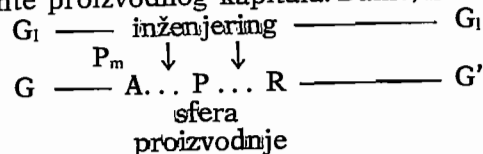
Internacionalno preobličavanje vertikalnih struktura tiče se onih grana koje imaju veliki udeo stalnog kapitala i podležu rigidnim tehničkim prinudama. Kod njih svaki znatan napredak produktivnosti iziskuje nove investicije, koje je moguće uzeti u obzir samo pri dugoročnom planiranju. To zahteva društveno-političku stabilnost i finansijske garancije kakve se mogu postići samo posredstvom međudržavnih odnosa, uključujući tesnu vojnu saradnju. U sistemu nacionalnih država, koji udara pečat sadašnjem izgledu zapadnog sveta, jačanje država, ugovori koji se zaključuju i prenošenje njihovih oblika intervencije, kod kojih postoji tendencija ka uzajamnom izjednačavanju — predstavljaju sredstva protiv opšteg porasta klasnih borbi.

Kapitalistička konkurencija se odvija u tim okvirima. Određujući procesi nejednakog razvitka, koji izazivaju internacionalnu ekspanziju nekih grupacija kapitala adekvatno tendencijama koje smo proučili, u odlučujućoj meri zavise od koncentracije naučnih i finansijskih sredstava koje država stavlja na raspolaganje. Zato svi procesi internacionalizovanja (koji nikako ne osporavaju premoćnu poziciju države) počivaju na tehnološko-naučnom mobilisanju, kojim rukovode ukupni kapitalisti u državnim aparatima. Razlog za to leži u činjenici da, s obzirom na fazu intenzivne akumulacije, mogućnost da se konkurencijom izvojuje premoćna pozicija iziskuje sposobnost da se usmerava transformacija društvenih uslova proizvodnje i da se ona nameće drugim nacijama proširivanjem i ujedinjavanjem područja stvaranja relativnog viška vrednosti.

U organizovanju naučnog rada, koji dopušta stimulanje i kontrolu fleksibilnosti normi proizvodnje i razmene, odlučujuću ulogu igra funkcija inženjeringa, koja zahteva ogromno ulaganje kapitala. Ova funkcija, nužna za ovladavanje dominantnim uslovima proizvodnje i njihovim širenjem u svetskim razmerama, sve više postaje stožer u internacionalnoj konkurentskoj borbi kapitala. Odatle sledi da je naučni rad sve podređeniji ciljevima oplodavanja vrednosti kapitala, pa ga u svakoj naciji politički kontrolišu hegemonijske frakcije buržoazije, uglavnom zaobilaznim putem: potčinjavanjem imperativu „nacionalne bezbednosti”.

Iz ovog prethodno izloženog proizlazi da se ovde funkcija inženjeringa shvata u širem smislu, kao totali-

tet delatnosti čiji je cilj planiranje proizvodnih jedinica, određivanje ulaganja radne snage, razvijanje kompleksnih proizvoda i podela proizvodnih procesa, kao i njihovo organsko povezivanje. Ta funkcija sadrži — osim organizacije procesa rada — ono što se obično naziva razvojem i delom primenjenog istraživanja koji se koristi za stvaranje novih metoda proizvodnje u područjima u kojima su naučna saznanja već osigurana i kod kojih su opšte osobine proučenih procesa već eksperimentalno preispitane. Dok je ta funkcija najpre bila prosto prirepak proizvodnje, za koji je korišćen samo mali deo proizvodnog kapitala, sad se ona toliko proširila da se odvojila od prave proizvodnje i postala mesto fiksiranja frakcije autonomnog kapitala, koji se samo tu oplodava i tu funkciju pri tom koristi za mnoge različite elemente proizvodnog kapitala. Dakle, nastaje sledeća šema:



Funkcija inženjeringa operiše na obema stranama akta proizvodnje P u užem smislu. Ukoliko deluje na robni proizvod, utoliko učestvuje u povezivanju sfere proizvodnje i druge sfere, prometa. Cilj te delatnosti je da poveća mogućnost oplodavanja vrednosti industrijskog kapitala, prilagođavajući proizvod određen da se prodaje kao roba samom prometu, proširenom u pogledu dimenzija i stepena diverzifikacije. To se postiže već navedenim transformacijama proizvodâ. Ta funkcija ujedno deluje na sferu prometa, pošto transformacija proizvodâ — u smislu normiranja i diverzifikovanja njihovih sastavnih delova i integracije tih delova u kompleksnu robu — izaziva cepanje i preinačenje strukture proizvodnih procesa. To, u vidu lančane reakcije, menja odnose između većeg broja grana, izaziva promene u specifikovanju sredstava za proizvodnju (naročito razvitak specijalizovanih dobara opreme) i modifikuje odnos radne snage i materijalnih sredstava za proizvodnju.

Odatle sledi da ta funkcija inženjeringa kontrolišu proizvodnju, pa time i oplodavanje vrednosti industrijskog kapitala. Tako nije nimalo čudno što se ona strahovito brzo razvila paralelno s internacionalizovanjem proizvodnje. Posredstvom te funkcije jedan pojedinačan kapital može uticati na oplodavanje vrednosti proizvodnih kapitala koji deluju međusobno nezavisno i proizvode sasvim različite upotrebne vrednosti. Izuzetno centralizovani kapital inženjeringa može izazvati preinačenje

strukture industrije u plurinacionalnim ekonomskim područjima i usmeravati njihov rad. Princip tog proširenog uticaja počiva prividno na egzistenciji tehničko-naučnih vodilja. Tehnička osnova spajanja proizvoda u kompleksnu robu nastaje, po ovom shvatanju, zahvaljujući sistemima koji međusobno povezuju proste proizvodne procese. Ovi sistemi — kao najviši rezultat funkcije inženjeringa — omogućavaju da se povežu proizvodni procesi, zavisni od jedne zajedničke vodilje. Zato kažemo da je za sve veći broj grana „tehnologija“ postala „poseban faktor proizvodnje“.

U stvari, mesto funkcije inženjeringa je na tački preseka tehničke i ekonomske podela rada. Porast stope viška vrednosti zahteva dvojako cepanje proizvodnog procesa. S jedne strane, proizvodni proces rada, u užem smislu, deli se na proste akte koji su međusobno organski povezani; s druge strane, ekonomska podela rada dovodi do umnožavanja grana, među kojima postoji integracija u vidu ekonomskih proizvodnih lanaca oplodavanja vrednosti kapitala.

Funkcija inženjeringa je jedna od najvažnijih autonomnih funkcija koje proizlaze iz rasepkanosti ekonomskih delatnosti da bi se uspostavila koordinacija ovih delatnosti.

Na kraju, treba još ispitati kako se oplodava sâm kapital inženjeringa. Način njegovog povezivanja s kružnim tokom društvenog kapitala neobičan je. On ne sudeluje direktno u menjanju oblika kapitala, onako kako je to slučaj s trgovinskim kapitalom (koji kupuje robu) i s bankovnim kapitalom (koji skuplja novčani kapital za kupovinu delova proizvodnog kapitala). Te frakcije menjaju samo oblike vrednosti izvan proizvodnje. Nasuprot tome, kapital inženjeringa menja upotrebnu vrednost u sferi proizvodnje, i to kako upotrebu sredstava za proizvodnju, tako i upotrebnu vrednost proizvoda. Pri tom on povećava višak vrednosti u odnosu na uloženi proizvodni kapital. Kao takav, on stiče izvesno pravo na buduće tokove viška vrednosti, čiji porast omogućava njegova intervencija. Taksa za licencu G<sub>1</sub>, koja predstavlja tok dohotka što pritiče kapitalu inženjeringa, jeste pravo koje se izvodi iz ponavljanja primene jedne metode ili postupka. Nema nikakvog ekonomskog zakona koji utvrđuje visinu tih prava kao određenog dela viška vrednosti u odnosu na industrijski kapital. Ta visina (odnosno taj procenat) određuje se privatnim ugovorom; zato licence podležu vrlo preciznom jurističkom regulisanju. Najzad, proizvod funkcije inženjeringa može da se kapitalizuje kao i svaki deo viška vrednosti,

pošto stvara pravo na budući višak vrednosti. Tako on postaje razlog posedovanja koji se može kupiti i prodati, postaje patent.

Po tome je srodan s drugim razlozima posedovanja, kao što su akcije, koje se izvode iz novčanih ulaganja u ciklusu kapitala. Ako uđu u kružni tok kapitala, te novčane sume su određene za oplodavanje vrednosti. Njihov posednik ih je ustupio, ali je time ujedno stekao pravo da uzima budući višak vrednosti.

Međutim, kapital inženjeringa se u drugom pogledu razlikuje od tih razloga posedovanja. Mobilnost mu je manja, pošto mu je razmenska vrednost vezana za mogućnost njegove upotrebe. A kontrola, koju taj razlog posedovanja omogućava nad reprodukcijom niza tuđih kapitala, ne ulazeći sâm u proizvodnju, veća je nego u slučaju prostog zajmovnog kapitala, pošto je primena ovog razloga odlučujući element za oplodavanje vrednosti proizvodnog kapitala.

Tako je funkcija inženjeringa moćna poluga pomoću koje se ovladava internacionalnim optičajem kapitala i prisvaja višak vrednosti, i to s postojanošću koju omogućava kontrola potencijalnih promena u proizvodnji. Ali tu funkciju u ovako shvaćenom širokom smislu moguće je vršiti i koristiti samo ako se primenjuje na sferu proizvodnje i na tržišta koja se protežu na veoma velikom ekonomskom području. Naime, kapital koji se investira u tu funkciju izvanredno je veliki i, uz to, vrlo centralizovan, tako da postoje veliki rizici u pogledu njegove rentabilnosti. Praktično, samo najmoćniji centri finansijskog kapitala mogu obezbediti takve finansijske resurse koji u punoj meri omogućavaju vršenje ove funkcije. To je slučaj čak i kad postoji podela rada u okviru te funkcije, koja dovodi do toga da mnoštvo manjih firmi sprovodi deo primenjenog istraživanja. Finansijski kapital kontroliše njihove rezultate, odlučuje o oportunitetima njihove primene u kapitalističkoj proizvodnji u svetskim razmerama i koordiniše tu primenu internacionalnim širenjem robnog prometa. Tako dolazi do velike koncentracije kapitala koja se ne zapaža nužno na raznim oblicima te funkcije, već na načinu njihovog povezivanja, koje ne mora biti jurističke prirode. A njemu uvek odgovara jedan određeni priliv profita.

(Michel Aglietta, „Die gegenwärtigen Grundzüge der Internationalisierung des Kapitals“, u: *Die Internationalisierung des Kapitals — neue Theorien in der internationalen Diskussion*, Frankfurt a. M. / New York 1979, str. 107—121)

Prevela Olga Kostrešević

## INTERNACIONALIZACIJA KAPITALA

Multinacionalni koncerni ili sistemi multinacionalnih koncerna određuju se trima međusobno povezanim faktorima: internacionalnim kretanjem kapitala, internacionalnom kapitalističkom proizvodnjom i internacionalnom upravom.

Pod internacionalnim kretanjem kapitala podrazumevamo: prvo, direktne investicije kapitala koncerna u njihove filijale i preduzeća-kćeri u prekomorskim zemljama, koje se sada procenjuju, u američkim multinacionalnim koncernima, na oko 80, a u neameričkim na oko 50 milijardi dolara; drugo, s tim u vezi, od multinacionalnih koncerna podstaknuti tokovi kratkoročnog, dugoročnog i akcionarskog kapitala, što, sa svoje strane, izaziva povećane internacionalne finansijske poslove. Na to se odnose: ulozi u stranim bankama, investicije u evrovalute i na tržištu evroobveznica, ulaganja stranaca u akcionarski kapital multinacionalnih firmi itd.... Direktne investicije koncerna u inostranstvu postaju osnova za obrazovanje sveobuhvatnog kapitala, za nova privlačenja kapitala iz celog sveta. Privatni tokovi kapitala iz jedne u drugu zemlju su, u najmanju ruku, isto tako opsežni kao i direktne investicije koncerna i verovatno rastu brže od ovih.

Internationalna kapitalistička proizvodnja znači uključivanje radne snage mnogih zemalja u integrisanu svetsku strukturu koncerna. Američke firme zapošljavaju, na primer, neposredno 5 do 7 miliona osoba u inostranstvu i sve veći, uz to nepoznat, broj osoba koje

vrše preradu a plaćane su najamninama, ili zaposlene u sklopu licenciranja itd. Poređenja radi, ukupan broj zaposlenih u 500 najvećih američkih firmi iznosi 13 ili 14 miliona (ovaj broj obuhvata deo, ipak ne sve radnike zaposlene u inostranstvu); mnogi veliki koncerni zapošljavaju 30, 40 ili čak 50 odsto i više svoje radne snage izvan Sjedinjenih Država.

Internationalno upravljanje povezano je s raspadanjem izvorne moći nacionalnih država i nastojanjem internacionalnog ekonomsko-političkog instrumentarija, internacionalnih koncerna, da internacionalizuju kapital i radnu snagu. Investira li koncern u inostranstvu, tada on ne šalje tamo samo kapital i menadžere, već uspostavlja jedan sistem za uključivanje inostranog kapitala i inostrane radne snage u integrisanu svetsku mrežu. Preduzmu li mnoge firme iz mnogih zemalja zajednički ovakve korake i u velikom obimu, kao što je bio slučaj u poslednjih deset godina, a i sledećih godina se to može očekivati, stvoriće se novi svetski sistem. Svetski kapital i svetska radna snaga spajaju se u jedan zatvoreni sistem međusobnog prožimanja, potpuno menjajući sistem nacionalnih privreda koji je izgradio svetski kapitalizam u poslednjih trista godina. Ovakav razvoj ograničava nezavisnost nacionalnih država i zahteva stvaranje nadnacionalnih institucija za rukovođenje poraslom međusobnom zavisnošću. Stvaranje svetskog tržišta na kome nestaju državne granice, zahteva jedan svetski sistem u kome posebni interesi, zakoni, upravljanje, poreski i privredno-pravni sistem važe kao jedinstveni zakonik o pravima i granicama internacionalnog privatnog vlasništva.

Ovaj trostruki razvitak još je daleko od toga da bude završen; on se ne odvija bez teškoća, ali je dalje i brže napredovao nego što se misli. Naziru se konture jednog novog internacionalnog sistema, a treba dodati, takođe, da se i njegove pukotine već zapažaju. Na vrhu stoje američke firme, a neposredno za njima evropski koncerni. Japanska društva su još na početku razvoja, ali veoma brzo će ih dostići. Internationalna tržišta kapitala i internacionalno bankarstvo rastu naglo, a udruženo delovanje ovih snaga brzo smanjuje autonomiju vlada. Zahtev za internacionalnom upravom izvanredno je jak i već se pokazao uspešnim na mnogim frontovima, premda još nije postignut veliki prodor.



U ovom delu članka bih se usredsredio na političku ekonomiju ovog procesa, tj. na političko povezivanje koje sa sobom nosi multinacionalizacija preduzeća. Na kraju nastaju tržišta iz pušćanih cevi, a izgradnja integrisane svetske privrede zahteva internacionalnu mobilizaciju političke moći.

Centralni pojam mog istraživanja je piramida moći. U središtu ove studije leži spajanje posebnih piramida nacionalnih država u internacionalnu piramidu. Franc Oppenheimer je napisao u svom klasičnom radu o državi: „Ako se stope dve primitivne osvajačke države, tada se njihovi društveni slojevi raspoređuju na mnogostruko različan način, što se može uporediti sa kombinacijama dve hrpe karata, kada se zajedno pomešaju”. Proces integracije, koji se sada odvija u internacionalnoj privredi, može se prihvatiti na sličan način — kao međusobno prožimanje nacionalnih koncerna i nacionalnog kapitala u jedan novi multinacionalni sistem vlasništva i kontrole. Prožimanje nije ni slučajno, ni pravično, niti su podloge iste veličine. Asovi, kraljevi, dame pokušavaju da ostanu na vrhu, ali umesto da vladaju svojom sopstvenom podlogom, međusobno se prožimaju u jednu još kompleksniju strukturu.

Izabrao sam pojam međusobno prožimanje umesto pojma američki imperijalizam, jednostavno zato što smatram da je američka hegemonija koja obeležava poslednjih dvadeset pet godina, pri kraju, zbog ponovnog jačanja Evrope, Japana i Rusije. Američki kapital bi, doduše, mogao biti u stanju da potvrdi svoju dominantnu poziciju, ali je on izložen jakim napadima i moraće više nego u prošlosti da deli svoju moć sa drugim kapitalima.

U svojoj analizi hteo bih osobito istaći kako konkurencija na tržištu robe i kapitala ubrzava stvaranje zajedničkih interesa kapitalista, dok hijerarhija koncerna i konkurencija na tržištu rada, cepa radničku klasu i slabi njenu moć. Dinamika multinacionalnog koncerna je protivrečna. Doduše, proširuje društvenu prirodu proizvodnje na svetskom nivou, ipak samo na osnovu moći manjine. Nastaje sukob između opšte društvene moći, prema kojoj se razvija kapital, i privatne moći pojedinih kapitalista. Budući da kapital povezuje mnoge radnike u proizvodnji i mnoge posebne kapitale, on se razvija u jednu tuđu, nezavisnu snagu, koja stoji

neprijateljski prema društvu i kontroliše sav razvitak ljudske produktivnosti i njenu opsežnu primenu.

Kapitalistički poredak je pun protivrečnosti; troškovi postaju sve nesnošljiviji, zbog rastuće produktivnosti i proširenja sistema u svetu.

U kapitalizmu, međusobna i univerzalna zavisnost ljudi, koji ostaju strani jedan drugom, čini društvenu mrežu koja ih spaja. Na tržištu, kapitalizam ujedinjuje proizvođače, koji u principu ne priznaju nikakav drugi autoritet osim autoriteta konkurencije; oni nisu u stanju da razviju društvenu perspektivu koja bi odgovarala stvorenoj društvenoj proizvodnji. U *fabrici* i u *koncernu* se koristi autoritativna hijerarhija za koordinaciju radne snage. Cilj je održavanje radnika u nepoznavanju kooperativnog procesa čiji je on deo i u otuđivanju radnika od njegovog rada, njegovog alata i mašina i njegovog proizvoda. Zbog nedemokratske forme radnog procesa, ne mogu biti realizovane mogućnosti nauke za ljudski prosperitet, dok činjenica da radnici ne rade dobrovoljno zajednički, već su na kooperaciju prisiljeni, znači da kapital stalno mora razvijati energiju da bi prisilio radnike na potčinjavanje. Pomoću države, kapitalizam se pokušava koordinirati na višem nivou od tržišta, da bi se moglo reducirati rasipanje sredstava i smanjiti sukobi između pojedinačnih kapitala i između kapitala i radne snage. Ali, državi su u njenim postupcima vezane ruke. Ona mora da rešava probleme, a da pri tom ne povredi sistem privatnog vlasništva koji stvara ove probleme. Dobronamerne intencije državne politike uvek se slamaju na ovoj podvodnoj steni, i društvo mora i ubuduće da snosi troškove stalnih invaliditeta, nesposobnosti, zadovoljenja društvenih potreba i sprečavanje gradskog razvitka.

Marksistička polazna tačka mojeg prikazivanja je očigledna. Na žalost, Marx nije napisao obećane sveske o najamnom radu, spoljnoj trgovini, o državi i o svetskoj privredi (ili ove sveske nisu pronađene) i osnovne Marxove analize su rasute u njegovim mnogobrojnim spisima. U trećem tomu *Kapitala* ipak se nalazi, za čitaoca koristan, kratki prikaz njegove osnovne organizacije. Na ovom mestu Marx iznosi „tri glavne činjenice kapitalističke proizvodnje.”

1. Koncentracija sredstava za proizvodnju u malo ruku, usled čega ona prestaju da se ispoljavaju kao svojina neposrednih radnika i, naprotiv, pretvaraju se u društvene sile proizvodnje. Mada isprva kao privatna

svojina kapitalista. Ovi su trustees buržoaskog društva, ali oni trpaju u džep sve plodove ove svoje povereničke uloge.

2. Organizacija samog rada kao društvenog: kooperacijom, podelom rada i povezivanjem rada sa prirodnim naukama.

I sa jedne i sa druge strane kapitalistički način proizvodnje ukida privatnu svojinu i privatni rad, mada u antagonističkim oblicima.

3. Uspostavljanje svetskog tržišta.

U srazmeri prema stanovništvu ogromna proizvodna snaga koja se razvija u okviru kapitalističkog načina proizvodnje i — mada ne u istoj srazmeri — porast kapital-vrednosti (ne samo njihovog materijalnog supstrata), koje rastu mnogo brže nego stanovništvo, protivreče i bazi koja u odnosu prema rastućem bogatstvu postaje sve uža i za koju ta ogromna proizvodna snaga deluje, i odnosima oplodžavanja vrednosti toga bujaćeg kapitala. Otuda krize.”<sup>1</sup>

#### *Internacionalizacija koncerna*

Da bi radna snaga mogla kooperirati, mora biti obuhvaćena i međusobno povezana razmenom. U kapitalizmu je kooperacija radnika ostvarena u potpunosti kapitalom koji ih zapošljava. Istorija društvenog rada je istorija društvenog kapitala, jer broj radnika koji mogu zajedno raditi zavisi od stepena koncentracije i centralizacije kapitala.

Dve snažne pokretačke snage koncentracije kapitala u sve veće agregate i sledstvena integracija ovih agregata u jedinstvenu celinu su *konkurencija i krediti*. Konkurencija tera firme na stalno reinvestiranje njihovih profita i na proširivanje njihovih tržišta kao sredstva samoodržavanja. Kreditni sistem ujedinjuje individualne kapitale i prouzrokuje njihovo dalje povećanje. On funkcioniše iznad pojedinačnih preduzeća kao ogroman društveni mehanizam za centralizaciju kapitala i očuvanje njegovih kolektivnih interesa. Tržišne snage danas deluju u svetskim razmerama i dovode do internacionalizacije koncerna i kapitala.

<sup>1</sup> K. Marx, *Kapital*, t. 3, Prosveta, Beograd, 1977, str. 224.

#### *Dinamika ekspanzije koncerna*

Preduzeća se razvijaju obično zahvaljujući posebnom otkriću ili posebnim prednostima. Pre nego što se njihove inovacije prošire, ona mogu prodavati, uz niže cene nego njihovi konkurenti, i još uvek prodavati po cenama koje su veoma iznad cena proizvodnje. Njihovu poziciju ipak ugrožavaju njihovi konkurenti koji mogu otkriti novu tehnologiju, novi proizvod, novi organizacioni oblik i novi potencijal radne snage. Dijalektika proizvodnog ciklusa daje kapitalizmu svoju dinamiku. Uvede li se inovacija, i ako je ona uspešna, proizvod postiče sve veću tražnju uz istovremeno potiskivanje drugih proizvoda visokom stopom rasta, i sve veći broj potrošača počinje ga koristiti. Zasićenošću tržišta smanjuje se prirast uz opadajuće izgleda na dobitak. Istovremeno, druge firme pokušavaju da se pojave na tržištu, jer upravo uspela inovacija pruža opipljivi dokaz delotvornosti novog proizvoda, i postojanja tržišta. Kada se upozna tajna tada počinju da dominiraju troškovi proizvodnje. Konkurencija drugih firmi, koje raspolazu jeftinijom radnom snagom ili prihvataju nižu profitnu stopu, gutaju profit prvobitnog inovatora.

Postoje dva načina za prihvatanje konkurencije: prvo, mogu biti preduzeti stalni napori za razvijanje novih proizvoda; opada li stopa rasta, tada može firma poći drugim putevima i nastaviti proizvodnju visokom profitnom stopom. Drugo, proizvodni ciklus može se produžiti time da se osvoji kontrola tržišta plasmana, da se pronađu mesta s jeftinijom radnom snagom i da se proizvodnja tamo premesti i, konačno, čuvanjem tajne. Ove dve metode se, naravno, prožimaju, jer što je šire tržište jednog preduzeća, to je ono više u stanju da podeli troškove inovacija i utoliko više ono može davati za istraživanja i razvoj.

Ove metode zahtevaju dalje investicije. U jednoj određenoj vremenskoj tački preduzeće možda postiče visoku profitnu stopu jer raspolaze artiklom koji dobro ide, ali konkurencija i tehnološke promene prete da razore njegovu prednost. Mora se ulagati profit radi poboljšanja i proširenja proizvodnje uz pretnju propasti. Na taj način su promene u kapitalizmu nešto normalno i prolazno. Ljudi ne mogu sebi dozvoliti da smatraju ili postupaju kao da je postojeći nivo razvitka konačan. Neprestani prevrati u proizvodnji i obez-

vredjenje raspoloživog kapitala deluje tako da ih podstaknu na traganje za novim metodama i novim metodama proizvodnje.

### *Internacionalna konkurencija 50-ih i 60-ih godina*

Ova dijalektika igrala je u posleratnoj ekspanziji američkih firmi u inostranstvu veliku ulogu. Američki veliki koncerni, koji su bili ili su postali multinacionalni, raspolagali su brojnim prednostima u organizaciji, tehnologiji, u prilazu kapitalu i u diferenciranju proizvoda. Oni su mogli opskrbiti jedan deo inostranog tržišta izvozom i uživali su izvesnu zaštitu za svoje preduzetničke tajne zbog velike udaljenosti između proizvodnje i potrošnje. Ponovo jačanje Evrope i Japana ubrzo je predstavljalo izazov i ovi koncerni su ubrzo morali biti svedoci kako inostrane firme primenjuju i poboljšavaju njihovu tehnologiju i metode. Mogli su, takođe, zapaziti kako je njihova ekspanzija osujećena pojavom novih kapitala u drugim zemljama. Uvideli su da će njihove prednosti biti kratkog veka ako za njihovo očuvanje ne investiraju u inostranstvu.

Ove firme su za svoju ekspanziju imale tri motiva:

1. Konstatovale su na *tržištima* rastuću tražnju za proizvodima za koje su se one specijalizovale;
2. Sagledale su prednosti *jeftinije radne snage* (produktivnost podeljena najamninom), što je činilo profitosnim proizvoditi u inostranstvu;
3. Zapazile su da se *inostrani konkurenti* brže razvijaju od njih samih i da osvajaju sve veći deo svetskog tržišta.

Za pojedinačna preduzeća postojali su možda ovi motivi kao posebni fenomeni, ali su oni preko tržišta rada tesno međusobno povezani. Evropa i Japan su započeli, posle ratnih razaranja, daleko ispod američkog nivoa strukture potrošnje i potrošačkih očekivanja. Ipak, njihova potencijalna produktivnost, uz dati način rada i sličan nivo radne snage, nije bila tako mnogo ispod američke. Ako bi se zaposlila radna snaga i ako bi se mogao izbeći prebrzi porast potrošnje, veliki višak ostajao bi na raspolaganju.

Pretnja socijalističke alternative bila je sprečena američkom pomoći i država je stvorila infrastrukturu, preuzela novu politiku spoljne trgovine i razvila upravljačku strukturu za usmeravanje kapitala i planiranje

investicija. Slobodan je bio put za naglu ekspanziju privatne industrije. Nacionalni kapitalisti bili su u stanju da iskoriste tehnologiju, koja se razvila u toku rata, da postignu visoke stope obrta i njihov nagli porast. Ovaj rast, koji je prebacio ljude iz poljoprivrede u industriju i iz starih industrijskih grana u nove, proširio je tržište za nove proizvode.

Za američke firme nastala je jedna šansa, ali i izazov. Porast inostranih tržišta i ponuda radne snage dao je podstrek za investiranje u inostranstvu; porast evropskih i japanskih firmi učinio je to nužnim. U doba njihovog najvećeg političkog uticaja, krajem četrdesetih i početkom pedesetih godina, nisu zabeležene nikakve značajnije investicije američkih firmi na evropskom kontinentu. Tek posle stvaranja Zajedničkog tržišta, američke firme preduzele su najveće napore, kao što ih je ozbiljna konkurencija japanskih firmi podstakla na njihov veliki napad na Japan. Kapitalistu ne vodi u ekspanziju predostrožnost, već pritisak konkurencije.

### *Internacionalna konkurencija 70-ih i 80-ih godina*

Svetska privreda pruža danas nove mogućnosti i izazove. Neograničeno snabdevanje radnom snagom u Evropi je presahnulo čim su Evropljani iscrpili sopstvene ljudske potencijale i mogućnosti uvoza jeftine radne snage. Očekivanja radnika u pogledu nivoa i inteziteta potrošnje su se pretvorila u dvadesetogodišnje rastuće blagostanje. I u Japanu je zabeležena slična tendencija nestašice radne snage, tj. smanjenja razlike između proizvodnje i potrošnje radnika. U Sjedinjenim Državama izgleda, sa stanovišta kapitala, da je otpor prema radu dobio opasne forme. Preduzeća iz ovih zemalja okreću se sve više ka radnoj snazi u udaljenim područjima.

U Istočnoj Evropi su niski standardi potrošnje i jako proširenje infrastrukture, zdravstvenih usluga i obrazovanje doveli do potencijalno jako visoke stope viška rada, koji je sada ostao zaglavljen u nedemokratskom socijalizmu. Odgovorni predstavnici ovih nacionalnih privreda pokušavaju da ovaj višak usmere na akumulaciju kapitala i bogatstva. Za kapitale „slobodnog sveta” iz toga bi mogao nastati veliki izazov (pretnja bi bila još veća, ali drukčija, kada bi ove zemlje prihvatile socijalistički razvitak). Buka oko trgovine

Istok — Zapad i oko tehničkih sporazuma je pokušaj da se ovaj izazov pretvori u posao. I manje napredna i manje pristupačna Kina predstavlja značajan privredni i industrijski izazov. (Ovaj članak je napisan perfektnom imitacijom naličja Parker, izrađenog, koliko se može utvrditi, u Kini; prodaje se po 50 centi u Iranu, u Singapuru po 40 centi.) Buka oko kineskog viška rada počinje upravo ovde.

„Treći svet” će u narednim godinama takođe postati značajno ratište. Kapitalistička proizvodnja, piše Marx, „prvo robnu proizvodnju pretvara u opštu, a onda postupno pretvara svaku robnu proizvodnju u kapitalističku”.<sup>2</sup> Veliki privredni prevrät krajem devetnaestog i početkom dvadesetog stoleća pretvorio je „treći svet” u izvozne privrede koje su pre počivale na plantažnom, zemljoradničkom ili sezonskom radu nego na slobodnom tržištu kapitala i radne snage. Iz toga nastala evolucija dovela je u četrdesetim i pedesetim godinama do nacionalnih pokreta za nezavisnost i do jakog porasta urbanizacije, infrastrukture i obrazovanja. Apsolutno veliki broj ljudi (iako često samo mali deo stanovništva) koncentrisao se u gradovima, ali već sposoban i voljan da prodaje svoju radnu snagu. Na osnovu velike ponude slobodne radne snage, ostala je potrošnja na niskom nivou, dok je značajno porasla potencijalna produktivnost. U suštini, ovo je nastalo na osnovu izgradnje — od strane državnih tela — sistema obrazovanja, gradske i industrijske infrastrukture i drugih usluga.

Potencijalni višak radne snage je veoma veliki, dok je lokalna kapitalistička klasa, zbog ograničenja za vreme kolonijalizma, slaba. Prvobitno su mnogi multinacionalni koncerni zahvatili ovu jeftinu ponudu radne snage da bi zamenili uvoz, a danas povećavaju izvoz u druge nerazvijene zemlje i u razvijeni svet. Ova faza stranih investicija tek počinje, ali je, zbog porasta bogate ponude radne snage, veoma verovatan njen nagli porast. Za multinacionalne koncerne postoji velika opasnost od socijalizma ili državnog kapitalizma, koji sprečava transformaciju robne proizvodnje u kapitalističku, tj. predaju moći azijskih i egipatskih kraljeva, etrurskih teokrata i dr. nad kolektivnom radnom snagom, multinacionalnim koncernima.

Velike firme ovog sveta se takmiče za ove razne izvore budućeg rasta, ali pre na oligopolistički način nego da režu vratove. One priznaju međusobnu zavisnost i

<sup>2</sup> K. Marx, *Kapital*, t. 2, Prosveta, Beograd, 1977, str. 38.

nastoje da između sebe podele kolač, a da ga ne unište. Na taj način njihovi profiti postaju sve manje zavisni od zemalja njihovog porekla i sve više zavisni od svetske privrede. Sukobi između firmi na osnovu nacionalnosti se pretvaraju u razračunavanje oko internacionalne oligopolističke podele tržišta.

### *Internacionalizacija kapitala*

Druga velika poluga za koncentraciju i centralizaciju kapitala je kreditni sistem. Stvaranje jednog svetskog tržišta kapitala još je u začetku; ako se, pak, produži razvitak u dosadašnjem tempu, svetsko tržište kapitala uskoro će postati faktor od najvećeg značaja u svetskoj privredi.

Multinacionalni sistem koncerna i internacionalno tržište kapitala treba posmatrati kao paralelni, proživajući razvitak. Potreba multinacionalnih koncerna za kratkoročnim zajmovima, koja nastaje iz stalnog, nikada posve uravnoteženog priliva i odliva valuta svih nacija, podstakla je internacionalno bankarstvo i time pomogla integrisanju tržišta kratkoročnog novca. Dugoročne potrebe za finansiranjem i njihova izvanredna kreditna sposobnost su povećali tražnju za internacionalnim obvezničkim i akcionarskim kapitalom. To je pokretačka snaga slobodnog internacionalnog kretanja kapitala.

Tržište evroobveznica privlači, na primer, kapital iz celog sveta (značajan deo dolazi iz nerazvijenih zemalja, naročito bogatstvo u nafti Srednjeg Istoka i ratni dobici iz jugoistočne Azije), koncentrira ga u organizovanoj količini i vraća ga u zemlje porekla preko multinacionalnih koncerna i drugih posrednika. Ono nosi pečat internacionalnog kapitala i njegovih privilegija.

Razvitak internacionalnog tržišta kapitala omogućava multinacionalnim koncernima veći zahvat u uštedevine mnogih nacija, stvaranje većih preduzeća i pogoduje fuzijama i međusobnim spajanjima. Ipak je najvažnije da se time unapređuje stvaranje identiteta interesa između konkurentskih nacionalnih kapitala, što je značajni sastavni deo preživljavanja multinacionalnog sistema koncerna. U poslednjoj glavi biće ukazano kako je internacionalna konkurencija na svetskom tržištu podigla horizonte — od nacionalnih, na internacionalni nivo. Na sličan način internacionalna struja privatnog kapitala, kroz ili preko jednog multinacional-

nog koncerna, podiže interes pojedinih sopstvenika do ukupnog internacionalnog kapitalističkog sistema, i to u onoj meri u kojoj njihov dohodak sve manje dolazi iz zemlje njihovog porekla, a sve više iz svetske privrede u njenoj celini.

Ekspanziju američkih firmi u prekomorske krajeve je, na primer, značajno proširilo internacionalno spajanje fondova za investicije američkih sopstvenika akcija. Uz to su Amerikanci stekli akcije neameričkih koncerna ili su investirali u zemlju i nekretnine ili u druge svojske vrednosti u inostranstvu i preneli su time svoje interese od Sjedinjenih Država dalje u ceo svet. Pri sadašnjim izgledima industrijskog rasta van Sjedinjenih Država, i zbog društvenih i političkih problema unutar Sjedinjenih Država, održaće se dalje ovo rasturanje plasmana kao jedna vrsta bega kapitala. Istovremeno su kapitalisti drugih zemalja pokupovali akcijski kapital u Sjedinjenim Državama, ponudivši novac multinacionalnim koncernima na regionalnom ili lokalnom tržištu i pri tom izgubili svoj nacionalni karakter i postali deo internacionalnog kapitala.

#### *Nacionalni koncerni i nacionalni finansijski kapital*

Moguće je povući analogiju u razvitku nacionalnih koncerna i nacionalnog kapitalizma na početku XX stoleća. Pre tog vremena postojalo je tipično industrijsko preduzeće kao zatvoreni porodični pogon, sa malo akcionara sa strane. Pokretima fuzionisanja i razvitka nacionalnog tržišta kapitala za akcionarski kapital postepeno se stvarao moderni koncern, sa mnogo akcionara, od kojih nijedan nije posedovao većinu akcija.

Mnogo se pisalo o proširenju svojine i o smanjenju direktne kontrole nad upravom preduzeća od strane sopstvenika i o tome kako je to stvorilo autonomnu tehnostukturu koja radi nezavisno od specifičnog kapitalističkog karaktera proizvodnog procesa. Izgleda mi, ipak, da je prikladnije ovaj proces gledati upravo u suprotnom pravcu, tj. sa stanovišta velikog kapitaliste, a to je onaj jedan odsto stanovništva koji poseduje većinu akcijskog kapitala. Moderni koncern je bio tvorevina za održavanje kontrole i obezbeđenje kontinuirane akumulacije njihovog bogatstva.

Stvarno se dogodilo da su bogati međusobno razmenili udele i na taj način iskovali zajednički front. Oni se nisu odrekli svojih interesa, već su ih uopštili. Umesto da bude uložen u jedan određeni pogon, poro-

dični kapital bio je podeljen na mnoge pogone i na druga ulaganja svojine, na primer, državne obveznice, zemljište i nekretnine. Konkurencija obezbeđuje u ovom sistemu manje-više izravnavanje oplodnje kapitala, i svaki kapital sudeluje pri dodatnom rasturanju i opreznom upravljanju, već prema svojoj veličini, u opštem društvenom višku proizvoda. Zadržani rivaliteti proističu iz nastojanja svakog pojedinog kapitaliste da postigne iznadprosečnu oplodnju kapitala, ali postoji i opšti dominantni interes za ukupnu profitnu stopu.

Struktura koncerna i razvitak menadžerske klase osposobili su kapital da delegira na druge kontrolu nad radnicima i da se može pouzdati da tržište i vlada obezbede stopu akumulacije i profita. U vezi s time Marx citira Aristotela: „Gde gospodari nemaju potrebe da se oko ovoga sami muče, tu nadzornik preuzima ovu čast, a oni sami bave se državnim poslovima ili filozofiraju”.<sup>3</sup>

Sledeći Platonovu misao, moglo bi se reći da su sopstvenici kapitala podignuti na mesto čuvara, dok tehnostuktura vrši funkciju pomoćnih trupa. Interesi Rockefellera nisu više isključivo povezani za Standard Oil, ali njihovo stremljenje ka akumulaciji nije se smanjilo — članovi ove porodice studiraju ekonomiju i bave se državnim poslovima u bankama i vladi.

#### *Multinacionalni koncerni i internacionalni kapital*

Ovako posmatrano, nacionalni koncern je poništio kolektivizacijom „privatnu” svojinu i dao joj opšti društveni karakter, kao, u suštini shvaćeno, zajednički kapital jedne klase. Bitni interes ove klase nije rat svakog protiv svakog, već zajednička potreba sviiju da se održi kapitalističko društvo, tj. pravo na dohodak na osnovu svojine i garancija odgovarajuće ponude radne snage da se proizvede ovaj dohodak. Na sličan način multinacionalni sistem koncerna nastoji da ukinе nacionalni kapital i izgradi svetski sistem u kome se u većoj meri nego ikada ranije, proizvodi kooperativno, ali kontrola je nejednako podeljena. Kapitalisti će, kao branioci društva, nadalje dobar deo dobitka stavljati u sopstvene džepove.

Bez multinacionalnog sistema koncerna, rast američkog, evropskog i japanskog kapitala bio bi ugrožen od porasta novih kapitala i od novih socijalističkih alternativa zasnovanih na rastućoj produktivnosti rada.

<sup>3</sup> K. Marx, *Kapital*, t. 3, Prosveta, Beograd, 1978, str. 323.

Interesi ovih jedan posto mogu biti bolje zaštićeni multinacionalnim sistemom koncerna, jer ovaj sistem pojedine njihove potencijalne verovnike preuzima i kooptira, a druge istiskuje.

Veliki uticaj koji ovaj sistem ima na stvaranje internacionalne klasne svesti na strani kapitala, neka bude ilustrovan primerom protivrečnih osećaja uspešnog industrijskog kapitaliste u nerazvijenim zemljama. Kratkoročno, može mu izgledati povoljnijim da ostane nezavisan od internacionalnog kapitala i da dalje razvija sopstvenu inicijativu; ipak, njegovi dugoročniji interesi često su drukčiji. Nezavisno od uspeha porodičnog preduzeća, postavljaju se dva problema: nasledstvo u upravljanju, i ograničene mogućnosti da se dobije kapital za ekspanziju sve dok porodica želi da zadrži svoje udele. Uz to postoji stalna pretnja nacionalizacije. Odluči li se ovaj kapitalista da se uključi u multinacionalni koncern, može rešiti većinu ovih problema. U zamenu za profitonosne ali refleksiбилne investicije u nacionalnom preduzeću, dobija udele u multinacionalnom koncernu koji trguje na svetskom tržištu; tako biva zaštićen od svih snaga koje stoje na putu internacionalnog prava na privatnu svojinu. On nije više vezan za svoj zanat, ili za svoju zemlju. Vitalna sposobnost njegovog preduzeća će biti zaštićena vezama s multinacionalnim koncernom, a on sam može ostati u svom preduzeću i može ga i dalje voditi. Osim toga, smanjuje se njegova potreba za švajcarskim bankovnim kontom i drugim putevima da izbegne obaveze prema sopstvenoj vladi, budući da njegov kapital dobija osobite prednosti inostranog kapitala. Mada svaka država, kad je reč o nacionalnoj svojini, unutar svojih granica raspolaze apsolutnim suverenitetom, inostrani kapital je zaštićen pravilom „nikakva konfiskacija bez odštete“.

Ova rasuđivanja pokazuju se tačnim za svakog kapitalistu u svetu koji traži zaštitu i budući rast. Po mojem mišljenju, to doprinosi razjašnjenju zašto kanadski i evropski kapitalisti daju prednost pozitivnom odgovoru na američku ekspanziju (što znači da sami postaju multinacionalni) nego negativnoj reakciji, da se, naime, blokira američko prodiranje. Ja smatram da bi japanski kapital mogao poći sličnim putem. Ko zna — možda i ruska elita smatra nužnom ekspanziju spolja, da bi održala svoju moć u zemlji; prema tome, u ime nauke i tehnologije, ona širi ruke prema multinacionalnim koncernima.

Ukratko rečeno, svetski bogataši imaju jak interes da se uključe u proces internacionalizacije da bi odr-

žali svoje pozicije. Sloboda da se umešaju u svetsko tržište kapitala i da na njemu konkurišu, omogućuje im da oplode svoju imovinu i da izbegnu kontrolu nacionalnih vlada, tj. kontrolu većine. Sve ih ovo štiti od nesigurnosti pojedinih tržišta i vlada i stvara opšti interes za održanje kapitalističkog sistema u celini. Stalno tekući agregirani profit biće podeljen među njima, manje ili više u skladu sa njihovim bogatstvom, ukoliko se konkurencijom postigne izravnavanje svetskih profitnih stopa.

### *Internacionalna podela rada*

Kao što je prikazano, tržišne snage dovode koncerne i kapitaliste do internacionalizacije i do većeg priznavanja harmonije njihovih interesa. Istovremeno one cepaju radničku klasu, kojoj se rastuća kooperacija prikazuje kao rastuća konkurencija. Proširenje tržišta najvećim delom ne pomaže radništvu da se promeni i razvije, već, u mnogim slučajevima, ono im pre oduzima njihovu sigurnost i stabilnost.

Multinacionalni sistem koncerna, da bi preživeo i da bi se povećao, mora održati profitnu stopu. To, u konačnoj liniji, zavisi od stanja na tržištu rada i od razmaka između produktivnosti rada, i udela koji radna snaga sme da kontroliše. Kapital može biti ugrožen odbijanjem radnika da rade efikasno uz „razumnu najamninu“ i, na kraju, političkim revolucijama koje bi uništile privatnu svojinu kao osnovu dohotka i investicija.

Radi održanja razdvajanja između rada i kontrole kapital je stvorio proširenu nadgradnju koncerna, da bi radnike spojio u proizvodnju, ali razjediniio njihovu moć. Kapital na političkom nivou koristi državnu birokratiju za održanje — silom ili stvaranjem — opštih strukturnih uslova koji bi pokrenuli radnike da idu svaki dan na posao, kao i da priznaju autoritet kapitaliste i njegovo pravo na viši dohodak, bilo pod vidom izjednačenja efikasnosti ili u vidu kamata i dividendi.

### *Struktura koncerna: „divide et impera“*

„Kao što su vojsci potrebni oficiri i podoficiri, tako su i masi radnika koji rade zajedno pod komandom istog kapitala potrebni industrijski viši oficiri (upravnici, *managers*) i podoficiri (nadzornici, *Arbeitsaufse-*

her, foremen, overlookers, contre maitres), koji za vreme procesa rada komanduju u ime kapitala".<sup>4</sup>

Na raznim osnovama multinacionalni koncerni od nacionalne radne snage stvaraju lokalne hijerarhije, koje nadziru i usmeravaju dnevne događaje, regionalne uprave za koordinaciju nacionalnih privrednih grana i, na vrhu, strateške centrale za sveobuhvatno vođenje i usmeravanje pomoću budžetske kontrole. Na dnu ove vertikalne hijerarhije stoji radna snaga, podeljena na mnoge nacionalnosti. Napredovanjem u ovoj piramidi nacionalnost postaje homogenija i sve više severnoevropska

Funkcionisanje ove hijerarhije ima dvostruki karakter. Delimično ispunjava funkciju koordinacije i ujedinjavanja, što je nužno svuda tamo gde mnogi zajedno rade, a delimično ispunjava funkcije koje proizlaze iz otuđenog rada u kapitalističkoj proizvodnji. U kapitalizmu radnik ne razmišlja društveno o svojoj delatnosti, svojim mašinama ili svome proizvodu. On posmatra svoj rad kao nešto što radije ne bi radio kad mu ne bi bio potreban novac. Budući da on sudeluje dobrovoljno, svaki dan je stalno razračunavanje s radnim vremenom. Kapitalista ili njegov zastupnik pokušavaju da pokrenu radnike da učine nešto što ne bi želeli da rade, a radnici pokušavaju da to ne urade.

Dvostruki karakter ove tehnostrukture odražava dvostruku prirodu podele rada, koja se zasniva na specijalizaciji iz koje proističe veća produktivnost i, delimično, u principu „podeli pa vladaj”. Hijerarhija koncerna je struktura koja služi, u suštini, kontroli strujanja informacija. Jaka vertikalna povezivanja omogućavaju lako prenošenje informacija prema gore i naređenja prema dole; jakom horizontalnom komunikacijom na vrhu ostvaruju se usklađene akcije. Na dnu piramide je razbijena horizontalna komunikacija, tako da se većina ne može ujediniti protiv manjine. To se ostvaruje pomoću niza piramida u kojima predsednik nadgledava izvestan broj osoba, od kojih svaka ponovo nadgledava na nižoj stepenici određen broj osoba itd, sve dok svako nije integrisan u veliku piramidu koja se lepezasto širi od centra. Svaki pretpostavljeni kontroliše sredstva rada i unapređenje osoba koje su pod njim.

U principu, svaka osoba može komunicirati, bez obzira na kom nivou, sa svakim na istom nivou koji ne

<sup>4</sup> K. Marx, *Kapital*, t. 1, Prosveta, Beograd, 1978, str. 297 —298.

pripada njegovoj grupi, samo preko pretpostavljenog na najbližoj stepenici. Što se više napreduje biće dozvoljena veća pokretljivost, mogućnost i odgovornost. Na samom dnu lestvice ljudi se cene na dnevnoj ili časovnoj osnovi i imaju neznatne šanse za unapređenje, radeći u usko postavljenim granicama. Na nivou menadžmenta ljudi čine karijeru; unapređenje je očekivana kruna njihove efikasnosti. Što se više napreduje, sloboda kretanja je veća, utoliko je veća i odgovornost. Ljudi će biti dvostruko nagrađeni, budući da je s višim položajem povezana i veća plata. Osobe na sredini ili na vrhu, imaju položaj ili „job” i dobivaju ne najamninu, već platu.

Vertikalno raslojavanje koncerna počiva na podeli između umnog i fizičkog rada. Intelektualne funkcije na višem rangu gomilaju se na vrhu i nestaju na dnu piramide. U prirodnom telu su glava i ruka međusobno povezane. U koncernu se dele i postaju smrtni neprijatelji. Iako multinacionalni koncerni raspodeljuju proizvodnju u celom svetu, oni koncentrišu koordinaciju i planiranje u ključnim gradovima i zadržavaju za sebe moć i dohodak privilegovanih.

Na taj način je pomoću prostorne podele rada oslabljena moć baze. Svaka nacionalna ili regionalna radna snaga vrši specijalizovanu delatnost, značajnu samo za integrisanu celinu. Radna snaga pak nema pojma o ovoj celini. Njena integracija sa drugim grupama nije nikakav samostalni čin, već čin kapitala (glave), koji ih drži zajedno. Veze sa drugim grupama su strana i eksterna stvar. Čak i njihove nacionalne vođe — njihovi državni službenici i lokalni pretpostavljeni u preduzeću — samo su posrednici u jednom svetskom sistemu, odsečeni su od informacija nužnih da bi postigli bilo kakav pregled. Nacionalne tehnostrukture su u protivrečnom položaju. S jedne strane, nalaze se u sukobu s vrhom piramide u pogledu svojih želja za boljim položajima, ili u pogledu nacionalne identifikacije sa svojom domovinom; s druge strane, podređene su i zavisne zbog nedostatka preduslova kapitalističke moći — informacija i novca.

Vlada prividno raspolaže političkim suverenitetom, ali je ograničena u svojoj stvarnoj moći i stalno se ogleda s internacionalnim koncernima u borbi za tehnologiju i kapital. Država ostaje slaba, podređena diktatu budžeta, najstrožijem nadzorniku u kapitalističkom društvu. Ekonomija koncerna pokušava ovu dilemu da reši na sledeći način: za rešavanje njenih problema je potrebna ekspanzionistička država, ali ona

mora sprečiti da država dođe pod uticaj većine koja raspolaže formalnom kontrolom u demokratskoj državi. Sve dok je država isključena iz proizvodnog procesa, ona ne razvija osposobljenost za stvaranje kapitala i tehnologije. Država mora izmoliti kapital i tehnologiju od centrale koncerna. Upravo u ovom procesu, u kome ona dobija inostranu pomoć, obezbeđuje se da država bude ponovo zavisna. Internacionalna podela rada razdvaja glavu od ruku i jednu ruku od druge i time slabi potencijalni otpor protiv kontrole kapitala.

Slabljenje države je mač sa dve oštrice. On uzima vladi mogućnost da ispuni društvene potrebe koje zahtevaju aktivno sudelovanje, potporu i razumevanje stanovništva kao celine. Dokazani efekt kapitalističkog rasta rađa rastuća očekivanja, koja država ne može ispuniti. U ranije razvijenim područjima rastući otpor i zajednička akcija prisiljavaju kapital na otvaranje novih, još nedodirnutih izvora, kao prostornu industrijsku rezervnu armiju. Tako se tumači protivurečna priroda industrijalizacije „trećeg sveta”.

Sirenje tehnologije moglo bi potencijalno poboljšati položaj svakog pojedinca, ali radnicima visoko razvijenih zemalja ono izgleda kao razjašnjavanje oko radnih mesta, jer su njihova radna mesta i dohodak stvarno ugroženi internacionalnom konkurencijom, utoliko više što je na njih prebačen teret prilagođavanja. Siromašni, napušteni krajevi, nastali, na primer, kada je zamrla tekstilna industrija na severu Sjedinjenih Država, mogu se danas pojaviti u svetskim razmerama. Budući da kapital zamenjuje jednu grupu radnika drugom, slično procesu „uništavanja i sagorevanja poljoprivrede”, napredne grupe su prisiljene da padnu u nezaposlenost do naredne upotrebe, ako je njihov otpor oslabljen.

### *Rasipnički karakter kapitala*

Kao što trajno siromaštvo u Sjedinjenim Državama pokazuje, ovaj proces se odvija rasipnički kad je reč o radnoj snazi. Radna snaga velikog broja ljudi, koji se ne mogu prilagoditi disciplini radnog procesa i koji su zbog promena u kvalifikacionoj strukturi radno nesposobni, rasipa se. Istovremeno je podstaknuta ona grupa zaposlenih koja, iz bojazni od otpuštanja, obuhvata ovu disciplinu. Kapitalizmom izazvan porast potrošnje nosi istovremeno bedu i neljudski izgled. U društvu zasnovanom na nejednakoj подели moći i na

privatnoj ignoranciji, novatori apeluju ne na ljudske potrebe, već na ekscese i neumerenosti.

Produži li se ekspanzija i međusobno prožimanje multinacionalnih koncerna, nastaće takva svetska privreda u kojoj će u vodećim granama zagospodariti gigantski svetski koncerni, koji će međusobno konkurišati vrbovanjem i inovacijama. Prošireno tržište i pritisak na cenovnu konkurenciju će veoma verovatno dovesti do ubrzane stope inovacija u svetskim razmerama. Ovo će opet značiti da će stvorena nesigurnost zbog ovakvih promena zahtevati veća sredstva za istraživanja i inovacije. Ovaj pozitivan „feedback” može dovesti do besomučne konkurencije, naročito ako vlade forsiraju rast subvencija za istraživanje i centralizaciju internacionalne komunikacije, što omogućava da se najednom zahvati ceo svet.

Internationalna konkurencija će verovatno, životinjskim nagonima multinacionalnih koncerna, ako ne povećati, a ono, u najmanju ruku, gajiti i stalnim razaranjem starih potreba i želja i stvaranjem novih, dovesti do revolucionarne konstrukcije svetske privrede. Stil života sadašnjih naprednih centara preneće se na periferiju, a za dobrostojeće, stvoriće se nove potrebe i želje. Ovo će se ponovo proširiti, u permanentnom ciklusu inovacija i zastarevanja, i na ostatak sveta, što je Schumpeter upečatljivo nazvao „kreativnom destrukcijom”.

„Glad je glad — piše Marx — ali glad koja se uteljava kuhanim mesom, pomoću noža i viljuške drugačija je od gladi koja pomoću ruke, nokata i zuba guta sirovo meso”<sup>5</sup>.

Neverovatni tehnološki napredak kapitalizma podređuje carstvo prirodne nužnosti i zamenjuje ga istorijski proizvedenim potrebama. Nesumnjivo je multinacionalni koncern stalno razvijajuća organizacija, koja unutar jedne generacije proizvodi potrebe, uništava ih i stvara nove potrebe. Nas interesuje pravac ovih promena. Na protivrečan način, nove manifestacije ljudske moći i novim tehnološkim promenama izazvano bogaćenje čoveka u sistemu koncerna — imaju suprotno značenje. Želje se unapređuju u jednostranom pravcu, i porast potreba i sredstava za njihovo zadovoljenje dovodi do nestašice potreba i sredstava. Bez obzira što postajemo bogatiji, mi živimo i dalje od ruke do usta.

U velikim gradovima Sjedinjenih Država u kojima je postignut najveći dohodak po stanovniku, prestaje po-

<sup>5</sup> K. Marx, *Osnovi kritike političke ekonomije*, I, Prosveta, Beograd, 1979, str. 12.



treba za ugodnim stanovanjem i svežim vazduhom, dok auto postaje nužnost.

„Čovek se vraća u špilju, koja je, međutim, otrovana smrdljivim kužnim dahom civilizacije... Svjetlo, životinjska čistoća, prestaje da bude potreba za čoveka. Životnim elementom postaje mu prljavština, to propadanje, truljenje čoveka, kloaka (to treba doslovno shvatiti) civilizacija”.<sup>6</sup>

Ovo gotovo doslovno odgovara Njujorku, domovini multinacionalnih koncerna. Simbolično, Bowery se graniči sa Wall Streetom, a Fifth Avenue vodi u Harlem. Iste suprotnosti između siromaha i bogataša javljaju se u nerazvijenom kapitalističkom svetu, u kome su mala ostrva savremene potrošnje okružena četvrtima siromaštva. „Divljak u pećini se ne oseća više stranim... nego riba u vodi. Ali podrumski stan siromaha je neprijateljski, kao tuđa sila koja poseduje stan, koja mu ga daje ukoliko je on njoj dao svoj krvavi znoj”.

Kada bi nerazvijene zemlje, umesto ovog perverzno modela rasta, pokušale da proizvedu u velikoj meni niz osnovnih potrošnih dobara, mogle bi povećati broj zaposlenih i smanjiti najgore oblike svog siromaštva. Mogle bi pri tom da koriste tehnologiju koja je poznata decenijama i bilo bi im potrebno, na osnovu dugih proizvodnih perioda i standardizovanih proizvoda, manje kapitala po proizvodnoj jedinici. One bi imale manje potrebe za multinacionalnim koncernima, čije su naročite prednosti najvećim delom u ponudi najraznovrsnijih proizvoda i novih dobara.

### Država

U toku Pax Americana veliki koncerni svih zemalja počeli su, kao što je proročki formulisao državni podsekretar Anthony Salomon, „svet posmatrati kao svoje ostrige”. Ipak, do danas taj svet im ne pripada. To što je kapitalizam prekoračio idealne nacionalne granice, nipošto ne znači da ih je on i stvarno nadjačao. Nacionalna država je bila bitan sastavni deo sistema pod kojim se kapitalizam razvio, i danas se ona smatra kao prepreka rastu kapitala koja se mora savladati. Nacionalna država ipak predstavlja strukturu moći koja može internacionalni kapital savladati samo ako mobilise nove osnove moći za svoju potporu.

<sup>6</sup> K. Marx, *Ekonomsko-filozofski rukopisi*, Prosveta, Beograd, 1977, str. 77.

Multinacionalni koncerni (i njihovi sopstvenici) čine samo jedan sektor društva, nekoliko stotina giganata s velikom moći, ali s opterećenom prošlošću i ograničenim sposobnostima da isporuče nužna dobra. Prvo, oni se moraju razračunati s malim preduzećima, sa državnom birokratijom i kolonijalnim ostacima, čiji se nacionalistički stavovi suprotstavljaju napretku svetskog kapitalizma; drugo, moraju se razračunavati s manjinom koja direktno ili indirektno za njih radi i mora prihvatiti njihove ciljeve i naređenja i, na kraju, s većinom svetskog stanovništva, koje se nalazi van njihove sfere i koje je u velikom obimu izuzeto od prednosti „modernizacije”.

### Istorijska uloga države

U početku se kapital povezao s centralnom vlašću suverena, protiv feudalnih klasa. Ovaj komplikovani sistem je ubrzavao isterivanje stanovnika sa zemlje, da bi ih učinio slobodnim najamnim radnicima u gradovima. Ljudi su bili oslobođeni od svojine u dvostrukom smislu: bili su oslobođeni feudalnih zahteva na njihovo vreme, i nisu imali nikakvu sopstvenu svojinu, odnosno nikakvu drugu alternativu nego da rade za druge.

Internacionalna privreda je u tome imala dve značajne funkcije: 1) komercijalizovala je unutrašnju privredu, tj. pretvorila je autarhičnu feudalnu privredu koja proizvodi robu za tržište; na taj način je koncentrisala zemljišni posed i učinila radnu snagu slobodnom; 2) prenela je akumulaciju kapitala na malo ruku. Nacionalni rivaliteti — takmičenje evropskih nacija da dođu u posed dobara Azije i blaga Amerike, i kolonijalni sistem — bili su osnovne pokretačke snage koje je imala kapitalistička klasa u nastojanju da osvoji veće tržište i postane bogatija. U ovom merkantilističkom veku zlato je postalo najviši cilj. U doba kada je spoljna trgovina bila osnova za akumulaciju kapitala, tj. likvidnosti, posedovanje zlata je bilo jednako dobitku moći da se postane kapitalistom u tržišnom sistemu, u kome se obrazovala bogata ponuda najamnih radnika.

Ako je u prvom periodu svetske privrede (u XVI i XVII stoleću) spoljna trgovina u simbiozi kapitala i krunice stvorila industriju, u drugoj fazi svetske privrede (kraj XIX i početak XX stoleća) industrija je stvorila trgovinu. Industrijska revolucija i izvoz industrijske robe stvorili su na različitim stepenima kapitalističkog razvitka sistem koji je počivao na internacionalnoj specijalizaciji. Jeftina potrošna dobra bila su, slikovito re-

čeno, teška artiljerija da se rascepi i sam veliki kineski zid. Ipak, pojedine zemlje, koje se danas označuju kao razvijene, bile su u stanju da se odbrane od prodora Britanaca, i to uspostavljanjem nacionalnih carinskih prepreka protiv razorne snage britanske industrije. Ponovo je bila potrebna državna sila da uspostavi kapitalizam, pošto se: a) pobrinula za snabdevanje industrije radnom snagom; i b) za koncentraciju kapitala u jednoj klasi koju je štitila, subvencionirala i unapređivala na druge načine, u jednoj klasi koja je bila spremna da kapital upotrebi za proizvodnju, investicije i za slične delatnosti.

Proširenjem industrije i razvitkom kapitalizma, podeljenog na nekoliko sektora, uloga države se iznova promenila, kao i njene metode. Prvo, država je produžila da štiti nacionalni kapital od inostranstva (imperijalizam, trgovinski ratovi, subvencije itd.), stvarajući sredinu koja je, umesto od liberalne ideologije obećanog mira i blagostanja, dovela do dva rata i jedne depresije. Drugo, država je sve više uzimala zadatak da koordinira kapitalizam na jednom višem nivou od tržišta, da bi se primenom takvih sredstava kao što su bankarstvo i željeznice, antitrustovsko zakonodavstvo, regulisanje radnog vremena i anticiklička politika i planiranje smanjila nestabilnost i rasipanje usled neplanske konkurencije. Treće, ona je morala odgojiti radnike za trajno priznanje kapitalizma, što je trebalo postići obrazovanjem sindikata, potporama za nezaposlene, praćenjem društvene sigurnosti itd. radi poboljšanja dobrobiti radnika, uz zadržavanje kapitalističkih odnosa.

### *Aktuelni politički problemi*

Danas kapitalizam mora, pre svega, smanjiti konflikte između nacionalnih kapitalizama, koji su u početku pripomogli kapitalistički razvitak, a docnije ga sprečavali. Sem toga, istovremeno mora zadovoljenjem naprednih radnika u industrijskim zemljama i otvaranjem rezervne armije u nerazvijenim zemljama, održavati tržište rada. Tri glavna uzroka teškoća za internacionalni kapitalizam leže u suprotnostima između centara, u konkurenciji između centara i periferije i u suprotnostima unutar centara.

Suprotnosti između centara: uprkos prisutnim gorim uspomenu na svetsku privrednu krizu i rat, ni izdaleka nisu nestala nacionalna rivalstva — zalaganje država za zaštitne carine za nacionalni kapital, radi

unapređenja njegovog rasta. Ne ostaje samo problem izgladivanja razlika između sila „slobodnog sveta“, Sjedinjenih Država, Evrope i Japana, već ruski i kineski izazov. Uz to su kapitalisti nerazvijenih zemalja, iako uopšte slabi, u posebnim područjima veoma jaki (kao, na primer, prekomorski Kinezi, Filipinci i veliki indijski kapitalisti) i mraju biti integrisani na bilo koji način u nadnacionalni sistem.

Pri tom nije reč samo o pitanju da se izbegne rat među rivalima, već o daleko težem problemu stvaranja internacionalnog aparata upravljanja za izbegavanje depresije i inflacije, za postizanje ravnoteže između velikih i malih i sprečavanje naklonosti kapitalista da se prepuste svojoj individualnoj snazi i lukavstvu umesto dogovorima i kooperaciji.

Konkurencija između centara i periferije: uprkos razvijenosti kapitalizma siromaštvo ostaje značajan problem razvijenog sveta i preovlađujući problem u nerazvijenim zemljama. Čak i najoptimističkiji proroci ne vide nikakav napredak u sledećih 30 ili 40 godina na ovom području, što je za politička predviđanja prilično dugo vreme. Isključene mase, koje su do sada bile ujedinjene u nacionalnim pokretima za nezavisnost, sada su zbijene u mnogo jačim pokretima otpora. Sjedinjene Države su se danas zaglibile u takvo razračunavanje, a mogu se predvideti još i neka druga. Istina je da su multinacionalni koncerni, u izvesnom stepenu, od rata profitirali, ali njihova dalja egzistencija zavisi od toga da li će im uspeti da održe pod kontrolom pokrete otpora.

Suprotnosti unutar centara: za postizanje svetskog integracionog sistema koji se zasniva na odnosima privatne svojine, potreban je prošireni vladajući aparat, koji upravlja i koji se, ako je potrebno, bori za njega. U poslednjih dvadeset godina Sjedinjene Države su stavile takav aparat na raspolaganje. Međutim, zbog mnogih unutrašnjih političkih razračunavanja izgleda da je on danas sve manje u stanju da preuzme ovu funkciju. Pod razračunavanjima podrazumeva se, između ostalog: revolti Crnaca, izbegavanje dela najnaprednije omladine da prihvata delatnosti za koje su obučeni, veliki broj pokreta kao što su, na primer, revolucija u kulturi i oslobođenje žena, koji odbijaju ukupnu društvenu strukturu i sistem vlasti na kome ona počiva, zatim, nizak moral u vojsci i drugi problemi (zavisnost od droga) koji mogu uskoro poprimiti političke forme.

Sve to podseća na ono što je Crane Briuton u svojoj studiji revolucije identifikovao kao tri glavne karakteristike opadajućeg „ancien régime”: finansijska kriza gradova, država i na internacionalnom nivou, uprkos poraslog bruto društvenog proizvoda; preokret intelektualaca u pogledu njihove vernosti sistemu i gubitak samopoverenja u vladajućoj klasi. Zbog toga ne začuđuje da se širi predviđanje da kapitalizam nije čvrsti kristal, već organizam sposoban za promene. Jedni su puni nade, većina je bojažljiva, a manji deo ima sve da izgubi.

Ukratko rečeno, mišljenja sam da, premda je prva runda (pedesetih i šezdesetih godina) pripadala multinacionalnim koncernima, sledeća runda (sedamdesetih i osamdesetih godina) će poprimiti potpuno drukčiji tok, jer se ostvaruju pomeranja od privredne integracije, na političku borbu. Izgube li Sjedinjene Države svoje pozicije prevlasti, mogli bi Evropa i Japan pokušati da postanu zamena za američku hegemoniju, ali zbog njihovog gospodstva u inostranstvu nije ih loš glas. Osim toga, njihova vera u rast, kao rešenje svih problema, pokolebala se — svi se oni sučeljavaju sa sličnim problemima unutrašnje politike kao i Sjedinjene Države, koji u suštini proizlaze iz činjenice da 25 godina blagostanja stečenog ratom i depresijom rastvara potčinjavanje kapitalizmu i da privredni rast u kapitalizmu ne zadovoljava i ne ispunjava ljudske potrebe. Keynes je u diskusiji o kapitalizmu („Essays in Persuasion”) jednom ovako to formulisao: „On nije lep, on nije pravedan, on nije pun vrlina — on ne pruža nikakva dobra”.

Multinacionalni koncern je njegov labudova pesma.

(Stephen Hymer, „Die Internationalisierung des Kapitals”, u: Otto Kreye (ed.), *Multinationale Konzerne*, Hansen, München, 1974, str. 11—39)

Preveo Marijan Hubeni

M. K. Bunkina

## NEJEDNAKI OPŠTI EKONOMSKI RAZVITAK DVA KAPITALISTIČKA CENTRA

### 1. Bilansi snaga u industrijskoj proizvodnji

Suparništvo između centara imperijalizma pojačano je zbog njihovog nejednakog razvoja. Između 1950. i 1976. godine prosečan porast industrijske proizvodnje iznosio je 4,2 odsto u SAD, 5 odsto u Zapadnoj Evropi i više od 9 odsto u Japanu. Uopšte, SAD su ispod svojih takmaca, izraženo u stopama rasta, ali specifičnije poređenje stopa rasta imperijalizma novog i starog sveta otkriva četiri jasna perioda: u 50-im godinama industrijski razvitak zapadnoevropskih zemalja bio je ispred Sjedinjenih Država; između 1962. i 1967. godine prosečan godišnji porast osetno je pao na samo 4,4 odsto, prema 5,9 odsto u SAD; industrijska proizvodnja u SAD rasla je prosečno 1,5 odsto godišnje između 1968. i 1971. godine, dok je prosek za Zapadnu Evropu bio 6,4 odsto, uključivši 7,2 odsto za zajedničko tržište šestorice; na kraju, od 1972. do 1976. godine prosečni godišnji porast industrijske proizvodnje u SAD je iznosio 3,2 odsto, prema 2,9 odsto u Zapadnoj Evropi i 2,6 odsto za zemlje devetorice.<sup>1</sup>

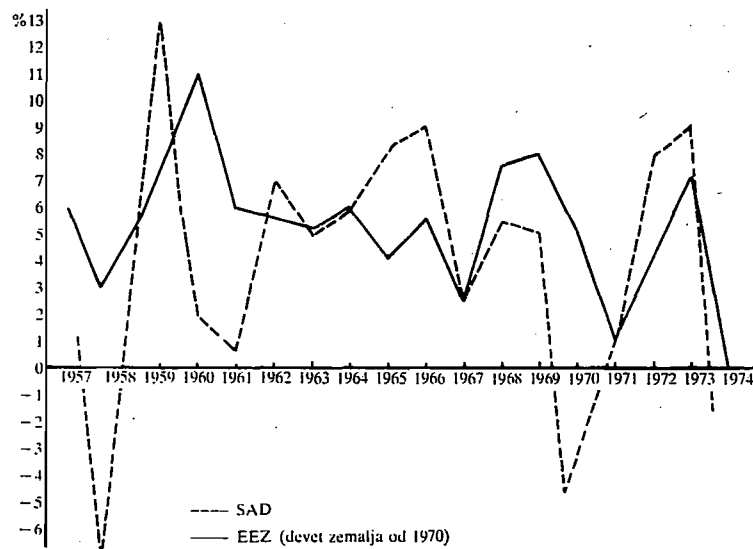
Svetska ekonomska kriza je u SAD izbila nešto ranije nego u većini zapadnoevropskih zemalja. Godine 1974. ona je izazvala pad u američkoj proizvodnji.

<sup>1</sup> Izračunato prema: *UN Statistical Yearbook, 1962—1968; The Economic Position of the Capitalist and Developing Countries, 1967—1977* (in Russian).

U prvih šest meseci 1975. godine Zapadna Evropa je bila takođe ozbiljno pogođena krizom: zapažen je pad u privrednoj aktivnosti i dalji rast inflacije i nezaposlenosti u većini zemalja EEZ. U toku 1975. godine, industrijska proizvodnja je pala u Zapadnoj Evropi za 5,9 odsto, dok je podatak za Zajedničko tržište iznosio 6,1 odsto. U SAD, gde je uopšte proizvodnja rasla brže nego u Zapadnoj Evropi, efekti krize bili su ozbiljniji (pad od 8,9 odsto u 1975. godini). Krajem godine svetsko kapitalističko tržište nalik je na šumski požar koji se postepeno širi. Tu i tamo, izbijali su plamenovi, na drugim mestima bili su stubovi dima, ali žeravici je trebalo duže vremena da izgori ispod sloja pepela. Godina 1976. je bila godina izrazitog rasta industrijske proizvodnje: u SAD za 10 odsto, u zapadnoevropskim zemljama za 6,3 odsto, u zemljama članicama Zajedničkog tržišta za 6,5 odsto.

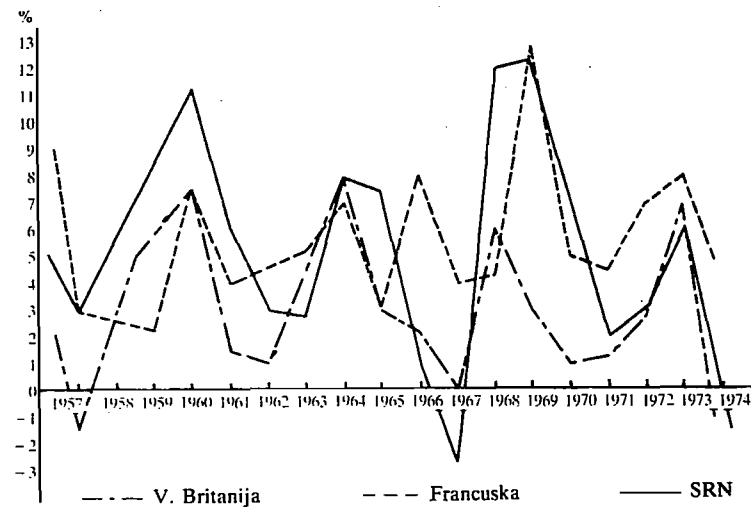
Posleratni ekonomski razvitak u većini industrijskih regiona pokazuje trendove sinhronizovanih industrijskih ciklusa. Krize 1957—1958. godine bile su u prvom redu američki i britanski fenomen; kritični talas, od 1965—1967. godine, zahvatio je većinom zapadnoevropske zemlje, dok je od kraja 60-ih godina kriza pokazala tendenciju da postane univerzalna. U 1970—1971. godini odigrao se pad proizvodnje u SAD (za 4,2 odsto u 1970. godini, koji je sledio nulti rast u 1971.) dok su zapadnoevropske zemlje zabeležile neznatan pad stopa rasta. U 1974—1975. godini kriza se osetila u sva tri imperijalistička centra, iako raznog stepena i u raznim periodima.

Naravno, ne treba preterivati u pogledu sinhronizacije ekonomskih ciklusa. Još postoje faktori koji proizvode nejednaki razvitak kapitalističkih zemalja i privrednih grana, kao i opšti objektivni zakoni koji upravljaju ovaj način proizvodnje da se manifestuje na specifičan način. Prelaz na ekonomsko oživljavanje krajem 1975. i 1976. godine bio je najneujednačeniji u raznim industrijskim granama, i mnoge tradicionalne industrije (gvožđe, čelik, metaloprerađivačka, opšta mašinska, tekstilna, prerade drveta i druge) bile su čak i krajem 1976. godine još ispod svog pretkriznog vrha. Region ekonomski razvijenih zemalja takođe jasno otkriva dve grupe zemalja, koje se značajno razlikuju u stopama rasta. U SAD, SR Nemačkoj, u Francuskoj i Kanadi pretkrizni maksimum je bio dostignut 1976. godine i tamo je bila pojačana investiciona delatnost, dok su se Britanija, Italija i Japan podizali iz depresije relativno sporo.



Grafikon 1

Dinamika industrijske proizvodnje u SAD i EEZ od 1957. do 1974. (u procentima).



Grafikon 2

Dinamika industrijske proizvodnje u Britaniji, Francuskoj i SRN od 1957. do 1974. (u procentima).

Nejednakosti kapitalističkog razvitka su se manifestovale u izuzetno mahovitom rastu i padu stopa industrijskog rasta (videti grafikone 1. i 2). Ranije, napredak zemalja je bio stabilniji.

Lenjin je predviđao vezu između moći i sfera uticaja suparnika, s jedne strane, i veličina skokova u njihovom zajedničkom neuravnoteženom razvitku, s druge strane. „Što su veći razmeri proizvodnje“, pisao je „i što su veći krugovi potrošača za koje se računa da ih služe to su žešće fluktuacije“.

U pogledu intenzivnijeg rasta SR Nemačke u poređenju s partnerima EEZ, treba se podsetiti, da ovo prikriva dosledan pad stopa rasta zemlje u ovom periodu. Između 1950. i 1960. godine prosečan godišnji porast bio je 8 odsto, dok je između 1960. i 1965. godine iznosio samo 4,9 odsto, 4,7 odsto od 1965 do 1970. godine i 1,7 odsto od 1970. do 1975.

U jednoj proceni OECD o izgledima kapitalističke privrede, načinjenoj početkom 70-ih godina, sugerisalo se da će između 1973. i 1980. godine porast industrijske proizvodnje u Italiji iznositi 60 odsto; 59 odsto u Francuskoj; 46 odsto u SR Nemačkoj; 44 odsto u SAD i 30 odsto u Britaniji.<sup>2</sup> Međutim, energetska kriza, inflacija i svetska ciklična kriza svele su ova predviđanja na nulu. Stvarno, uvek se treba odnositi prema izgledima kapitalističkog ekonomskog razvitka različito, jer se oni često zasnivaju na ekstrapolaciji tekućih stopa rasta i nisu u stanju da uzmu u obzir sve promene uslova tržišta, unutrašnje i internacionalne situacije itd.<sup>3</sup> Sada mnogi buržoaski eksperti ističu ozbiljnost slabljenja podsticanja rasta u sukcesivnim oživljavanjima.

Na stope ekonomskog rasta deluje kompleksan sistem pokretačkih snaga. Istraživači su pravilno istakli nagli porast uloge političkog faktora posle završetka rata. Oni su, takođe, zabeležili da ukoliko se razvijaju nauka, tehnologija i internacionalna podela rada, utoliko opada uticaj prirodno-geografske okoline na stopu ekonomskog rasta. Do ovog zaključka se došlo na osnovu ekonomske situacije 50-ih i 60-ih godina, kada je porast proizvodnje sintetičkih materijala, elektronskih instru-

<sup>2</sup> *IPW Berichte*, br. 9, 1972, str. 59.

<sup>3</sup> U vreme proširene upotrebe kompjutera i matematičke analize društvenih procesa, osnovna netačnost socijalno-ekonomskih predviđanja kapitalističkog razvitka ne sme se zaboraviti. Ovo je ukorenjeno u specifičnoj prirodi buržoaskih odnosa i ne može biti odstranjeno upotrebom savršenijih logičkih metoda i aparata.

menata i drugih fundamentalno novih industrijskih grana omogućio značajno jačanje industrijske moći Japana, zemalja EEZ i SAD. Uopšteno korektan argument — da uloga prirodnog faktora opada ne može se ipak nekritički primeniti na sve konkretne situacije. Raspoloživost pristupačnih prirodnih izvora je još glavna oznaka uslova pojedinih zemalja.

Glavni pravac u kome je izvršeno restrukturiranje energetske osnove društva sastoji se u prelazu od tradicionalnih goriva na nove izvore energije. Ipak ovaj proces je daleko od toga da bude lagan, uzevši u obzir kapitalističku izolaciju proizvođača i neusmerenost tehnološkog progressa. Čak i u 60-im godinama, disproporcije u bilansu goriva izazvala je energetska kriza, mada ona u ono vreme nije bila očigledna. Koliko je to bilo moguće, energetska politika kapitalističkih koncerna bila je usredsređena na „jeftino“ gorivo — naftu, dok se zapostavljao diverzifikovani razvitak industrijske nuklearne energije i traganje za drugim izvorima energije. Tekuća energetska kriza pokazuje da su važni nalazišta prirodnih goriva i nafte i stalnost isporuka nafte zemalja proizvođača. Oskudica energije može da koči progresivne promene u strukturi privrede i da deluje kao kočnica industrijskog rasta.

Unutrašnje privrede Zapadne Evrope i Japana su znatno više trpele od oskudice energije nego privreda SAD. Glad za naftom je izazvala izvesne nove prilike za Britaniju, koja ima potencijale u energetskim izvorima. Ovom prilikom ukazujemo na otkriće značajnih ležišta nafte u Severnom moru. Prema službenim podacima, postoji 900 miliona tona utvrđenih ležišta u britanskom sektoru Severnog mora. Očekuje se da će 1980. godišnja proizvodnja doseći 100 do 150 miliona tona. Godine 1977. dobijanje nafte iz ovih izvora je pokrivala gotovo polovinu britanskih potreba. Zemlja može postati čak potpuno nezavisna od spoljnih izvora energije. Istovremeno, veliki udeo stranog, naročito američkog kapitala investiranog u razvitak britanske nafte, znači da postoji opasnost „odlivanja“ nafte i profita. Britanske vlasti pokušavaju da dobiju kontrolni paket akcija u ovim kompanijama. Prema štampi, početkom 1977. godine postignut je sporazum da British Petroleum preuzme više od 51 odsto akcija Shella i Exxon. Ova dva giganta kontrolišu 30 odsto britanskih rafinerija nafte.

Zavisnost razvijenih industrijskih zemalja od zemalja u razvoju je još važan faktor kada je reč o izvoru prirodnih sirovina. Imperijalističke zemlje uvoze veći

deo svog kobalta, kalaja, boksita i fosfata, a države Zajedničkog tržišta još moraju dobijati veći broj minerala spolja: uran, olovo, bakar i druge retke metale.

U sadašnje vreme je od velikog značaja ekonomska efikasnost kontrole državnih monopola nad sve većom nejednakošću razvoja zemalja i regiona. Ipak, kontroli državnih monopola ne treba pripisivati funkcije koje ova nema, ili ne može imati. Međutim, ma koliko bila efikasna državna ekonomska politika, ona ne može osloboditi ni zemlje koje su se brzo razvijale (Japan, SRN), ni one koje su se sporo razvijale (Britanija, SAD) od neizbežnih cikličnih fluktuacija, jer su one objektivno rezultat delovanja unutrašnjih protivurečnosti kapitalizma. Tako je preterivanje u pogledu ekonomske uloge države učinjeno u velikom istraživačkom projektu koji je vodio britanski ekonomista Angus Maddison, koji smatra da sadašnji ekonomski ciklus samo odražavaju faze u državnoj politici.<sup>4</sup>

Državni podsticaji ekonomskog rasta u celosti predstavljaju sistem mera za stimulisanje akumulacije kapitala i proširenje prodajnih mogućnosti.

Ekonomska kriza 1974—1975. godine je, na osnovu galopirajuće inflacije, pokazala beznadnost državne kontrole koja se sastojala od poreske i kreditne politike. Ovi tradicionalni kejnzijanski instrumenti za podržavanje ekonomskog rasta zasnivaju se na argumentu da su industrijska recesija i rastuća nezaposlenost zbog hiperprodukcije, nespojivi s ostrim porastom inflacije. Mere preduzete radi suprotstavljanja krizama su tako dopustile izvestan porast inflacije, dok je borba protiv inflacije zadržavala rast proizvodnje i zaposlenosti. Sukob između protivkriznih i protivinflationih mera bio je naročito očigledan u SAD. Tradicionalni mehanizam regulisanja kroz sferu cirkulacije nije delovao efikasno na orkan ekonomskih teškoća. U pokušaju da obuzdaju inflaciju, Nixonova i Fordova administracija su obuzdavale federalne rashode. Početkom oktobra 1974. godine predsednik je pozivao na smanjenje federalnih rashoda za 300 miliona dolara godišnje, ali sve što se postiglo sastojalo se u obuzdavanju ekonomskog rasta, dok se inflacija otela kontroli. U predlogu državnog budžeta za 1975/1976. fiskalnu godinu, rashodi su bili povećani na 350.000 miliona dolara, dok su prihodi iznosili samo 280.000 miliona. Porezi i druge mere za stimulaciju traž-

<sup>4</sup> Angus Maddison, *Economic Growth in the West. Comparative Experience in Europe and North America*, London, 1964., str. 99.

nje bili su srezani, ali ovako proizvedena potrošačka moć bila je ubrzo pojedena novim porastom cena. Ovaj pogrešan krug sprečavao je kraj krize i pojačavao nezaposlenost.

Antikrizni program predsednika Cartera koristio je poreska smanjenja za korporacije i privatna lica da bi stimulisao privredu. Bilo je predloženo opšte smanjenje poreza za 31.200 miliona dolara u 1977/1978. godini. Međutim, stvarni tokovi privrede svedoče o stalnom porastu cena, tako da je program bio smanjen na 20.000 miliona dolara. Uz to, porast javnog duga zbog budžetskog deficita učinio je neizbežnim buduće povećanje poreza.

Sami događaji su za vladajuće krugove SAD pokazali da je potrebno da se težište kontrole državnih monopola prebaci u sferu strukturalne politike i uvede državno planiranje.

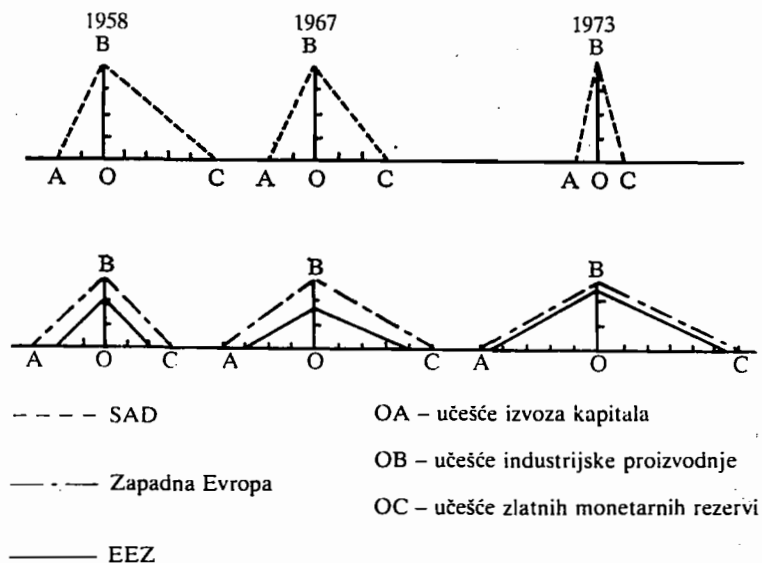
Što se tiče Zapadne Evrope, oblik državne kontrole, tj. intervencija državno-monopolističkog kapitalizma u sferi svetskih ekonomskih odnosa, imao je jasan efekt na dinamiku privrede. Ipak, integracija je bila nespособna da spreči krize 1964—1967. i 1974—1975. godine, koje su doživele sve zemlje EEZ. Zapadnoevropska integracija nije nikada bila i nije mogla biti lek za ciklička kretanja kapitalističke privrede, iako je u pojedinim fazama imala izraziti stimulatívni efekt na proces reprodukcije. Za prvim talasom, koji je nastao u doba priprema za stvaranje EEZ, sledio je period strukturalnih pomeranja u specijalizaciji i koncentraciji proizvodnje, najpre unutar pojedinih zemalja, a zatim u većoj srazmeri na nivou Zajednice.

Kriza 1974—1975. godine podstakla je razvitak internacionalnih oblika kontrole državnih monopola. Kada je komisija Evropske zajednice formulisala svoju ekonomsku politiku za 1975. godinu, ona je istakla da će njen glavni cilj ostati koordinisana borba protiv inflacije. Trebalo je da se sve zemlje Zajedničkog tržišta suprotstave svakoj koristi koja bi se mogla izvući iz inflacije i da učine sve da smanje količinu novca u optičaju. Promene u efektivnoj tražnji trebalo bi da se preduzmu samo ako se to uzme u razmatranje. Svi članovi Zajednice, bez SRN, trebalo bi da izbegavaju stimulisanje unutrašnje tražnje pomoću budžetskih dotacija. Smanjenje direktnog oporezivanja u SRN i u Danskoj trebalo bi da se izravna s ograničenjem zahteva za veće najamnine. Međutim, uprkos najave o zajedničkoj antiinflationoj politici, cene na zajedničkom tržištu nasta-

vile su da rastu, a realni obim proizvodnje da pada. U 1975. godini stopa inflacije se kretala u Zajednici između 24 odsto — u Britaniji i 6 odsto u SRN. Ukupni društveni proizvod je opao za oko 2,5 odsto. Godine 1976. deflacioni pritisak depresije se odrazio u izvesnom usporavanju inflacije, ali se produžio nejednak porast cena na malo u pojedinim zemljama. U Italiji su troškovi života porasli za 20 odsto dok su u Britaniji, Francuskoj i SRN troškovi života bili porasli za 1,5, 9,9 i 3,8 odsto.

Isprekidani ekonomski razvitak zemalja u regionu odrazio se na bilans snaga između njih, koji je bio osobito nestabilan posle poslednjeg rata. Oni se dramatično menja samo za nekoliko godina, nešto što je takođe tipično za nejednak razvitak savremenog kapitalizma.

Opšti trendovi u bilansu snaga između suparničkih regiona su bitni; uzevši u obzir atmosferu nestabilnosti, kontradiktorne činjenice i trendove, danas je osobito važno da se iznesu na videlo. Uopšte, nastale promene bile su u korist zemalja osnivača Zajedničkog tržišta, a nauštrb SAD i Britanije. Uporedimo finansijsku i ekonomsku snagu glavnih takmaca.



Grafikon 3

Bilans moći SAD i Zapadne Evrope (EEZ).

Udeo SAD u industrijskoj proizvodnji kapitalističkog sveta se dugo vremena (od 1958. do 1967. godine) kretao oko 45 odsto. Krajem 60-ih godina bila je jasna tendencija njegovog pada. U 1976. udeo SAD iznosio je 36,6 odsto. Njihov udeo u kapitalističkom robnom izvozu i u monetarnim rezervama je naročito jako opao između 1958. i 1976. godine, od 20,9 odsto na 13,2 odsto i od 54,2 odsto na 7 odsto. Krivulje pokazane na grafikonu postepeno uzimaju oblik oštrog ugla s uskom osnovom. Pozicije EEZ u ukupnoj kapitalističkoj industrijskoj proizvodnji su ojačale, u prvom redu zbog uključivanja novih zemalja članica (od 19,9 odsto u 1958. godini, na 26,5 odsto u 1976. godini). Uopšte, udeo Zapadne Evrope nije porastao u kapitalističkoj industrijskoj proizvodnji, već se održao proteklih godina na oko 33 odsto. Spoljna trgovina i pozicije u zlatnoj valuti regiona postale su, međutim, jače i krivulje u grafikonu su se okrenule prema tupom uglu. Istovremeno, područje EEZ unutar zapadnoevropskog trougla se povećalo.

Promena u bilansu industrijske snage između SAD i Zapadne Evrope pokazuje se jasno ako se direktno uporede obimi industrijske proizvodnje. Uzevši industrijsku proizvodnju SAD kao 100 odsto u 1965. godini, udeo zemalja Zapadne Evrope je iznosio tada 71,7 odsto, udeo „Devetorice“ je iznosio 60 odsto, a „Šestorice“ 43,3 odsto. Godine 1976. ovi procenti su porasli na 86, 71 i 59 odsto.

Tabela 1.

Per capita društveni proizvod kapitalističkih zemalja

(SAD nivo = 100)			
Zemlje	1938.	1954.	1973.
Britanija	105	39,1	46,2
SR Nemačka	70*	29,4	75,3
Francuska	71	41,4	70,1
Italija	—	16,9	51,1
Japan	31	9,4	55,5

\* Izračunato u Institutu za svetsku privredu i internacionalne odnose SSSR, Akademija nauka (*The Economic Position of the Capitalist and Developing Countries*, Moscow, 1974, str. 11)

Sintetički pokazatelj nivoa ekonomskog razvitka zemlje je bruto nacionalni proizvod po stanovniku, koji odražava konačne rezultate proizvodnje. Upoređenje ovog pokazatelja za glavne kapitalističke zemlje otkriva tendenciju izravnjanja u njihovom ekonomskom razvitku.

Za poslednjih dvadeset godina, jaz između nivoa ekonomskog razvitka SAD i njenih suparnika znatno se smanjio. Razvitak Francuske, u odnosu na ekonomski nivo SAD, otprilike je takav kakav je bio pre rata, dok je ekonomski razvitak SRN sada bliži američkom nego što je tada bio ukupan razvitak cele Nemačke. Ipak, britanski nivo *per capita* društvenog proizvoda iz 1938. kada je iznosio 105 odsto američkog, nije nikad bio dostignut. Indeks društvenog proizvoda Japana bio je 19 u 1929. godini i 31 u 1937—1938, u odnosu prema podatku za SAD. Poređenja predratnog i sadašnjeg pokazatelja otkriva neverovatnan skok Japana unapred, koji je ova zemlja učinila od 50-ih do 70-ih godina.

U poslednjoj dekadi tendencija rasta društvenog proizvoda se izravnala — značajno se usporila u poređenju s pređašnjih deset godina; jedina iznimka je Japan.

Jer, kada je reč o SAD i njenim suparnicima *per capita* izražen društveni proizvod ne poklapa se s bilansom snaga u sferi industrijske proizvodnje (mereno uopšte, ili *per capita*). Na primer, u 1975. godini devet članica EEZ imale su *per capita* društveni proizvod u visini od 53 odsto američkog, ali su proizvele 75 odsto ukupne industrijske proizvodnje SAD i 62 odsto njihove industrijske proizvodnje *per capita*. Ove razlike su nastale, prvo, zbog promenljivih proporcija između materijalne proizvodnje i usluga i sfere neproizvodne potrošnje; drugo, razlika u strukturi proizvodnje (odnos između ekstraktivnih i prerađivačkih industrija, udeo tehnološki naprednih industrija itd.); treće, odnos između broja stanovnika i produktivnosti rada.

Društveni bruto proizvod, zajedno s rezultatima produktivnih aktivnosti, uključuje dvostruko računanje, jer je buržoaska praksa da uključuje troškove održavanja armije državnih administrativnih tela, policije, kućnih renti i ostalih stavki koje se ne odnose na proizvodnju.

Procene perspektive obično predviđaju dalje ili slabije izravnavanje pokazatelja za SAD, s jedne strane, i Zapadne Evrope i Japana, s druge.

Prema zapadnonemačkom ekonomisti Gerdi Zellentinu, u SAD i Zapadnoj Nemačkoj kretanje *per capita* društvenog proizvoda biće sledeće:

Tabela 2

*Per capita društveni proizvod u 1985. godini*

(cene iz 1970)

Zemlja	U hiljadama \$	1970 = 100	nivo
			SAD = 100
SAD	713	193	100
Britanija	333	168	46,6
SR Nemačka	536	194	75,3
Francuska	474	208	66,5
Italija	332	207	46,5

Izvor: Gerda Zellentini, *Europa 1985, Gesellschaftliche und politische Entwicklung in Gesamteuropa*, Bonn 1973, str. 19.

Glavni uzrok ovog izravnavanja ekonomskog razvitka pojedinih zemalja i regiona je porast proizvodnih snaga. Ovo podiže mogućnost ubrzanog ekonomskog razvitka u izvesnim regionima i zemljama i izražava se u značajnim rezultatima u proizvodnji po stanovniku. Međutim, pod kapitalističkim uslovima, ovaj progresivni proces uzima antagonističke oblike.

Tendencija izravnavanja nivoa razvitka imperijalističkih centara neizbežno nameće intenzifikaciju suparništva između njih, kako u ekonomskoj sferi, tako i u međunarodnim političkim odnosima.

## 2. Trgovinsko i monetarno suparništvo

Proširenje međunarodne podele rada se odražava na ubrzani rast ukupnog obima spoljne trgovine kapitalističkih zemalja. Od rata, stopa pod kojom se povećavao međunarodni robni promet je premašivala stopu rasta industrijske proizvodnje. Spoljna trgovina je žarište gde se stapaju rezultati unutrašnjeg privrednog razvitka jedne zemlje i promene u političkim odnosima između države i rastućeg uticaja svetskog socijalizma.

Postoji potpuno jasna tendencija opadanja udela SAD u robnom izvozu, mada je ovo manje izrazito u 60-im i početkom 70-ih godina nego neposredno po završetku rata, kada je udeo SAD u kapitalističkom robnom izvozu pao od 32,5 odsto u 1948. godini, na 18,2 odsto u 1960. godini.



Zapadna Evropa je bila naročito uspešna u spoljnoj trgovini, u čemu je prodor EEZ bio čvršći nego u sferi industrijske proizvodnje. Udeo Zapadne Evrope se u svetskom kapitalističkom izvozu postepeno približava 50 odsto. Istovremeno, stopa rasta uvoza SAD bila je dovoljno značajna da se izrazi u trgovinskom bilansu. U 50-im godinama SAD su bile sa pozitivnim bilansom, a 1964. godine imale su višak od 6.900 miliona dolara, najveći posle rata. Međutim, 1971. godine, SAD su zabeležile trgovinski deficit, prvi put u ovom stoleću.

Situacija pretila da postane hronična. Godine 1972. trgovinski deficit je dostigao 6.900 miliona dolara i predstavljao je gotovo 50 odsto deficita platnog bilansa. Pošto se za kratko vreme preokrenulo u višak, 1973. godine ponovo se pojavio deficit trgovinskog bilansa u 1974. godini, koji je 1976. godine iznosio 9.000 miliona dolara.<sup>5</sup>

Spoljnotrговinske teškoće SAD su po svojoj prirodi objektivne, u tom smislu što su one rezultat opadajuće konkurentnosti proizvodnje. Trgovinska politika trebalo je da fluktuirala između zaštitnih mera u odnosu na domaće tržište i opšte liberalizacije tokova robe i kapitala. Ova poslednja je, u prvom redu, u skladu sa američkim ekonomskim interesima koji deluju u prekomorskim krajevima.

Američki preduzetnici, investicijama u EEZ, podržavaju ekspanziju EEZ. Prema podacima jedne firme konsultanata 2/3 od 163 ispitane kompanije, koje sve imaju svoje interese u Zapadnoj Evropi, očekuju da će u ekonomskom smislu dobiti. Kompanije koje se koncentrišu samo na robni izvoz, misle o stvarima drukčije. One vide opasnost u ubrzanom liberalizaciji trgovine između šestorice i novih članova EEZ, kao i između Zajednice i novih pridruženih članova. U godišnjem izveštaju za 1972. godinu Ekonomsko savetodavno veće predstavnika priznaje mogućnost intenzifikacije spoljnotrговinskog prometa unutar Zapadne Evrope, ali takođe ističe da, ako neka grupa zemalja ukloni trgovinske barijere između sebe ili ih zadrži za „ostatak sveta”, onda je direktna posledica prelaz na snabdevače izvana, na one koji pripadaju odnosnoj grupi zemalja.<sup>6</sup>

Posle 1973. godine, kada su se počeli takođe primenjivati principi zajedničke politike na nove članove

<sup>5</sup> *International Financial Statistics*, Washington, March 1974, str. 370, juni 1977, str. 396.

<sup>6</sup> Pogledaj *Mirovaya ekonomika i meždunarodniye otnosheniya*, br. 10, 1973, str. 27.

Zajedničkog tržišta, pojačali su se američki zahtevi za kompenzaciju gubitaka.

Zapadnoevropejci, međutim, izjavljuju da zajedničke carinske tarife EEZ prema trećim zemljama, po pravilu, nisu veće od nacionalnih koje su postojale ranije. Staviše, carinska tarifa SAD je nepovoljnija za strane snabdevače od tarifa država Zajedničkog tržišta. Regionalni trgovinski bilans između EEZ i SAD je još povoljan za Sjedinjene Države. Zajedničko tržište je jedino područje u kojem SAD imaju stabilan trgovinski višak (7.400 miliona dolara u 1976. godini), ali njegov nivo se razlikuje u pojedinim zemljama EEZ. Na primer, SAD u trgovini sa SR Nemačkom imaju deficit.

Američko-zapadnoevropsko neslaganje je naročito žestoko kad je reč o trgovini poljoprivrednim proizvodima. Poljoprivreda, osobito u Zapadnoj Evropi, još je iza industrije u pogledu mehanizacije i koncentracije proizvodnje; odlikuje se diversifikacijom strukture u raznim zemljama; „nacionalnija” je od industrijske proizvodnje. Mnogo je teže povećavati tržište za poljoprivredne proizvode nego za industrijske artikle. Uz to, pošto su zemlje Zapadne Evrope i Severne Amerike u umerenoj klimatskoj zoni, proizvode slične proizvode.

Poljoprivredni izvoz SAD znatno premašuje uvoz; glavni kupci su zemlje EEZ, koje troše četvrtinu poljoprivrednog izvoza SAD. Udeo Zajedničkog tržišta u poljoprivrednom uvozu SAD je premalen — 7 do 8 odsto, tako da na ove zemlje otpada više od dve trećine američkog poljoprivrednog izvoznog viška.

SAD imaju uvreženi interes za liberalizaciju svetske trgovine poljoprivrednim proizvodima, a naročito za ukidanje poljoprivrednog protekcionizma Zajedničkog tržišta. Amerikanci stalno ističu u pregovorima sa EEZ osnovni argument — da kompenzacija, koja obično pokriva razliku između unutrašnje i svetske cene, plaćana od izvoznika poljoprivrednih proizvoda iz trećih zemalja, predstavlja diskriminaciju. Njen je cilj da oteža pristup jevtine strane robe na Zajedničko tržište. Međutim, proizvodi članova Zajednice cirkulišu na Zajedničkom tržištu bez ikakvog ograničenja. U borbi protiv poljoprivrednih viškova, Zajedničko tržište subvencionise svoje izvoznike iz zajedničkog fonda, što čini njihove proizvode naročito konkurentnim na svetskom tržištu. Zapadni Evropljani se obično pozivaju na visoku stopu rasta uvoza poljoprivrednih proizvoda iz SAD.

Preferencijalni trgovinski sporazumi zaključeni između Zajedničkog tržišta i zemalja u razvoju predviđaju znatno smanjenje dažbina koje se plaćaju na uvoz

južnog voća iz ovih zemalja, što otežava SAD da plasiraju svoju berbu limuna i drugog voća u Zapadnu Evropu. Posle produženih pregovora, SAD su uspele da dobiju smanjenje carine na neke vrste južnog voća iz Amerike.

Uvoz soje i žitarica na Zajedničko tržište se naglo povećavao. Da bi se smanjila zavisnost od uvoza, EEZ je preduzela mere unapređenja unutrašnje proizvodnje stočnih žitarica i soje; uvedena je odgovarajuća promena u sistemu cena: cena stočnih žitarica je značajno porasla, dok je usporen porast cena pšenice. SAD su oprezno reagovale na ove mere i otvoreno su najavile da Zajedničko tržište treba da se specijalizira za stočne proizvode i postane zona za preradu američkih žitarica i soje.

Trgovina poljoprivrednim proizvodima pojavljuje se u svim američko — zapadnoevropskim razgovorima, u kojima se povremeno postižu samo delimične koncesije. Problem nije postao manje akutan, opasnost leži u pokušajima koje vode zemlje EEZ da reše problem s Amerikancima, na štetu zapadnoevropskog seljaštva. Rezultat će biti propast malih proizvođača na selu.

Između 1973. i 1976. godine stopa kojom su američki monopoli povećali svoj izvoz je izrazito porasla. Analiza rezultata spoljne trgovine u sadašnje vreme mora praviti razliku između dugoročnih i kratkoročnih faktora. Američki protivudarac na japanskom i zapadnoevropskim tržištima je, pre svega, dalji znak prednosti SAD u proizvodnji koja zahteva velika naučna ulaganja, tj. proizvodnji tehnološki intenzivnih dobara. Na to se odnosi ekonomska poruka predsednika (vazduhoplovstvo i avionski motori, kompjuteri, savršena sredstva komunikacija, plastika). Izvoz ovih dobara iz SAD je udvostručio njihov uvoz i čini najmanje trećinu izvoza proizvoda o kojima je reč. Dok Zapadna Evropa učestvuje sa 9 odsto u proizvodnji aviona kapitalističkog sveta, ona kupuje 30 odsto svetskog izvoza. Međutim, 90 odsto celokupne kapitalističke proizvodnje aviona je koncentrisano u SAD. Trgovinski deficit Zapadne Evrope sa SAD u kupovini civilnih aviona i avionskih motora povećao se na 320 odsto između 1967. i 1972. godine, dok je porast kupovine kompjutera iznosio 250 odsto. Takođe se naglo povećavao izvoz oružja. SAD su 1974. godine prodale oružja za 8.000 miliona dolara, ali 1975. godine za 11.000 miliona dolara, tj. 19 odsto vrednosti ukupnog američkog robnog izvoza. Ipak, SAD nisu konsolidovale i povećavale svoje prednosti u svim granama tehnološki intenzivne proizvodnje. Zbog ekspanzije zapadnonemač-

ke i francuske trgovine sa nuklearnom tehnologijom, SAD su izgubile dominantnu poziciju na ovom tržištu. Godine 1972. 85 odsto celokupnog kapitalističkog izvoza nuklearnih instalacija dolazilo je iz Amerike, ali ovaj podatak u 1976. godini iznosi samo 40 odsto.

Razlike zbog uticaja energetske krize na glavna područja kapitalističkog sveta može se jedva smatrati privremenim faktorom. Podaci za 1971. godinu pokazuju da je Zapadna Evropa uvezla 58 odsto njenih domaćih potreba primarnih energetskih izvora (kvota je iznosila za Britaniju 42,6 odsto, za SR Nemačku 45,2 odsto i za Francusku 73,1 odsto). Japan je uvezao čak i više — 85,5 odsto, a samo za SAD taj iznos je bio skroman — 12,8 odsto.<sup>7</sup> Arapska nafta je zadovoljavala 70 odsto zapadnoevropskih rafinerija nafte, 40 odsto Japana, ali samo 3 odsto SAD.

Oštri porasti cena nafte i potreba da se za nju plaća uglavnom u dolarima odrazili su se u većim stavkama u dugovnoj strani zapadnoevropskih i japanskih trgovinskih bilansa, kao i u znatnom odlivu dolarskih rezervi.<sup>8</sup> Opšta želja da se pokrije deficit zbog uvoza nafte povećanjem izvoza je veoma povećala trgovinsko suparništvo između zemalja Zapadne Evrope i SAD.

Promene u valutnim paritetima su takođe proizvele značajno pomeranje u tokovima roba — novac između SAD i njenog glavnog suparnika, EEZ; to pokazuje osobito jasno tesnu povezanost između valutne i trgovinske politike. Dve devalvacije dolara i istovremena revalorizacija nekih konkurentnih valuta je povećala izvozne izgleda SAD.

Svi ovi faktori zajedno imali su štetan efekat i na trgovinski bilans i bilans plaćanja pojedinih američkih trgovinskih partnera, ali nisu svi u lošijoj poziciji nego pre. Godne 1974. višak trgovinskog bilansa SRN postigao je rekordnu brojku od 20.200 miliona dolara, dok je u 1976. godini iznosio 14.000 miliona. Krajem 1976. godine zlatne i monetarne rezerve SRN su skočile na

<sup>7</sup> *Allgemeine Krise des Kapitalismus. Triebkräfte und Erscheinungsformen in der Gegenwart*, Berlin, 1976, str. 173. Karakteristično je da nije bilo stvarno nikakvih promena u novije doba. U 1976. godini SAD su snabdevale 86 odsto sopstvenih potreba, dok su Britanija, Francuska, SRN i Italija pokrivala samo 41 odsto, a podatak za Japan je mršav — 9 odsto.

<sup>8</sup> Oko 75 odsto svih plaćanja za naftu vrše se u dolarima, a 23 odsto u funtama sterlinga. Porast transfernih operacija Srednjeg Istoka izazvao je tražnju svih valuta i privremeno doprineo njihovoj stabilnosti.

30,100 miliona dolara, dvostruko više od američkih.<sup>9</sup> U budućnosti može se očekivati pregrupisanje snaga u korist EEZ u sferi trgovinskog suparništva; udeo SAD u svetskom izvozu će opasti tokom tekuće dekade.

Posmatrajmo efekte valutnih promena na opštu ekonomsku poziciju raznih područja.

Međunarodni monetarni odnosi zavise od ekonomskih odnosa koji su se razvili u sferi proizvodnje. Međusobni uticaj industrijske moći jedne zemlje, i njene monetarne pozicije prelazi preko spoljne trgovine, kretanja kapitala i drugih međunarodnih ekonomskih veza. Privreda zemlje čiji društveni proizvod uključuje značajan udeo prodaje u inostranstvu, ili one koja ima konvertibilnu valutu veoma upotrebljavanu kao sredstvo međunarodnih plaćanja i kao rezervu centralnih banaka, obično je osetljivija na monetarne poremećaje.

Istovremeno, monetarni odnosi deluju kao glavna funkcionalna veza nacionalne ekonomske jedinice i svetske kapitalističke privrede. Lančana reakcija između spoljnih i unutrašnjih ekonomskih faktora dobija na snazi ukoliko nacionalne privrede postaju u sve većoj meri međusobno zavisne. Nesumnjivo je da „kriza poverenja” u dolar, u konačnoj analizi, odražava izrazite promene u odnosu ekonomskih snaga u kapitalističkom svetu. Faktori koji stoje iza rastuće stope inflacije veoma brzo šire svoj uticaj na celokupan sistem međusobno povezanih nacionalnih privreda, tako da se inflacioni proces internacionalizira. Ovo se odnosi naročito na nacionalne valute koje deluju kao svetski novac (nekada funta sterlinga, docnije dolar). Kada su one devalvirane, inflacija postaje opšti, globalan proces.

Ipak, tokom vremena, međuzavisnost, posrednička priroda pozicije proizvodnja-valuta obrazuje se u procesima iz jedne oblasti u drugu, i tada katkad u razvođenim oblicima. Povratni uticaj od monetarne pozicije obično olakšava ili sprečava unutrašnje procese nastale u sferi proizvodnje. Ako, na primer, monetarna situacija stimuliše izvoz robe, tada mogu porasti zaposlenost i profiti, što rezultira porastom ekonomske aktivnosti. Ova reakcija očito je jasna u toku oživljavanja privrede i konjunktura, ali ne deluje u vreme krize ili depresije. Činjenica da su Britanija i SAD zaostale u pogledu industrijske proizvodnje i stopa rasta izvoza robe je u izvesnoj meri rezultat stanja njihove međunarodne likvidnosti.

<sup>9</sup> *International Financial Statistics*, april 1977, str. 158.

Posebnu pažnju zaslužuje uzajamna zavisnost između mera da se promene valutni pariteti, i opšte ekonomske pozicije kapitalističkih zemalja.

Rezultat dveju uzastopnih devalvacija dolara u 1971. i 1973. godini je ukupan pad pariteta dolara za 20 odsto, što je trebalo da da prednost SAD u izvozu robe. Zapadnoevropska tržišta postala su pristupačnija za američke artikle i teorijski, trebalo je da se smanji konkurentnost zapadnonemačke i japanske robe na američkom tržištu.<sup>10</sup> Ipak, ova opšta zavisnost između službenog valutnog pariteta i spoljnotrgovinskog prometa može se izraziti u konkretnom obliku samo posle izvesnog roka, ili biti podvrgnut suprotnim faktorima.

Uzevši sve u obzir, efekti promena u valutnim paritetima su samo privremeni. Zemlja koja devalvira svoju valutu doživljava porast cena uvezene robe, što povećava troškove proizvodnje i dovodi do daljeg unutrašnjeg porasta cena. Uopšte, posleratni period je pokazao smanjenje u stimulativnom efektu promena valutnih pariteta. Stručnjaci još smatraju devalvaciju franka u 1969. godini kao slučaj kada je devalvacija imala povoljan efekt. Glavni razlog za naglo smanjenje efekta devalvacije bio je nastali porast inflacije. U 60-im godinama inflacija se kretala od 2 do 3 odsto godišnje, dok od početka 70-ih godina ona iznosi od 7-8 do 15-16 odsto.<sup>11</sup> Nagli porast domaćih cena ubrzo nagrizava sve ono što se dobilo promenom pariteta.

Situacija koja je nastala u pogledu zapadnonemačkog i japanskog izvoza posle revalvacije marke i jena odražava tekuće procese. Ako se zanemare specifičnosti ovih zemalja, može se reći da revalvacija smanjuje konkurentnost domaćih proizvođača u odnosu na strane snabdevače na domaćem tržištu i stimuliše uvoz. To je za SRN i Japan značilo relativno pojeftinjenje uvoza sirovina i goriva — što su glavne stavke. Na ovaj su način monopoli ovih zemalja bili u stanju da pokriju gubitke zbog manje konkurentnosti njihovih proizvoda u inostranstvu upotrebom jeftinijih uvoznih sirovina i smanjenjem troškova proizvodnje. Ministar finansija SRN je čak očekivao da će biti u stanju da obuzda inflacioni porast domaćih cena. Robni izvoz SRN produžio je da raste sve brže i brže, uprkos šest revalvacija marke na-

<sup>10</sup> Devalvacija predstavlja bonus za izvoznike i dažbinu za uvoznike. Njen efekt dolazi do izražaja preko mehanizma valutnog pariteta i cena: dobra SAD su postala nešto jeftinija u Zapadnoj Evropi posle devalvacije, jer američki izvoznik nije ništa izgubio u pogledu svoga dolarskog dohotka.

<sup>11</sup> Vid. *Pravda*, april 1, 1975.

kon što se zemlja pridružila EEZ (poslednja je bila u oktobru 1976. godine). SR Nemačka je sada najveći izvoznik industrijske robe u kapitalističkom svetu.<sup>12</sup> U prodajama u inostranstvu prvo mesto zauzela je grupa zapadnonemačkih industrija koje proizvode tzv. „investiciona” dobra. Na primer, u 1974. godini prodaje u inostranstvu činile su 61,2 odsto ukupnog prometa industrije gvožđa i čelika, i 55,8, 55,0 i 49,5 odsto opšte i transportne mašingradnje, hemijske industrije.<sup>13</sup>

Inflacione stope SR Nemačke, koje su bile relativno niže u poređenju s ostalim zemljama, nedvojbeno su pomogle zemlji da održi visoku konkurentnu prirodu njenih dobara u poslednjim godinama. U 1974—1975. godini cene u SRN su porasle godišnje 5,7 odsto, u poređenju sa dvostruko višim podacima, tipičnim za ostale zemlje. U 1976. godini stopa inflacije u SRN je iznosila 3,8 odsto, prema proseku od 8,7 odsto grupe razvijenih zemalja.

Još jednom se povećala povoljna razlika za robni izvoz SRN između relativnih cena (SRN i njenih trgovinskih partnera) i službenog valutnog pariteta marke.

„Nemački model” je široko oglašen na Zapadu kao primer mogućnosti borbe s inflacijom.

Mali pad vrednosti marke u odnosu na ostale valute je u izvesnom smislu uslovljen valutnom i finansijskom politikom koja je polazila od fiksnih valutnih pariteta marke i od ponovljenih revalvacija. To se odnosilo na povećanje uvoza i podstaklo je dodatni priliv dolara u zemlju, tj. imalo je deflacioni efekat. U 1976. godini izvoznici i trgovačke banke nisu bili prisiljeni da zamenjuju dohotke u stranoj valuti u marke i to je dovelo na suzbijanje inflacije.

Iako tako, ove palijativne mere, naravno, nisu bile glavni uzrok jedinstvene pozicije SRN u pogledu inflacije. Po našem mišljenju, u prvom redu su za to zaslužni faktori tehnološke i ekonomske prirode. Kao i druge zemlje, SRN se sučelila s ostrim porastom troškova energetskih izvora i sirovina, ali izrazitiji porast u produktivnosti rada zemlje, doneo je uštede kako živog, tako i opredmećenog rada po jedinici proizvoda i dalji pad u intenzitetu materijalne proizvodnje, omogućio je obuzdavanje porasta troškova proizvodnje i cena.

<sup>12</sup> Ipak je ovaj rast bio prilično nejednak, kako u geografskoj tako i u robnoj strukturi izvoza. Postalo je teže izvesti u zemlje u razvoju s fiksnim valutnim paritetima u odnosu na dolar.

<sup>13</sup> *Wirtschaftskrise und Wirtschaftspolitik*, Frankfurt, 1976, str. 46.

Druga specifična crta reprodukcionog procesa u SRN je značajna i stabilna hiperakumulacija kapitala, zbog akutnog raskoraka između povoljnih mogućnosti industrijskog aparata, i efektivne tražnje na domaćem tržištu. Jedan oblik ove hiperakumulacije je hiperprodukcija robnog kapitala i viškova u industrijskoj proizvodnji. Stalan višak trgovinskog bilansa (od 1952. godine), stalno i prošireno iskorišćavanje spoljnih tržišta za prodaju robnih viškova, i orijentacija industrije na prodaju u inostranstvu predstavljaju indirektni pokazatelj ove tendencije. Istovremeno, značajna i stalna hiperprodukcija dobara ublažava inflaciju i olakšava državi uvođenje antiinflacionih mera.

Međusobna povezanost između valutne pozicije i migracije kapitala je kompleksna. Obično su postojale zemlje rezervne valute (SAD i Britanija), koje su imale povoljnije prilike za izvoz kapitala. Promene u valutnim paritetima i gubitak specijalne pozicije, koju je formalno uživala funta sterlinga i dolar, stimulisali su izvoz dugoročnog kapitala iz SRN i Japana, naročito u zemlje sa depresiranim valutama. Ostale posledice su u tome da problemi povezani sa dugovnom stranom trgovinskog bilansa, držanjem valutnih rezervi i održavanjem stope unutrašnjih investicija mogu postati oštriji za zemlje sa naglo rastućim udelom u investicijama stranog kapitala. Povećani priliv stranog kapitala u SAD poslednjih godina buržoaski ekonomisti smatraju pozitivnim faktorom kadrim da uravnoteži bilanse plaćanja i oživi tržište. Ipak, istovremeno ovaj priliv povećava mogućnost još žešće inflacije, jer američke banke plaćaju svojim partnerima u Zapadnoj Evropi i u Japanu u nacionalnoj valuti. U teoriji, pad vrednosti dolara trebalo bi da podstakne unutrašnje investicije monopola SAD, pored ostalog, i zbog toga jer postaju manje profitnosne investicije u prekomorskim krajevima. Na primer, do marta 1973. godine bilo je potrebno 100.000 dolara za kupovinu zapadnonemačkog preduzeća vrednog 360.000 maraka; godine 1974. cena takvog jednog preduzeća povećala se na 130.000 dolara.

Što se tiče kratkoročnih dugova SAD prema zapadnoevropskim zemljama i Japanu, oni su postali mnogo manji zbog fluktuacije raznih valutnih pariteta. Uopšte, migracija kratkoročnog kapitala (nagli priliv, ili odliv), što je glavni simptom monetarne krize, pomaže proširenju inflacije iz jedne zemlje u drugu i smanjuje efikasnost kontrole državnih monopola. Na primer, kada je postojalo oticanje dobara, centralne zapadnonemačke banke prihvatile su američku valutu od privatnih ula-

gača u razmeni za nacionalnu valutu. Ovo je otvorilo vrata za inflacionu emisiju papirnog novca i hartija od vrednosti. U drugoj polovini 1973. godine dolar je nešto ojačao na tržištima novca, i odliv kratkoročnog kapitala iz SAD u zemlje Zapadne Evrope je postao manje vruća činjenica. Međutim, krajem 1974. godine, opet je izbila zlatna groznica. Cena zlata je porasla za gotovo 400 odsto u poređenju sa službenom cenom, i dolar je opet počeo da fluktuiru na zapadnoevropskim berzama.

Migracija kratkoročnog kapitala smanjuje efikasnost nacionalne kontrole u kreditnoj i finansijskoj sferi. Ako centralne banke pojedinih zemalja podižu bankarske stope da bi suzbile inflaciju i pregrejavanje privrede, rezultat može biti upravo suprotan ako izvori kredita pritiču izvana. S druge strane, ako država smanjuje bankovne stope da bi oživela privredu i suzbila nezaposlenost, može nastati odliv kapitala u zemlje s višom kamatnom stopom i smanjenje domaćih investicija.

Bilans snaga u monetarnoj sferi bila je glavna tačka u pregovorima o reformi međunarodnog monetarnog sistema. U 1971—1972. godini SAD su preduzele seriju unilateralnih defanzivnih mera, što je izazvalo krajnje nezadovoljstvo među takmacima SAD (10 odsto povećanje carinskih dažbina i službeno zaustavljanje razmene zlata za dolare). Uprkos tome, vladajući krugovi zemlje su još pokušavali da održe specijalnu poziciju dolara. Izvesne nade za jačanje američke spoljnoekonomske pozicije ulagane su u mogućnosti iskorišćavanja dveju devalvacija (oživljavajući efekt na trgovinski bilans, smanjenje realnog tereta stranog duga, što je takođe značilo pad u vrednosti dolarskih aktiva trgovinskih partnera). Uporni zahtevi SAD za povećanje valutnih pariteta nastali su iz želje da se teret monetarne i trgovinske krize prebaci na drugu stranu.

Američki predstavnici na zasedanju Međunarodnog monetarnog fonda podržavali su misao za proširenje ovlašćenja Fonda, a SAD su zadržale najveći broj glasova — 23 odsto. U traganju za novom internacionalnom rezervnom jedinicom one su, zajedno sa drugim članovima MMF, izašle s predlogom o povećanju funkcije specijalnih prava vučenja. Specijalna prava vučenja su proizvoljne kolektivne monetarne rezervne jedinice, koje izdaje MMF u specifičnim količinama i deli zavisno od doprinosa pojedinih zemalja, radi pokrivanja njihovih platnobilansnih deficita. Od 1. jula 1974. godine stabilnost specijalnih prava vučenja bila je podržavana „korpom valuta”, uključujući i 15 glavnih članova MMF.

Udeo nacionalnih valuta u ovoj „korpi” zavisi od angažovanosti zemalja u svetskoj trgovini i u monetarnim rezervama kapitalističkog sveta. Prema tome, pad vrednosti dolara ili neke druge nacionalne valute može se odraziti u samo parcijalnoj devalvaciji SPV, „proporcionalno” datom udelu valute u opštoj „korpi”. Odstupanje između dolarskog pariteta i SPV sada takođe odražava stanje dolara. U 1974. godini, na primer, stopa je bila  $1 \text{ SPV} = 1,21 \text{ dolar}$ , ali u 1975. godini se pozicija dolara popravila na 1,17 prema SPV, a u 1976. godini na 1,20. Relativna stabilizacija dolara na novčanim tržištima je rezultat kako unutrašnjih faktora (relativno izrazitije ekonomsko oživljavanje i izvesno usporavanje inflacije), tako i spoljnih — krize mnogih zapadnoevropskih valuta (funte sterlinga i franka) i manjeg pritiska na dolar.

Sudbina kolektivne rezervne jedinice je tako izašla ispod kontrole SAD. I pored toga što su priznali potrebu za novom skalom cena u međunarodnim transfernim operacijama preko centralnih banaka, Amerikanci su očekivali, uz izvesna ograničenja, održavanje uloge dolara kao internacionalne rezerve, očekujući da će pozicija dolara u trgovačkom prometu ostati neizmenjena, i to zbog toga što oni smatraju da SPV neće postati atraktivnija od rezervnih valuta. SAD su zahtevale takođe zajedničku akciju konsolidacije američke zaduženosti kao uslov za prelaz na novu skalu cena. Ideja je bila da se dolarski dug preobrati u dugoročni kredit dužniku, Sjedinjenim Američkim Državama, uz nisku kamatnu stopu ili bez kamata. Uz to, trebalo je da partneri učine tržišta pristupačnijim za američke proizvode i da „dobrovoljno” ograniče svoju izvoznu ekspanziju.

Pošto su očekivali da će najnovije tendencije u trgovini i u monetarnoj sferi delovati u korist SAD, vodeći krugovi zemlje nisu se žurili da reše internacionalne monetarne probleme. SAD su sugerisale da se krene u pregovore i prve su se izjasnile za 31. VII 1974. godine kao granicu za zaključenje opšteg monetarnog sporazuma, što nije bilo realno. SAD su prenele pritisak na Komitet dvadesetorice, uspostavljen da pripremi nacrt međunarodne monetarne reforme, pokušale su da pomere gubitke na svoje takmace i da izvuku prednosti iz teškoća s kojima se sukobljavaju drugi regioni.

S tim u vezi, uspostavljanje monetarne unije EEZ nije smatrano od zemalja članica samo kao glavna forma u opštem integracionom procesu, već i kao realno sredstvo da se zajedničko tržište učini, u monetarnom pogledu, nezavisnim od SAD. „Buduća pozicija dolara

u svetu će u prvom redu biti određena", piše zapadnonemački ekonomist Johann Schöllhorn, „time da li će i kako brzo će se evropske zajednice razviti u monetarnu individualnost“.<sup>14</sup>

Mere EEZ da smanje amplitudu fluktuacije valuta zemalja članica u međusobnom odnosu bile su uglavnom uperene protiv Amerike. Stvaranje Evropskog fonda za monetarnu saradnju u 1973. godini, koji je trebalo da namakne kratkoročnu pomoć zemljama Zajedničkog tržišta, dovelo je do šire upotrebe valute Zajednice za intervencije centralnih banaka i do opadanja upotrebe dolara za ove svrhe.

Energetska i valutna kriza, i katastrofalni i nejednak rast inflacije, postepeno su sprečavali stvaranje monetarne unije. U 1973. godini nastao je raskorak unutar Zajednice, koji je podelio zemlje članice u dve grupe. SRN, Francuska, Holandija, Luksemburg i Danska zajednički su uvele fluktuirajuće valutne paritete, prema kojima su se vršila međusobna transferna plaćanja unutar malih odstupanja od nacionalnih valutnih pariteta ( $\pm 1,25$  odsto). Druga grupa — Italija, Britanija i Irska, prihvatila je slobodno fluktuirajuće stope. U januaru 1974. godine kriza je prisilila Francusku da napusti prvu grupu i prepusti franak slobodnom fluktuiranju. U maju 1975. godine Francuska je pokušala da se vrati sistemu „zajedničkog fluktuiranja“, ali marta 1976. godine je još jednom napustila pokušaj da drži svoju valutu unutar granica „zmije“.

Sistem zajedničkog fluktuiranja stvorio je zonu zapadnonemačke marke, koja uključuje pet zemalja EEZ, kao i Norvešku, Švedsku, Austriju i Švajcarsku. Ove grupe su isticale privremenost ovih mera. Finansijska potpora partnerima koji nisu bili u stanju da ostanu platežno sposobni, ukazuje na želju za jedinstvom akcije. Avgusta 1974. godine, na primer, SRN je odobrila Italiji kredit od 2.000 miliona dolara.

U oktobru 1972. godine sporazum između zemalja članica EEZ predviđa uspostavljanje 1976. godine Emisione banke opunomoćene da donosi odluke na visokom ekonomskom nivou, i prelaz na zajedničku valutu u 1980. godini. U svetlu sadašnjih događaja, ne izgleda realističnim vreme za ostvarenje monetarne unije. Eksperti su dodali još najmanje pet godina.<sup>15</sup> Međutim, tren-

<sup>14</sup> J. Schöllhorn, *Probleme der internationalen Wirtschaft und Währungspolitik*, Tübingen, 1972., str. 19.

<sup>15</sup> G. Zellentin predviđa da će Evropska emisiona banka biti moguća 1980. godine, ali monetarna unija tek u 1985. godini. Gerda Zellentin, *naved. delo*, str. 97

dovi su takvi da će i dalje slabiti potreba za dolarom kao rezervnom valutom, i EEZ će postati sve nezavisnija u monetarnom pogledu.

U preporukama Komisije evropske zajednice za 1975. godinu ističe se potreba da se izradi zajedničko stanovište o pokrivanju platnobilansnih deficita i ostvarenju plana zajedničkih zajmova zemalja članica. Francuski predsednik Giscard d'Estaing predlaže da pozicija zemalja koje podržavaju SPV bude specijalna. Po njegovom mišljenju, udeo SPV dodeljenih zemljama članicama EEZ mogao bi da posluži kao baza za razvitak evropske valute, podržavane od četiri ili pet zajedničkih monetarnih jedinica sa neznatnom međusobnom fluktuacijom i delujući jedinstveno u pogledu spoljnog sveta.<sup>16</sup>

Neizbežno pojačanje trgovinskih veza između zemalja EEZ će takođe delovati protiv SAD, ali ova mogućnost ni u kom slučaju ne čini neizbežnom monetarnu uniju. Sumnje da li je plan monetarne unije realističan, izražavaju čak i buržoaski naučnici. Johann Schöllhorn piše: „Treba brižljivo studirati iskustva i latinskoameričke monetarne unije, ili skandinavske. Sve ove monetarne unije su se na kraju slomile zbog nedostatka političke podrške“. Ovaj ekonomist zaključuje da, u sadašnjoj nestabilnoj situaciji, ne postoji alternativa nego da se prave mali i brižljivi koraci prema monetarnoj uniji. „Totalan model metoda sve ili ništa“ može se pokazati fatalnim.<sup>17</sup>

Zapadnoevropski projekti za centralizovanu reformu međunarodnog monetarnog sistema podvlače potrebu nalaženja „neutralnih“ uslova, pod kojima će partneri imati jednake uslove za finansiranje platno-bilansnih deficita. SAD treba da preuzmu posledice zastarelog monetarnog sistema (rezerve nekonvertibilnih dolara). Američki pokušaji da se stabilizuje platni bilans iznuđivanjem koncesija svojim suparnicima, nisu odgovarali zemljama EEZ. „Pokušaj da se promeni kretanje dolara i kapitala da bi se poboljšala situacija je konfuzni odnos urzoka i efekata, ili, kao što oni kažu, deluje na termometar da bi se smanjila temperatura“ — pisao je francuski posmatrač Alphand u *Revue de défense nationale*. „Ogroman broj izvoznih dolara je uslovljen unutrašnjim faktorima, a ne pogrešnim namerama američkih klijenata“.<sup>18</sup> Francuski ekonomisti su predlagali da

<sup>16</sup> *L'Aurore*, maj 16, 1975.

<sup>17</sup> J. Schöllhorn, *naved. delo*, str. 25–26, 29.

<sup>18</sup> Citirano iz: *Mirovaya ekonomika i međunarodniye ot-nosheniya*, br. 10, 1973, str. 29.

se dokrajči *droit du seigneur* u emisiji međunarodne valute. Na zasedanjima MMF francuski predstavnici su se izjašnjavali za održavanje zlatne podloge u monetarnim i finansijskim operacijama i zahtevali su ukidanje „fluktuirajućeg“ dolara. Francuski partner u EEZ, SR Nemačka, ipak nije otvoreno podržavala istaknuti anti-dolar model, ali je više puta upotrebila svoje zlatne rezerve da pomogne dolaru.

Opšta neslaganja su nastala između centra imperijalizma u pogledu finansiranja platnobilansnog deficita zbog uvoza nafte. U 1974. godini zapadnoevropske zemlje vršile su pritisak na MMF da se privede kraju stvaranje specijalnog „fonda nafte“, iz koga zemlje izvoznice nafte treba da dodeljuju kredite ostalim zemljama članicama MMF. Uprkos opoziciji SAD, uprava MMF je početkom 1975. godine odlučila da proširi naftni fond za drugu godinu i da poveća njegova sredstva na 6.000 miliona dolara. Iza ovih odluka ležala je ideja da se uspostave direktni dodiri između zemalja izvoznica nafte koje daju kredit i država sa platnobilansnim deficitima koje ih primaju, zaobilazeći pri tom SAD. Amerikancima je, sa njihove strane, takođe uspeo da privole deset kapitalističkih zemalja da stvore poseban fond nafte, pod OECD-om, s namenom da deluje dve godine. Ovaj fond iznosi 25.000 miliona dolara, koje mogu da koriste 24 zemlje, tj. članovi OECD-a koji imaju deficite platnog bilansa. Na taj način je fond OECD-a zasnovan na međusobnoj pomoći zemalja koje troše naftu; njegov cilj je da ojača njihovu „solidarnost“ kao i dominantnu poziciju SAD.

Procena izgleda konkurentne borbe osvetljava razvitak policentričnog trenda u monetarnoj sferi.

Međunarodni monetarni odnosi potvrđuju nejednaku i ograničenu prirodu kapitalističke internacionalizacije privrede. Uporedo s porastom isprepletenosti nacionalnih privreda, internacionalizacija rezultira regionalizmom i relativnom autonomijom blokova kako na svetskom tržištu, tako i u sistemu monetarnih odnosa. Zapadnoevropska monetarna zona se sve više izoluje od severnoameričke, i suprotstavlja joj se. Postoji tendencija japanskog jena da postane glavna valuta pacifičkog regiona.

Formiranje imperijalističkih centara u svetskim ekonomskim odnosima naravno da se reflektuje i upotpunjuje procesima u monetarnoj sferi.

Privremeni blok, uključujući EEZ i Japan, nesumnjivo je način da se dolar zbaci s njegovog pjestala specijalne valute. Iz celog niza odluka (sudbina dolar-skih rezervi, načini pokrivanja tekućeg deficita trgovinskog

i platnog bilansa, i druge) vidi se da zapadnoevropski kapitalizam i japanski kapitalizam imaju sve više sličnih pogleda. Pošto su dolarske rezerve bile prebačene na Srednji Istok, problem njihove konsolidacije je naravno povukao zaledinu. Engleska kriza uzdrmala je međunarodne pozicije mnogih zapadnoevropskih zemalja i Japana, i bacila njihove platne bilanse u deficit. SAD su iskoristile prednost toga da izvrše pritisak na ove zemlje, nadajući se da će one učiniti koncesije u međunarodnoj monetarnoj reformi.

SAD pokušavaju da povuku Kanadu, neke latinsko-američke zemlje, Australiju i Novi Zeland u svoju monetarnu sferu, i da ih podignu protiv ekonomske ekspanzije EEZ u mediteranskim zemljama i u Africi.

U 70-im godinama je primećeno formiranje novog monetarnog i finansijskog centra u kapitalističkom svetu, čije jezgro čine zemlje Srednjeg Istoka, članice OPEC-a: Saudijska Arabija, Libija, Kuvajt, Irak i Iran. Krajem 1976. godine zemlje OPEC-a imale su 56.200 miliona dolara rezervi od ukupnih rezervi stranih valuta od 127.500 miliona dolara. „Vrući novac“ deponovan od zemalja OPEC-a je podeljen između banaka SAD i Zapadne Evrope, i zavisnost finansijskog sistema imperijalističkih zemalja od ponašanja ovih rezervi je bitno porasla.

Uvozne mogućnosti zemalja OPEC-a i petrodolarskih zajmova postale su privlačne za Zapad. Firme iz EEZ i Japana su se bacile da osvoje tržišta Srednjeg Istoka. U proleće 1975. godine kapitali arapskih zemalja su postale ogromne robne kuće, na čemu bi zavidele finansijski trgovci u prošlosti.<sup>19</sup> Zapadnoevropske firme prodaju kamione, mlazne avione i električne generatore, i nadaju se da će u budućnosti isporučivati velike industrijske komplekse i složene sisteme komunikacija itd. Novinari su, međutim, zabeležili da, uprkos političkim teškoćama SAD na Srednjem Istoku, vlasnici „naftnog novca“, daju prednost američkim dobrima, jer su ona savremenija, savršenija i vreme isporuke je kraće.

Buržoaski istraživači su priznali da su slabe perspektive za monetarne operacije na temelju fiksnih pariteta.<sup>20</sup> Ali, monetarno suparništvo se razvija na osnovu tesne međuzavisnosti između nacionalnih i regionalnih privreda, a to je faktor koji je u stalnom porastu. In-

<sup>19</sup>The Times, mart 17, 1975.

<sup>20</sup>P. B. Kenen, *Capital Mobility and the Integration of Capital Markets*, Fourth World Congress of the International Economic Association, Budapest, 1974, str. 3-4.

ternacionalizacija proizvodnje i cirkulacija zahtevaju zajedničke napore za poboljšanje međunarodne monetarne mašinerije. Još početkom 1944. godine britanski predstavnik na Bretton Woods Conference, John Maynard Keynes predložio je alternativno rešenje za stvaranje „supernacionalnog monetarnog sistema sa sopstvenim telima, instrumentima i nadležnosti, neku vrstu centralne svetske banke sa specijalnim svetskim (obračunskim) valutama i sa strogim pravilima za nacionalne valute i privrede”.<sup>21</sup>

Pokušaji da se pronađu kompromisna rešenja između imperijalističkih centara, osobito za centralizovano restrukturiranje kapitalističkog međunarodnog monetarnog sistema, doveli su do zaključenja, početkom januara 1976. godine, u Jamajci, novog sporazuma o nekim principima prema kojima bi sistem funkcionisao. Sporazum legalizuje fluktuirajuće valutne paritete, ali ga čine „regulairanim”, tj. centralne banke neće dozvoliti „ekscisivne” fluktuacije. Na taj način biće pojačani napori država da spreče masovnu migraciju spekulativnog kapitala. Vladina tela dobijaju više slobode u sferi unutrašnje ekonomske politike.

Ukida se službena (fiksna) cena zlata i zlato se postepeno eliminiše iz međunarodnih transfera u korist SPV, čija je uloga izrazito porasla. MMF je odlučio da proda nešto svog zlata na slobodnom tržištu da bi popunio fondove za pomoć siromašnijim zemljama u razvoju.<sup>22</sup> Takođe je odobreno povećanje ukupnog kapitala u Fondu i preispitanje kvota zemalja članica. Udeo industrijski razvijenih zemalja je smanjen od 63 na 58 odsto, od 23 na 21,53 odsto za SAD, koje još zadržavaju svoj veto na važne zaključke, jer se traži većina od 85 odsto. Zemlje OPEC-a su povećale svoj udeo od 5 na 10 odsto, dok su kvote ostalih zemalja u razvoju ostale nepromenjene.

Novi sporazum pokazuje da SAD još drže uzde u monetarnim stvarima. Zahvaljujući fluktuirajućim valutnim paritetima, američki monopoli se nadaju da će steći više slobode manevra u spoljnoj trgovini. Ipak, u budućnosti zemlje EEZ će biti u stanju da upotrebe zajednički fluktuirajući sistem protiv SAD. Posve je verovatno da će se pojaviti nove „zone monetarne stabilnosti”, koje predviđaju fiksne valutne paritete ili međusobne fluktuacije valuta zemalja koje su tesno ekonomski povezane, i da će ove valute biti upotrebljene protiv

<sup>21</sup> Die Zeit, avgust 6, 1971.

<sup>22</sup> Vid. U. S. News and World Report, januar 26, 1976.

trećih zemalja. Pomenuti valutni sporazum treba da ratifikuju zainteresovane zemlje, za šta je potrebno, optimistički gledano, najmanje 18 meseci. Nova monetarna kriza koja je izbila samo dva meseca posle konferencije u Jamajci pokazuje da su vođe kapitalističkih zemalja još nesposobne da kontrolišu tržište, što još više zaoštrava kontradikcije u monetarnoj sferi.

\* \* \*

Posmatrajući dugoročnu perspektivu u bilansu ekonomske moći između SAD i bloka zapadnoevropskih zemalja, jedva da se mogu očekivati radikalne promene. S jedne strane, faktori koji su izazvali brzi porast stopa rasta privreda Zapadne Evrope u 50-im i 60-im godinama su postepeno izgubili svoj uticaj. Oni uključuju tržišne prilike povezane sa specifičnom prirodom posleratne privrede u regionu: restrukturiranje nacionalne privrede zbog industrijalizacije poljoprivrede i integracionih procesa; priliv američkog kapitala; porast državne kontrole i programiranja. S druge strane, SAD nisu našle lek da bi izlečile tromu privredu, tako da će se usporena stopa rasta produžiti u budućnosti.

Promene u korist Zapadne Evrope neće biti stalne i odigravaće se polagano. Najverovatnije, krajem stoleća će se ponovo uspostaviti onaj odnos u industrijskoj proizvodnji u SAD i Zapadnoj Evropi koji je postojao pre prvog svetskog rata, tj. 1 : 1,4. Odnos u 1976. godini bio je 1,14 : 1.

Poređenje opštih ekonomskih pokazatelja ne otkriva izvesne glavne prednosti SAD u ekonomskoj konkurenciji sa Zapadnom Evropom i Japanom. Nakon svega, preostale prednosti SAD zasnivaju se na proizvodnoj i finansijskoj snazi njihovih monopola. Svake godine časopis *Fortuna* objavljuje poređenje prometa, broja zaposlenih i profita najvećih američkih firmi i njihovih suparnika. Uprkos činjenice da su proizvodne i finansijske mogućnosti zapadnoevropskih i japanskih monopola nešto porasle, moć SAD još nije premašena u ovoj sferi.

Što je snažnija grupa firme u finansijskom i ekonomskom pogledu, jasnija je apsolutna i relativna superiornost američkih koncerna. Promet 20 najvećih firmi SAD jednak je društvenom proizvodu SR Nemačke. Ukupna suma isplaćenih dividendi u Zapadnoj Nemačkoj je jednaka 1/3 isplaćenih dividendi samo od General Motorsa. Neto profit ovog američkog automobilskeg giganta premašuje ukupni promet Volkswagenwerka. Mogla bi se produžiti lista sličnih poređenja.



Tabela 3.

## Monopoli SAD i zemalja EEZ među najvećim svetskim kompanijama

	EEZ šestorica EEZ devetorica						SAD			Ostale zemlje	
	1958.	1973.	1958.	1973.	1958.	1973.	1958.	1973.	1958.	1973.	
Broj nacionalnih monopola uključenih među najveće svetske:	100	14	31	24	37	75	49	1	14		
	200	32	46	53	61	135	107	12	32		
	300	49	52	81	76	200	163	19	61		
Uključujući kompanije sa prometom većim od 1,000 miliona dolara		2	52	4	79	36	167	1	65		
5,000 " "		1	8	1	10	2	17	0	5		
10,000 " "		0	2	0	2	0	9	0	0		

Izvor: Mirovaya ekonomika i međunarodniye odnosheniya, br.1, 1975, str. 149.

Inostrana ekspanzija ovih giganata nije u prvom redu pogođena izvozom robe. Rastući deo operacija delatnog kapitala koncerna nalazi se vani, oni poseduju značajne proizvodne kapacitete u novim industrijskim granama u drugim zemljama. Gorostasi američke industrije raspoložu američkim investicijama u inostranstvu: pedeset najvećih čini 60 odsto američkih privatnih investicija u inostranstvu, a najvećih 100 i 300, 70 odnosno 90 odsto.

Detaljne studije tehničko-ekonomskih i finansijskih potencijala suparnika pokazuju da je pozicija SAD u kapitalističkom svetu šira i jača nego što to izgleda pri jednostavnom poređenju njihovih udela u proizvodnji, izvozu i monetarnim rezervama.

(M. K. Bunkina, „The uneven overall economic development of the two capitalist centres”, *USA versus Western Europe*, Progress, Publishers Moscow, 1979, str. 55—88)

Preveo Marijan Hubeni

## RAZVITAK KONKURENCIJE SAD — EEZ — JAPAN

Jačanje ekonomskog i političkog potencijala Zapadne Evrope krajem 50-ih godina bio je odlučujući podstrek za evropsku integraciju. Namera zapadnoevropskih država sastojala se u tome da se stapanjem nacionalnih tržišta zapadnoevropskog kapitala stvore uslovi za akumulaciju, čime je kapital SAD raspolagao već od polovine XIX stoleća. Rastojanje Zapadne Evrope od SAD u apsolutnom nivou akumulacije trebalo je, evropskom integracijom, značajno smanjiti. Cilj je ovog teksta da istraži razvitak odnosa moći između SAD, Zapadne Evrope i Japana od kraja drugog svetskog rata i da razmotri perspektivu konkurencije tri imperijalistička bloka posle neuspeha evropske privredne i monetarne unije.

Analiza je postavljena ovako: najpre će se obraditi faktori koji su odgovorni za položaj glavne sile kapitala, SAD, na svetskom tržištu; na drugom mestu se analiziraju uzroci relativno jačeg porasta produktivnih snaga Zapadne Evrope i Japana u poređenju sa SAD; treće, tada se mogu prikazati, na osnovu pokreta izjednačenja nivoa produktivnosti, nastala pomeranja između tri centra u međunarodnim odnosima robnog kapitala, u međunarodnom monetarnom sistemu i u međunarodnim odnosima kapitala. Na toj osnovi, konačno, diskutovaće se o perspektivama međimperijalističke konkurencije.

## Uzroci dominantne ekonomske pozicije SAD

Posle 1945. godine SAD su raspolagale sa više od 50 odsto industrijske proizvodnje kapitalističkog sveta; njihov udeo u robnom izvozu ove grupe država bio je oko 30 odsto; one sve više zamenjuju, iznosom direktnih investicija u inostranstvu od 7,2 mld \$, Veliku Britaniju kao vodećeg izvoznika kapitala kapitalističkog svetskog tržišta. Još sredinom 50-ih godina američki nivo produktivnosti, sa bruto domaćim proizvodom od 7.247 EUR\* po zaposlenom, premašivao je prosečni nivo produktivnosti 6 EEZ država gotovo trostruko, SRN za 2,7 puta, Velike Britanije za 2,5 puta i Japana čak osmostruko.<sup>1</sup>

Ova prednost SAD u produktivnosti prema svojim ekonomskim suparnicima u Zapadnoj Evropi i Japanu zasnivala se u znatno većem stepenu koncentracije i centralizacije kapitala, koju su SAD postigle na temelju oskudice radne snage u XIX stoleću, kao i na znatno većem unutrašnjem tržištu. Prema podacima Boba Rowthorna i Stephena Hymera<sup>2</sup>, prvih 50, 100 i 200 najvećih preduzeća SAD pokazivali su, u odnosu na američke koncernne s istim brojem zaposlenih, sa jedan i po puta većim kapitalom — dvostruko veći obrt. Istovremeno, ovi podaci ukazuju na preimućstvo u koncentraciji, u većem stepenu organskog sastava kapitala u višem nivou produktivnosti američkih koncerna prema svojim konkurentima na svetskom tržištu. Jači stepen koncentracije i centralizacije kapitala SAD imao je naročiti značaj za reprodukciju tehnološke prednosti SAD nad Zapadnom Evropom i Japanom.

Tehnološki jaz nije u prvom redu nastao time što su SAD primenjivale relativno više sredstava za industrijski relevantne istraživačke i razvojne projekte; odlučujuća američka prednost je mnogo više u suštinski koncentrisanijem učešću sredstava za istraživanja i razvoj. Ne samo što SAD u istraživački intenzivne industrijske grane — elektroniku, proizvodnju aviona, hemiju, automobilsku industriju i mašinogradnju ulažu godišnje više od 1 mld dolara nego Zapadna Evropa za istraživačke i razvojne projekte, već su one ulagale ova sredstva pre svega koncentrisanije. Osamdeset sedam posto svih američkih sredstava za istraživanje i razvoj otpadaju na preduzeća

\* EUR — evropska obračunska jedinica. — *Prim. red.*

<sup>1</sup> Uporedi tabelu 55.

<sup>2</sup> Hymer, Stephen/Rowthorn, Bob, „Multinational Corporations and International Oligopoly. The Non-American Challenge“, u: Kindleberger, C. P. (Hrsg.), *The International Corporation*, Cambridge/Mass, 1970, str. 61.

sa više od 5.000 zaposlenih, dok u Japanu i Francuskoj to iznosi 65 odsto, a u drugim zemljama Zapadne Evrope delimično znatno ispod 50 odsto.<sup>3</sup>

Dakle, ni u jednoj drugoj kapitalističkoj industrijskoj zemlji velika preduzeća ne raspolažu sa tako visokim udelom sredstava za istraživanje i razvoj kao u SAD. Ova tendencija koncentracije u projekte istraživanja i razvoja SAD pojačana je time što su 1963/1964. godine 28 preduzeća SAD izvodila istraživačke i razvojne projekte u vrednosti od 100 miliona dolara — i na taj način potrošila 62,7 odsto državnih rashoda SAD za istraživanje i razvoj — dok nijedan zapadnoevropski ili japanski istraživački projekt nije bio snabdeven sredstvima koja se mogu upoređivati s takvim finansijskim veličinama. U ovoj prednosti, u koncentraciji, treba tražiti bitnu prednost SAD u oblasti istraživačke i razvojne politike u odnosu na Zapadnu Evropu i Japan; ova politika je omogućavala brže pretvaranje rezultata osnovnih istraživanja u stvarne investicije, u smislu novih proizvodnih tehnologija i proizvoda.

Od 110 značajnih tehnoloških inovacija od 1945. godine, koje je OECD ispitala, 60 odsto otpadaju na SAD, evropske zemlje OECD ukupno 38 odsto i na Japan 3,6 odsto.<sup>4</sup>

Prednost ne leži toliko u oblasti otkrića u pravom smislu reči, već u pretvaranju rezultata fundamentalnih istraživanja u inovacije. Brojna evropska otkrića u oblasti elektronike i hemije bila su prvi put pretvorena u nove tehnologije zahvaljujući koncernima iz SAD.

Prednost koncentracije i centralizacije američkog kapitala ne dovodi samo do koncentrovane i time delotvornije uloge sredstava za istraživanje i razvoj, već do dve dalje prednosti SAD: prvo, finansijski jači koncerni SAD su pre u stanju, nego zapadnoevropski i japanski koncerni da za primenu u proizvodnji kapitalno intenzivnih tehnologija mobilishu potrebnu finansijsku masu. Ova prednost je osobito primetna, na primer, u industriji čelika, u petrohemiji i u elektronskoj tehnici.<sup>5</sup>

Drugo, koncerni SAD s većom prodajom mogu novu tehnologiju, zbog *economy of scale*, brže ekonomski unovčiti i time takođe brže preneti na celokupnu privredu nego njihovi zapadnoevropski i japanski konkuri-

<sup>3</sup> OECD: *Gaps in Technology. Analytical Report*, Paris, 1970, str. 148.

<sup>4</sup> OECD: *Gaps... Analytical Report*, naved. delo, str. 198.

<sup>5</sup> Bundesministerium für Wirtschaft: *Unternehmensgröße und Wettbewerb*, Bonn, 1970, str. 251. i dalje.

renti. Studija OECD o tehnološkom zaostajanju u oblasti „naučnih instrumenata“ svodi, na primer, veći stepen proširenja naučnih mernih instrumenata u američkoj industriji na američku prednost u *economy of scale*.<sup>6</sup> Slično vredi za proširenje elektronske i nuklearne tehnologije.

Bitno viši nivo produktivnosti SAD prema Zapadnoj Evropi i Japanu može se objasniti većim stepenom koncentracije i centralizacije američkog kapitala, što na osnovu navedenih faktora dovodi do stalne reprodukcije tehnoloških prednosti američke industrije.

#### *Neravnomerni razvitak SAD, Zapadne Evrope i Japana posle 1950. godine*

U 50-im i 60-im godinama Zapadnoj Evropi i Japanu uspeva da manje razlike u produktivnosti u odnosu na SAD. Tabela 55 iznosi, kao pokazatelje razlika u međunarodnoj produktivnosti, bruto-domaći proizvod po zaposlenom za razne kapitalističke zemlje. Od 1965. do 1972. godine, trostruka prednost u produktivnosti SAD prema „Šestorici“ EEZ svela se samo na dvostruku prednost. Osobito jasno su je podigle, unutar EEZ, Francuska i Italija u odnosu na SAD. Zaostajanje u produktivnosti Velike

*Tabela 55'*

*Produktivnost izabranih kapitalističkih zemalja: bruto domaći proizvod po zaposlenom, u cenama i valutnim paritetima iz 1963. u EUR*

	1956.	1960.	1965.	1972.
SAD	7.247	7.736	9.050	10.282
Japan	844	1.129	1.715	3.245
Velika Britanija	2.868	3.160	3.561	4.347
Evropa (6)	2.465	2.986	3.833	5.318
SR Nemačka	2.664	3.242	4.051	5.470
Francuska	2.963	3.577	4.617	6.485
Italija	1.600	1.992	2.693	3.786

<sup>6</sup> OECD: *Gaps... Scientific Instruments*, Paris, 1968, str. 59. i dalje.

<sup>7</sup> Izvor: SAEG, VGR.

Britanije je u posmatranom vremenskom periodu prema SAD ostalo gotovo konstantno, dok je Japan mogao zabeležiti najveći ekonomski napredak među kapitalističkim industrijskim zemljama i 8,6-struko zaostajanje u 1965. godini prema SAD, do 1972. godine smanjiti samo na 3,2-struko.

Da bi se objasnili uzroci ispot prosečnog razvitka kapitala SAD i natprosečnih rezultata japanske akumulacije kapitala, izračunati su već na Zapadnu Evropu primenjeni pokazatelji uslova oplodnje kapitala takođe za SAD i Japan (tabela 56).

Tabela 56<sup>a</sup>

Pokazatelji neravnomernog razvitka SAD i Japana od 1952. do 1973. godine

	$w_y$	$\frac{I}{Y}$	$\frac{\Delta Y}{I}$	$1 - \frac{\Delta L}{\Delta Y}$	$\Delta T$
<i>SAD</i>					
1952—55.	3,07	9,33	0,3007	0,1426	0,0490
1956—60.	2,07	8,51	0,2326	0,0359	0,0307
1961—65.	4,78	7,57	0,5945	0,3646	0,2652
1966—70.	2,89	7,49	0,3349	0,0987	-0,0048
1971—73.	5,21	7,80	0,6256	0,3615	0,2150
1974.	-3,07	6,48	-0,4881	0,7662	-0,3740
1975.	-2,82	3,27	-0,8899	0,5673	-0,5048
1952—60.	2,51	8,87	0,2630	0,0833	0,0388
1961—70.	3,84	7,53	0,4647	0,2317	0,1302
1971—75.	1,95	6,63	0,0998	0,4836	-0,0468
<i>Japan</i>					
1953—55.	6,02	12,60	0,4639	0,2351	0,1607
1956—60.	8,75	16,67	0,4834	0,4465	0,2380
1961—65.	9,41	20,45	0,4107	0,2836	0,1725
1966—70.	11,66	22,39	0,4693	0,5185	0,2477
1953—60.	7,73	15,14	0,4761	0,3672	0,2090
1961—70.	10,54	21,42	0,4400	0,4010	0,2101
1971—74.	5,73	25,01	0,2071	1,1929	0,0144

<sup>a</sup> Izvor: SAEG, VGR.

Stope rasta Japana bile su u celom vremenskom razdoblju od 1953. do 1975. godine iznad stopa rasta drugih kapitalističkih industrijskih zemalja. Natprosečni uslovi oplodnje kapitala, pre svega u 60-im godinama, kao izraz velikog zaostajanja u razvoju Japana prema drugim kapitalističkim industrijskim zemljama, bili su odlučujuća osnova za japansko „privredno čudo“. Sumarno, specifični faktori akumulacije kapitala u Japanu mogu se sažeti kako sledi: 1. relativno nizak nivo razvoja Japana odgovarao je niskom organskom sastavu kapitala. Sa 48 odsto u 50-im godinama i 44 odsto od 1961. do 1970. godine, Japan je postigao međunarodne vrhunske vrednosti u marginalnoj produktivnosti kapitala. U poređenju sa drugim kapitalističkim industrijskim zemljama, značajan je kontinuitet marginalne produktivnosti kapitala, povremeno viši od prosečnih 40 odsto u četiri perioda od 1953. do 1970. godine. Mada je, prema podacima Maddisona, suma kapitala Japana od 1953. do 1965. godine porasla godišnje za 12,1 odsto (SRN 8,5 odsto), a broj zaposlenih u nepoljoprivredi samo za 3,8 odsto (SRN 2,5 odsto), nije dovela do rastućeg intenziviranja kapitala drukčije nego u ostalim kapitalističkim industrijskim zemljama do opadanja produktivnosti kapitala, jer je dodatna stopa produktivnosti kapitala još premašivala stope rasta intenziteta kapitala.<sup>9</sup> 2. U 1953. godini u Japanu je bilo još 42 odsto zaposlenih u poljoprivredi. Do 1965. godine broj poljoprivredne radne snage pao je za 4,6 miliona, udeo zaposlenih u poljoprivredi pao je na 26 odsto<sup>10</sup>. Ova velika rezerva radne snage držala je u granicama stopu porasta najamnina i istovremeno je smanjivala prinudu na intenziviranje kapitala.

Zbog velike rezervne armije ne iznenađuje što marginalna stopa dobiti Japana od 1961. do 1970. godine od 40 odsto nije bila premašena ni od zapadnoevropskih zemalja, a ni od SAD. Naprotiv, manje je razumljiva niska vrednost marginalne kvote dobiti od 37 odsto od 1953. do 1960. godine. Tačnije, posmatranje marginalne kvote dobiti u 50-im godinama pokazuje da je Japan ostvario od 1956. do 1960. godine sa 45 odsto jaku natprosečnu vrednost, ali je marginalna profitna kvota od 1953. do 1955. godine od 24 odsto bila veoma ispod međunarodnog standarda. Ovde treba uzeti u obzir da se Japan, za vreme američke okupacije, masovnim pokretima izborio za niz demokratskih reformi, kao što su agrarna re-

<sup>9</sup> Maddison, Angus, *Die neuen Großmächte. Der wirtschaftliche Aufstieg Japans und der Sowjetunion*, Köln, 1966, str. 106.

<sup>10</sup> Isto, str. 95.

forma, razbijanje velikih holding-društava (Zaibatsu) koja su kontrolisala industrijski i bankarski sektor. Ponovo je izgradio radničke sindikate koji su bili zabranjeni 1940. godine. Organizaciono učvršćenim sindikatima je ubrzo pošlo za rukom, za vreme okupacije, i u kratkom periodu posle nje, da na osnovu demokratskih masovnih pokreta poboljšaju položaj radničke klase kad je reč o raspodeli. S opadanjem demokratskog masovnog pokreta, po završetku okupacije, za ishod borbi za raspodelu, postao je sve više odlučujući objektivni položaj na tržištu radne snage. Stvarna kvota najamnina porasla je od 1953. do 1960. godine samo za 1 odsto, naime, od 45 na 46 odsto, uprkos rastućeg udela najamnog rada u zaposlenosti. 3. Japan, sa investicionom kvotom od 21 odsto, nije bio premašen u 60-im godinama od bilo koje druge kapitalističke industrijske zemlje; u 50-im godinama japanska neto investiciona stopa bila je na drugom mestu, iza Savezne Republike. Ova ekstremna kvota, koja je odlučujuće doprinela visokim japanskim stopama rasta, bila je, s jedne strane, rezultat natprosečnih uslova oplodnje kapitala, a s druge strane, posledica osobite strukture udela japanske države. Demilitarizovani Japan je bio osloboden neproduktivnih rashoda za naoružanje i ovaj faktor je takođe delovao, zajedno s malim japanskim državnim doprinosom za socijalne službe. Izdaci za infrastrukturu i zaštitu okoline učinili su da je udeo države bio manji od proseka kapitalističkih industrijskih država. Fondovi viška vrednosti za akumulaciju bili su manje opterećeni porezima i izdacima nego u drugim kapitalističkim industrijskim državama i oni su stoga bili relativno više upotrebljeni za akumulaciju.

Niži organski sastav kapitala, od sredine 50-ih godina, rezerva radne snage u poljoprivredi, koja je dovela do visoke profitne kvote, zajedno sa stabilnijim uslovima vrednovanja i manjim državnim odlivima fonda viška vrednosti, bili su pokretačka snaga u 50-im i 60-im godinama za japansku akumulaciju kapitala. Kako su se iscrpljivale ove specifične rezerve kapitala Japana, smanjenjem odstupanja u razvoju prema drugim kapitalističkim industrijskim zemljama (na primer, zbog smanjenja rezervne armije, zbog rastućih državnih rashoda u vezi sa remilitarizacijom Japana, koji razvoja uslovljenog povećanjem organskog sastava kapitala) postala je sve manja razlika između japanskih stopa rasta i dodatnih stopa vrednosti proizvoda zemalja EEZ i SAD.<sup>11</sup> Početak 70-ih

<sup>11</sup> Busch/Schöller/Seelow, *Weltmarkt und Weltwährungskrise*, Bremen, 1971, str. 71. i dalje.

godina je već ocrtavao ovu promenu. Porast stopa neto društvenog proizvoda Japana pao je od 1971. do 1974. godine na 5,7 odsto, pošto su od 1961. do 1970. godine dostigle 10,5 odsto. Japanska prednost u porastu je voma splasnula u ovom periodu u odnosu na oba druga imperijalistička centra.

Dok je Japan, zemlja s najnižim nivoom akumulacije, u dve dekade posle 1950. godine ostvario najviše stope rasta, upadljivo je bio najniži porast društvenog proizvoda u SAD, najrazvijenijoj zemlji svetskog tržišta. Od 1952. do 1960. godine stopa rasta neto društvenog proizvoda u SAD iznosila je samo 2,5 odsto, da bi od 1961. do 1970. godine porasla na 3,8 odsto. Time su, doduše, SAD prerasle Veliku Britaniju, ali su bile daleko ispod Japana, Francuske, Italije i SRN. U tabeli 56. sakupljeni vrednosni indikatori za akumulaciju kapitala u SAD ne mogu se, na žalost, uskladiti s podacima drugih kapitalističkih industrijskih zemalja. Pošto rashodi državnog budžeta SAD za mašine i ostale investicije za opremu u privrednom računu nisu proknjiženi kao investicije već kao potrošnja<sup>12</sup>, vrednosti u tabeli 56. potcenjuju američku kvotu investicija, istovremeno precenjujući marginalnu produktivnost kapitala i time marginalnu rentabilnost kapitala. Na osnovu jakog iskrivljavanja ovih vrednosnih indikatora, moramo se u narednom izlaganju suštinski ograničiti na teorijsko razlaganje o uzrocima nižih stopa rasta u privredi SAD.

Američki kapital je mogao, zbog svog višeg nivoa akumulacije u poređenju sa zemljama Zapadne Evrope i Japana, posle 1950. godine realizovati znatno nižu prosečnu profitnu stopu. U ovom nižem nivou profita treba tražiti ključ za ispotprosečni porast američke privrede.

Već u 1950. godini je udeo primarnog sektora u društvenom proizvodu sveden u SAD na 4,8 odsto, industrijski sektor je postigao 37,8 odsto i tercijarni sektor 57,4 odsto.<sup>13</sup> Do 1969. godine malo se promenilo u opštoj privrednoj strukturi: prvi sektor je iznosio 2,8 odsto, drugi sektor 37,7 odsto i tercijarni sektor 59,5 odsto. Već početkom 50-ih godina SAD nisu više raspolagale nekom značajnijom rezervom radne snage, koja bi mogla ograničavati porast stope najamnina i time porast stopa intenziteta kapitala.

Američka kvota najamnina od 61 odsto bila je 1952. godine neznatno viša nego SR Nemačke (48 odsto), Fran-

<sup>12</sup> Schatz, Klaus—Werner, *Wachstum und Strukturwandel der westdeutschen Wirtschaft im internationalen Verbund*, Kieker Studien 128, Tübingen, 1974, str. 145.

<sup>13</sup> *Isto*, str. 162.

cuske (48 odsto), Italije (43 odsto) i Japana (45 odsto). Samo u Velikoj Britaniji, čiji je primarni sektor u društvenom proizvodnju početkom 50-ih godina bio isto tako veoma nizak, kvota najamnika od 62 odsto prelazila je američku. Ove proporcije su se do 1970. godine malo izmijenile. Kvota najamnika je porasla u SAD na 69 odsto, a u drugim kapitalističkim industrijskim zemljama: u SRN 58 odsto, Francuskoj 55 odsto, Italiji 53 odsto, Japanu 50 odsto i Velikoj Britaniji — 66 odsto.

Visok nivo organskog sastava kapitala i u korist najamnika pomeren odnos profit—najamnine, proizveli su u SAD nisku profitnu stopu, koja je održavala nisku kvotu investicija i time je bila odgovorna za skromne stope rasta. Na kvotu investicija u SAD nisu negativno uticali ispotprosečni uslovi oplodnje kapitala — i natprosečna kvota državnih rashoda smanjivala je fond viška vrednosti raspoloživog za akumulaciju. Kao što je u tabeli 31. pokazano, američka državna kvota bila je na vrhu kapitalističkih industrijskih zemalja pre svega zbog natprosečnih vojnih rashoda. Sa udelom rashoda na naoružanje od 7,5 do 10,8 odsto u bruto domaćem proizvodnju, SAD su proćerdale značajne ekonomske izvore neproduktivno i time ograničavale američke stope rasta.

U toku američke akumulacije kapitala je interesantno da, u poređenju sa drugim zemljama, produktivnost kapitala u 60-im godinama, prema 50-im godinama, nije možda pala, kao u Italiji, Francuskoj, Velikoj Britaniji, SRN i Japanu, već je porasla. Ovu tendenciju označavaju i podaci u tabeli 56, koji pokazuju od 1952. do 1960. godine marginalnu produktivnost kapitala od 26 odsto, nasuprot kvoti od 46 odsto, od 1961. do 1970. godine. Prema podacima Helge Majer, porasla je opterećena bruto investirana imovina po času zaposlenog (kapital-intenzitet) u prerađivačkoj industriji SAD od 1950. do 1960. godine prosečno godišnje za 3,98 odsto, nasuprot još samo za 0,98 odsto od 1960. do 1970. godine. Budući da je produktivnost rada (vrednost neto proizvodnje po zaposlenom na čas) bila od 1950. do 1960. godine sa stopom rasta od 2,17 odsto, ispod stope rasta intenziteta kapitala, a od 1960. do 1970. godine bila je sa 2,9 odsto iznad nje, pala je produktivnost kapitala (merena kao koeficijent vrednosti neto proizvodnje i opterećene bruto uložene imovine); od 1950. do 1960. godine povećala se godišnje 1,74 odsto, dok je od 1960. do 1970. godine porasla na 2,0 odsto.<sup>14</sup>

<sup>14</sup> Majer, Helge, *Die „Technologische Lücke“ zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika*, Tübingen, 1973, str. 224. i 259.

Uzrok ovog tako netipičnog toka akumulacije kapitala u SAD u poređenju sa drugim kapitalističkim industrijskim zemljama je relativno veće učešće tehnologije koja štedi na kapitalu u američkoj industriji. Porast organskog sastava kapitala može biti jako zakačen kada se, uz sve veću primenu mernih regulativnih tehnika u proizvodnom procesu, uz prelaz na potpuno kontinuiranu proizvodnju, uz minijaturiziranje proizvodnih instrumenata, uz veću trajnost proizvodne aparature itd. smanjuje za proizvodnju potreban predujmljeni kapital, ili kada se poveća volumen proizvodnje po predujmljenoj jedinici kapitala.<sup>15</sup> Ova tehnologija koja štedi na kapitalu mogla je naći sve veću primenu u SAD u 60-im godinama. Uslovi oplodnje američkog kapitala su se time prolazno poboljšali, kako se može pročitati iz tabele 56. Od 1952. do 1960. godine rentabilnost kapitala iznosila je skoro 4 odsto, od 1969. do 1970. godine, naprotiv, 13 odsto.<sup>16</sup> Od 1971. do 1975. godine ponovo je pala marginalna produktivnost kapitala u američkoj industriji i dostigla 10 odsto; marginalna produktivnost kapitala kretala se u ovom periodu — 5 odsto.

Ovo, na promenama organskog sastava kapitala zasnovano poboljšanje američke prosečne profitne stope, nije moglo da ukine postojeće odstupanje u oplodnji kapitala između SAD, s jedne strane, i Zapadne Evrope i Japana, s druge strane. Postojeći raspon postao je, zbog ovih pomeranja u američkoj produktivnosti kapitala, samo manji. Ako se uzme u obzir da su u tabeli 56. prećene vrednosti za marginalnu produktivnost kapitala u SAD, tada ispada američka oplodnja kapitala, uprkos jakog porasta, i u 60-im godinama lošija nego japanska, francuska i nemačka oplodnja kapitala, dok je neodređena u odnosu na britansku i nemačku rentabilnost. Ako se posmatra ceo vremenski period od 1952. do 1975. godine, onda u svakom slučaju vredi da je marginalna rentabilnost kapitala bila u SAD znatno manja nego u svim ispitivanim drugim kapitalističkim industrijskim zemljama Zapadne Evrope i Japana.

<sup>15</sup> Zschocke, Helmut, „Kapitalstruktur und verwertung in der BRD-Industrie“, u: *IPW-Forschungshefte*, br. 2, 1974, str. 45. i dalje.

<sup>16</sup> Upor. proračun prosečne rentabilnosti kapitala od 1950. do 1970. godine, u: Armanski G./Schulze, P. W., „Krise der Kapitalakkumulation, staatliche Konjunkturpolitik und Inflation in den USA“, u: Altvater (Brandes) Reiche (Hrsg.) *Handbuch 4, Inflation — Akkumulation—Krise*, t. II, Frankfurt/Main, 1976, str. 30. i dalje. Ovi proračuni su utoliko problematični što je faktor najamnika inflaciono procenjen i operiše podacima formiranja bruto vrednosti, uključujući amortizaciju.

*Razgrađivanje prednosti SAD u sistemu međunarodne trgovine i u međunarodnim odnosima kapitala*

Kao posledica neravnomernog razvitka proizvodnih snaga na štetu SAD a u prilog Zapadne Evrope, a pre svega Japana, u toku 50-ih i 60-ih godina nepregledno su se pomerili odnosi ekonomske moći između ova tri imperijalistička bloka. Tabela 57. pokazuje da je opao udeo SAD u industrijskoj proizvodnji kapitalističkog sveta od 52,6 odsto u 1953. godini, na 40,8 odsto u 1970. godini, dok se povećavao udeo „Šestorice“ EEZ od 15,7 odsto na 19,5 odsto. Japan je poboljšao svoj udeo od 1964. do 1970. godine od 4,4 odsto na 9,0 odsto.

Ovo jako pomerenje u sistemu međunarodnih proizvodnih snaga odrazilo se takođe na odgovarajući položaj kapitalističkih industrijskih zemalja u međunarodnim trgovinskim odnosima. Udeo SAD u izvozu robe kapitalističkog sveta pao je od 21,3 odsto u 1953. godini, na 15,4 odsto u 1970. godini, odgovarajući udeo EEZ se povećao od 19,3 odsto na 32,1 odsto, a udeo u izvozu Japana povećao se od 3,6 odsto u 1960. godini, na 7,0 odsto u 1970. godini.

*Tabela 57<sup>17</sup>*

*Razvitak odnosa moći između SAD, EEZ i Japana u procentima od 1953. do 1970. godine*

Udeo u industrijskoj proizvodnji kapitalističkog sveta:	1953.	1960.	1970.
SAD	52,6	45,7	40,8
Japan	—	4,4	9,0
EEZ (6)	15,7	19,5	19,5
EEZ (6)	15,7	19,5	19,5
SR Nemačka	6,6	8,8	8,6
Francuska	4,5	5,1	5,0
Italija	2,4	3,2	3,5
Velika Britanija	8,9	8,3	6,1
Udeo u izvozu robe kapitalističkog sveta:	1953.	1960.	1970.
SAD	21,3	18,2	15,4
Japan	—	3,6	7,0
EEZ (6)	19,3	26,7	32,1
SR Nemačka	6,0	10,3	12,6
Francuska	5,2	6,1	6,4
Italija	2,1	3,3	4,8
Velika Britanija	9,8	9,1	7,0

<sup>17</sup> Dankert, I. (Ersil, W.) Werner. K.—H., *Politik im West-Europa*, Berlin (Ost.), 1975. str. 157. i dalje i str. 371. i dalje.

Krajem 60-ih godina promene u skali međunarodne radne produktivnosti i time induciranih golemih previranja u međunarodnim odnosima robnog kapitala, izazvale su oštru krizu međunarodnog monetarnog sistema. Bretonvudski monetarni sistem, čiju su osnovu sačinjavali vodeća funkcija dolara kao rezervne valute, čvrsti valutni pariteti i međunarodni kreditni pul u vidu Međunarodnog monetarnog fonda, bio je razbijen neravnomernim razvitkom proizvodnih snaga, koji je uz to bio usmeren protiv SAD kao vodeće zemlje i zemlje rezervne valute. Ispitprosečni razvitak proizvodnih snaga u SAD je sve više potkopavao valutni kurs američkog dolara u 60-im godinama; američka valuta je bila jako precenjena, dok su između ostalih kapitalističkih zemalja osobito bile potcenjene valute SRN i Japana, zbog natprosečnog porasta proizvodnih snaga ili ispitprosečne stope inflacije. Monetarna kriza 1969. godine dostiže svoj vrhunac Smitsonijanskim sporazumom od decembra 1971. godine, koji je izvršio prvu značajniju korekturu pariteta, pre svega između dolara, nemačke marke i jena i postavio temelje prelazu svih važnijih valuta u 1973. godini na fluktuiranje, odnosno blokovsko fluktuiranje. To je pokretačka forma nužnog prilagođavanja valutnih pariteta izmenjenim pozicijama pojedinih kapitalističkih industrijskih zemalja u univerzalnom radu. Slom bretonvudskog sistema i obezvređenje američkog dolara simbolizovali su početak razgradnje apsolutne ekonomske nadmoći koju su SAD osvojile posle drugog svetskog rata.

Američka dominacija, koja je postala relativna u 50-im i 60-im godinama u međunarodnoj hijerarhiji produktivnosti i u međunarodnim odnosima robnog kapitala, bila je sve više načeta posle jakih promena u valutnim kursovima od 1969. godine, u toku 70-ih godina takođe, i promenama u međunarodnim odnosima kapitala. Na osnovu zakonitosti prikazanih u glavi 2,2 dolarska obezvređenja ograničavala su američke stope porasta izvoza kapitala, dok su revalorizacija nemačke marke, odnosno jena veoma oživele severnoamerički i japanski izvoz kapitala.

U analizi ispreplitanja kapitala unutar EEZ već smo ukazali na više stope porasta izvoza kapitala zemalja EEZ u odnosu na izvoz kapitala SAD. Najjasnije se označava prekid tendencija u međunarodnim odnosima kapitala u direktnim investicijama Zapadne Evrope i Japana na samom američkom tržištu. Zbog nadmoćnije pozicije u produktivnosti američkih koncerna moglo je samo malo zapadnoevropskih i japanskih koncerna započeti s proizvodnjom u SAD, dakle, bez zaštite valutnih pariteta kon-

kurisati američkom kapitalu. Posle smanjenja američkih prednosti u produktivnosti i posle dolarskih devalvacija u 70-im godinama, ovo stanje se drastično izmenilo. Sve više zapadno-evropski i japanski koncerni prelaze na otvaranje proizvodnih pogona u SAD. Podaci Krügera i Schlichtinga<sup>18</sup> kvantificiraju ovaj obrt tendencije: od 1962. do 1972. godine rasle su inostrane direktne investicije u SAD godišnje za 600 mil. dolara, u 1973. godini — posle dvostruke devalvacije dolara — porasle su direktne investicije u SAD za 3,2 mld. dolara, dakle petostruko više od proseka 1962—1972. godine. Prema istom izvoru, podaci za SRN su sledeći: od 1960. do 1970. godine porasla su ulaganja u SAD prosečno za oko 200 mil. nemačkih maraka godišnje, u 1970. i 1971. godini za oko 300 miliona nemačkih maraka, ali tada u 1972. i 1973. godini za više od 1 mld. nemačkih maraka godišnje. Komentar Schlichtinga i Krügera: „Ovaj broj pokazuje kako se jako pomerila Amerika u središte interesa nemačkih preduzeća. To vredi najpre i pre svega za one industrije koje su već izvozom svojih proizvoda zauzele položaj na američkom tržištu. Promena pariteta dolara u odnosu na nemačku marku za više od 40 odsto u poslednje četiri godine i interni porast troškova u nepoznatoj veličini, doveli su u pitanje konkurentnu sposobnost nemačkih izvoznih preduzeća na američkom tržištu u mnogim oblastima. Time je za ove firme bilo dodirnuto neposredno pitanje direktnih investicija za odbranu i proširenje položaja na tržištu.”<sup>19</sup>

U periodu od 1962. do 1972. godine rasle su američke investicije u SAD prosečno za 7 odsto godišnje, u 1973. i 1974. godini iznosila je stopa porasta već 23 odsto, a u 1975. godini 19 odsto.<sup>20</sup>

Pošto su pomeranja u odnosima snaga između SAD, EEZ i Japana mogla uslediti u međunarodnim odnosima kapitala tek posle korektura kurseva 1971. godine, ali su pri tom odražavala pomeranja u produktivnosti za celi 60-godišnji period, ovi pokreti izravnavanja u međunarodnom izvozu kapitala produžice se u daljnim 70-im godinama.

Ako, na kraju, pokušamo oceniti razvitak ukupnog odnosa moći tri imperijalistička centra — SAD, EEZ i Japana u bližoj budućnosti, onda se može očekivati kao

<sup>18</sup> Krüger/Schlichting, *Deutsche Niederlassungen in den USA*, Frankfurt/Main i New York, 1975, str. 14. i dalje.

<sup>19</sup> Isto, str. 19.

<sup>20</sup> Krägenau (II), *Internationale. Direktinvestitionen*, Hamburg, 1977, str. 16.

osnovna tendencija izravnanje razvitka akumulacije u ova tri bloka.

O tome govore i podaci da su se smanjile kako rezerve akumulacije Japana prema SAD i Zapadnoj Evropi, tako i rezerve akumulacije Zapadne Evrope prema SAD. Razlike u nivoima organskog sastava kapitala, razlike u sektorskoj strukturi ukupne privrede i odstupanja u odnosima raspodele, nisu danas u lageru kapitalističkih industrijskih zemalja tako ogromne kao što su bile u 50-im i 60-im godinama.

Drugo, pokreti izravnanja u međunarodnim kretanjima kapitala deluju u pravcu izravnavanja stopa rasta. Ako je ubrzani američki izvoz kapitala u 50-im i 60-im godinama ekonomski potkopavao premoćni položaj SAD, jer je dovodio do razvoja proizvodnih snaga u zemljama uvoznicama kapitala i do usporavanja razvitka akumulacije u SAD, danas je obratno: natprosečni izvoz kapitala pojedinih zapadnoevropskih zemalja, naročito SR Nemačke i Japana, smanjivao je tempo akumulacije ovih zemalja, dok se izvoz kapitala SAD odvija ispod proseka.

Treće, EEZ nije u stanju da produbi proces integracije u pravcu privredne i monetarne unije i nema, prema tome, mogućnosti da izazove novu pokretačku snagu za tempo akumulacije u Zapadnoj Evropi i u poređenju sa ubrzanim procesom koncentracije i centralizacije u SAD.

Razmer očekivanih procesa prilagođavanja u razvitku akumulacije kapitala između SAD, EEZ i Japana već ukazuje na stope rasta od početka 70-ih godina. Stope rasta SAD i Velike Britanije jedva da su se razlikovale u ovom periodu; istovremeno su smanjile prednost Italije i Francuske u odnosu na SAD, kao i razlike između japanskih stopa rasta i rasta stopa društvenog proizvoda ostalih kapitalističkih industrijskih zemalja, koje su se znatno suzile.

(Klaus Busch, „Die Entwicklung der Konkurrenz USA—E6—Japan“, *Die Krise den Europäischen Gemeinschaft*, EVA, Frankfurt/M., 1978, str. 200—214)

Preveo Marijan Hubeni



# IZDAVAČKI CENTAR KOMUNIST

biblioteka

## *Marksizam i savremenost*

ANRI LEFEVR, <i>S onu stranu strukturalizma</i>	90 dinara
EDVARD KARDELJ (SPERANS), <i>Razvoj slovenačkog nacionalnog pitanja</i>	60 dinara
FRANK DEPPE / JUTTA VON FREYBERG / CHRISTOF KIEVENHEIM / REGINE MEYER / FRANK WERKMEISTER, <i>Kritika saodlučivanja. Partnerstvo ili klasna borba?</i>	70 dinara
ARGHIRI EMMANUEL, <i>Nejednaka razmjena. Rasprava o antagonizmima u međunarodnim ekonomskim odnosima, I, II</i>	150 dinara
ALFRED SCHMIDT / GIAN ENRICO RUSCONI, <i>Frankfurtska škola</i>	60 dinara
ROMAN ROSDOLSKY, <i>Prilog povijesti nastajanja Marxova „Kapitala”. Nacrt Kapitala iz 1857—1858, I, II</i>	220 dinara
DANIEL CHAUVEY, <i>Samoupravljanje</i>	90 dinara
E. V. ILJENKOV, <i>Dijalektika apstraktnog i konkretnog u Marxovom „Kapitalu”</i>	120 dinara
BORIS MAJER, <i>Strukturalizam</i>	90 dinara
ERNESTO RAGIONIERI, <i>Marksizam i Internacionalna. Studije o historiji marksizma</i>	130 dinara
ALDO ZANARDO, <i>Filozofija i socijalizam</i>	160 dinara
MILADIN KORAC, <i>Socijalistički samoupravni način proizvodnje, I, II, III</i>	260 + 450 + 500 dinara
KARL MARKS, <i>Rezultati neposrednog procesa proizvodnje. Rukopis neobjavljene šeste glave Prve knjige „Kapitala”</i>	110 dinara
ERNST BLOCH, <i>Prirodno pravo i ljudsko dostojanstvo</i>	165 dinara
PAUL MATTICK, <i>Kritički eseji</i>	210 dinara
SAMIR AMIN, <i>Akumulacija kapitala u svjetskim razmjerima. Kritika teorije nerazvijenosti</i>	220 dinara
REINHARD KÜHNEL, <i>Oblici građanske vladavine. Liberalizam — fašizam</i>	120 dinara
NICOS POULANTZAS, <i>Politička vlast i društvene klase</i>	180 dinara
EDVARD KARDELJ, <i>Pravci razvoja političkog sistema socijalističkog samoupravljanja</i>	150 dinara
KRISTOFER KODVEL, <i>Iluzija i stvarnost. Studija o izvorima poezije</i>	215 dinara
MILJKO TODOROVIC, <i>Ka zajednici slobodnih proizvođača</i>	355 dinara
ANTONIO LABRIOLA, <i>Ogledi o historijskom materijalizmu</i>	270 dinara
CESARE LUPORINI, <i>Dijalektika i materijalizam</i>	290 dinara
KIRO HADZI VASILEV, <i>Socijalizam i nacionalni odnosi</i>	490 dinara

8—9/1981

STUDIJE O ZENI I ŽENSKI POKRET

10/1981

VREDNOSTI I CENE

11—12/1981

ZAJEDNIČKO ODLUČIVANJE • UTICAJ TRANSNACIONALNIH PREDUZEĆA NA INFORMISANJE I KOMUNIKACIJE • *Dr Breda Pavlič*, Informaciono-komunikacijska moć kao elemenat transnacionalizacije i novog međunarodnog poretka • *Karl P. Sauvant* i *Bernard Mennis*, Socio-kulturne investicije i međunarodna politička ekonomija

odnosa Sever — Jug: uloga transnacionalnih preduzeća • *Tapio Varis*, Transnacionalne korporacije koje se bave masovnim komunikacijama: pregled njihovih poslova i mogućnosti da se one stave pod kontrolu • *Fernando Reyes Matta*, Evolucija transnacionalnih novinskih agencija tokom istorije • *Juan Somavia*, Transnacionalna struktura sile i međunarodno informisanje • *Armand Mattelari*, Nova ofanziva transnacionalnih kompanija: nova komunikaciona tehnologija • *Herbert I. Schiller*, Transnacionalna korporacija i međunarodni tok informacija: izazov nacionalnom suverenitetu • *Rafael Roncagliolo* i *Noreene Janus*, Ekonomska propaganda, zavisnost i nasovnjiji mediji • *Thomas H. Guback*, Internacionalna filmska industrija • *Allan Ashbolt*, Mas-mediji: struktura, funkcionisanje i kontrola • *Cees J. Hamelink*, Novi međunarodni ekonomski poredak i novi međunarodni informacioni poredak • *Jean-Louis Missika* i *Jean-Philippe Faivret*, Informatika i slobode • *Hans Magnus Enzensberger*, Osnove teorije medija • **POLEMIKA** • *E. P. Thompson*, Otvoreno pismo Leszku Kolakowskiom

1—2/1982

ARTIKULACIJA NAČINA PROIZVODNJE I NERAZVIJENOST • *Miomir Jakšić*, Konceptcija artikulacije načina proizvodnje • *Jurij Bajec*, Nerazvijenost i konceptcija artikulacije načina proizvodnje • *Harold Wolpe*, Artikulacija načina proizvodnje • *Pierre-Philippe Rey*, Proces artikulacije • *Aidan Foster-Carter*, Kontroverzija načina proizvodnje • *Bari Hindess* i *Paul*

*Hirst*, Da li postoji opšta teorija načina proizvodnje? • *Bari Hindess* i *Paul Hirst*, Geneza i teorijska ograničenja „prekapitalističkih načina proizvodnje” • *Jonathan Friedman*, Marksistička teorija i sistemi totalne reprodukcije • *Hamza Alavi*, Indija i kolonijalni način proizvodnje • *Doug McEachern*, Način proizvodnje u Indiji • *John G. Taylor*, Artikulacija različitih načina proizvodnje i njen uticaj na strukturu formacija „trećeg sveta” • *Umberto Melotti*, Socijalizam i birokratski kolektivizam u zemljama u razvoju • **AKTUELNE TEME** • *Ludvik Čarni*, Marksistička načela periodizacije razvoja ljudskog društva • *Walter Süß*, NATO i Varšavski ugovor između „smanjivanja naoružanja” i nadmetanja oko suvereniteta • **PRIKAZI**

3/1982

MARKSIZAM — ESTETIKA — UMJETNOST I • *Kasim Prohić*, Uvod • *Max Raphael*, O teoriji umetnosti dijalektičkog materijalizma • *Christopher Caudwell*, Lepota. Studija iz građanske estetike • *A. I. Burov*, Formalno načelo umetnosti i vulgarizatorski pristupi u estetici • *Henri Arvon*, Marksizam i umetnost • *M. S. Kagan*, Predmet, metoda i ciljevi estetičkog istraživanja • *Adolfo Sánchez Vázquez*, Definicija umetnosti • *Sidney Finkelstein*, Lepota i istina • *Nicolae Tertulian*, Autonomija i heteronomija umjetnosti • *Lee Baxardall*, Književnost i ideologija • *Liu Zaifu*, Estetički kriterijumi književne i umetničke kritike • Biografsko-bibliografske bilješke I • **PRIKAZI**

4/1982

MARKSIZAM — ESTETIKA — UMJETNOST II • *Leo Kofler*, Udarte po Lukácsu — Realizam i subjektivizam. Marcuseova estetička kontrarevolucija • *Louis Althusser*, Pozorište „Piccolo”, Bertolazzi i Brecht. (Beleške o materijalističkom teatru) • *Walter Benjamin*, Eduard Fuchs, sakupljač i istoričar • *Ernst Bloch*, Vajmar kao Schillerov zaokret i vrhunac. (Jena 1955) • *Kostas Axelos*, Svet poezije i umetnosti • *Peter Bürger*, Teorija avangarde i kritička nauka o književnosti • *Stefan Morawski*, Utopija i opšta merila •

*Theodor W. Adorno*, O fetiškom karakteru u muzici i o regresiji slušanja • *György Lukács*, Arhitektura • *David Forgács*, Estetika Galvana Della Volpea • *Robert Sayre*, Lowenthal, Goldmann i sociologija književnosti • Biografsko-bibliografske bilješke II •

5/1982

AKTUELNE RASPRAVE O DRŽAVI • *Rossana Rossanda*, Pitanja R. Rossande Althusseru i njegov odgovor • *Giuseppe Vacca*, Oblik države i oblik vrednosti • *Biagio De Giovanni*, Za marksističku teoriju o prelazu • *Daniilo Zolo*, Problem države u zreom kapitalizmu i kriza sholastičkog marksizma • *Francesco Cavazzuti*, Država i odnosi proizvodnje • *Pier Aldo Rovatti*, Oblici subjektiviteta i oblici moći • *Norberto Bobbio*, Teorija države ili teorija partije • *Cesare Luporini*, Prekidi i kontinuitet u najnovijem Althusserovom delu • *Elmar Altvater* /*Otto Kallscheuer*, Država i društvena reprodukcija kapitalističkih vladajućih odnosa • *Carla Pasquelli*, Politička priroda društvenih konflikata i zahtev za njihovom autonomijom • *Etienne Balibar*, Pitanja „partije izvan države” • *Christine Buci-Glucksmann*, O aktuelnim zadacima marksističke kritike politike • *Mario Telò*, Oblici i protivrečnosti proširene države • *Suzanne de Brunhoff*, Teorija države i teorija moći kod Marxa • *Giacomo Marramao*, Politički sistem, racionalizacija i „društveni mozak” • *Rossana Rossanda*, Kritika politike i „nejednako pravo” • *Elmar Altvater*, Teorija državno-monopolističkog kapitalizma pred novim oblicima kapitalističkog podružljivanja posle drugog svetskog rata • *Elmar Altvater*, Monopol i država u marksističkoj teoriji Druge i Treće internacionale posle prvog svetskog rata •

6—7/1982

AKTUELNI TRENUTAK MARKSIZMA II • *Miloš Nikolić*, Osnovni rezultati razvoja savremenog marksizma • *Elmar Altvater* /*Otto Kallscheuer*, Socijalistička politika i „kriza marksizma” • Kriza marksizma? Intervju Roberta Romanija s Umbertoom Cerronijem • *Norberto Bobbio*, Marksizam i socijalizam • *Cesare Luporini*, Bobbio i kriza

marksizma • *Claudia Mancina*, Debatu o državi. Marksizmi na suocanju • *Giacomo Marramao*, Dialektika forme i nauka o politici • *Fernando Claudin*, Nekoliko razmišljanja povodom krize marksizma • *Alexa Mohl*, „Naučni socijalizam” — Šta je to? • **RASPRAVE** • *Giuliano Procacci*, Diskusija s Althusserom • Marksizam na istorijskoj proveri, Razgovor Franciska Petronea s Aldom Tortorellom • **PRIKAZ** • *Frieder O. Wolf*, Primedbe na André Gorzovu likvidaciju marksizma •

8—9/1982

REVOLUCIJE U CENTRALNOJ AMERICI • *Ljubomir Paligorić*, Sadržaj, smisao i karakter društvenih zbivanja u Centralnoj Americi (1944—1982) • **NIKARAGVA** • *Harald Jung*, Pozadina revolucije u Nikaragvi • *Adolfo Gilly*, Pobeda revolucije u Nikaragvi • *Jaime Wheelock*, Avangarda, narodna hegemonija i nacionalno jedinstvo — tri temelja pobeđe i obnove • *Sergio Ramirez*, Sandinizam, hegemonija i revolucija • *Sandinistički front nacionalnog oslobođenja*, Nikaragva — narodna borba protiv diktature (deklaracija) • *Sergio Mikoyán*, Nikaragva — osobenosti i pouke revolucije • **EL SALVADOR** • *Rafael Guidos Véjar*, Politička kriza u El Salvadoru (1976—1979) • *Ernesto Richter*, Društvene klase, akumulacija i kriza „prenaseljenosti” u El Salvadoru • *Roberto Remo*, El Salvador: za revolucionarnu demokratiju • **GVATEMALA** • *Demokratski front protiv represije*, Politička kriza i borbe naroda u Gvatemali • *Demokratski front protiv represije*, Ekonomske osnove krize u Gvatemali • *Gabrijel Aguilera Peralta*, Teror i nasilje kao oružje protiv ustanika u Gvatemali • *Carlos Sarti Castañeda*, Gvatemalska revolucija 1944—1954. i njeno današnje viđenje • **HONDURAS** • *Jorge Arturo Reina*, Honduras — mirna ili nasilna revolucija? • *Mario Posas*, Honduras na raskršnici • **KOSTARIKA** • *Diego Palma*, Država i socijalna demobilizacija u Kostarici • **PANAMA** • *Guillermo Castro Herrera*, Nacionalizam i nacionalna politika • **DEKOLONIZACIJA KULTURE** • *Leopoldo Zea*, Latinskoamerička filozofija kao filozofija oslobođenja • *Leopoldo Zea*, Kolonizacija i dekolonizacija latinskoameričke kulture •