

Globalizacija. Opasnosti i mogućnosti za politiku rada u Europi

Jürgen Hoffmann, Reiner Hoffmann
Europski sindikalni institut, Bruxelles

UDK 364.331.87(4)

Globalizacija je pojam o kojem se danas raspravlja ne samo u ekonomskoj i političkoj teoriji, već se ona vrlo često spominje u svakodnevnom životu, ali u vrlo različitim kontekstima i značenjima. Razumijevajući globalizaciju kao najvažniji društveni proces suvremenog svijeta, autori raščlanjuju različite aspekte odvijanja globalizacije, tj. njene ambivalentne sastavnice. Ovakva analiza pokazuje da se unutar procesa globalizacije mogu pronaći prostori djelovanja sindikata, kako unutar nacionalnoga tako i unutar europskog konteksta. Sindikati će, vjerojatno, morati uvažiti potrebu redefinicije dosadašnjih standarda rajnskog kapitalizma kako bi, s druge strane, očuvali europske proizvodne pogone te socijalno djelovali na ekonomski održiv način. Osnovni je preduvjet tome koordiniranost nacionalnih sindikalnih politika u Europi.

SINDIKATI U EUROPI – OBIČNE ŽRTVE GLOBALIZACIJE?

“Zamka globalizacije”, “Granice globalizacije”, “U žrvnju globalne konkurencije”, “Politika s obzirom na lociranje proizvodnih pogona”, “Eurosclerosis”: sve su to (prevedeni) naslovi knjiga i članaka, ali i provokativni pojmovi koji se odnose na aktualnu raspravu o restrukturiranju svjetskog tržišta.¹ Oni također ukazuju na navodnu ili stvarnu promjenu situacije u pogledu europskih privreda i društava, promjenu koja ponovo, prividno ili stvarno, podvrgava sadašnju i buduću sindikalnu politiku u svim europskim zemljama neprestanom ucjenjivanju. Bez obzira kako procjenjivali ovu raspravu, jedno je sigurno: u procesima gospodarskih i političkih reformi što se sada provode, sindikati se sami suočavaju s novom ekonomskom strukturom u kojoj se granice između pojedinih djelatnosti – pod čime podrazumijevamo one granice koje se tiču (sindikalne) organizacije – sve više “europiziraju” pod pritiskom jedinstvenog europskog tržišta. One se istodobno i internacionaliziraju, kao posljedica decentralizacijskih strategija poduzeća (“korištenje vanjskih izvora” – *outsourcing*,

“korištenje globalnih izvora” – *global sourcing* itd.). No, činjenica je da sindikati u organizacijskom smislu nisu dovoljno pripremljeni za sve to, bez obzira na napredak postignut u politici na razini Europske konfederacije sindikata (ETUC). Istodobno se sindikati suočavaju s razvojem u kojem opada značenje državnih i granskih povezanosti, a globalne opcije – kao i opcije na razini regija i poduzeća – dobivaju na značenju, dok važnost “klasičnog” oblika društvene zatvorenosti tržišta rada unutar državnice nestaje. Drugim riječima, dok se tržišne granice definirane kapitalom proširuju, različite se sindikalne organizacije suočavaju s opasnom dilemom otvaranja prethodno ustanovljenih poznatih oblika “društvene zatvorenosti”, koji su imali stabilizirajući učinak na organizaciju u okviru tržišta rada na razini države, a to otvaranje čine *prema van* (stremeći Europi), te *prema unutra* (pod pritiskom sve većih razlika unutar i između različitih industrijskih grana). Kao što svi znamo, takvo “društveno otvaranje predstavlja za svaku organizaciju jednu od najtežih odluka, te nešto što se obično javlja samo za vrijeme krize ili kada su isključene sve druge alternative” (Ebbinghaus,

¹ Ovaj se rad zasniva na članku Jürgena Hoffmanna pod nazivom “Gewerkschaften in der Globalisierungsfalle” (“Sindikati u zamci globalizacije”), objavljenom u *Prokli* br. 106 (1/1997.), a bavi se odnosom između njemačkih sindikata i globalizacije.

Zahvaljujemo autorima na odobrenju tiskanja prijevoda njihovog članka, kojeg smo dobili posredovanjem Centra za industrijsku demokraciju SSSH. (Uredništvo).

Visser, 1994.:232, spominjući Brunssona i Olsena).

Iza ovih izazova ne leži samo jedinstveno europsko tržište nego, u sve većoj mjeri, i dominacija međunarodnih financijskih tržišta, koja primoravaju poduzeća da u svojim poslovnim politikama budu vođena kratkoročnim rasuđivanjem i argumentiranjem prema povećanju učinkovitosti a to, pak, definira društvene rasprave i dovodi u pitanje tradicionalne, stečene oblike regulacije. Današnja poslovna kultura u Zapadnoj Europi ne temelji se samo na tradicionalnom "fordističkom" pristupu kao potencijalnom modelu produktivnosti, već i na "rajnskom kapitalizmu", kako ga je nazvao Michel Albert (Albert, 1992.), kao kooperativnom, socijalnom sustavu koji je ustrojen tako da funkcionira na dugi rok. Sindikati se nalaze u čudnoj, za njih zasigurno ponekad i neugodnoj situaciji, u kojoj moraju braniti ovaj oblik kapitalizma (a istodobno su ga obvezni ograničavati i dalje razvijati na socijalnom i ekološkom planu) pred angloameričkom deregulacijom sa ciljem radikalnog oblika tržišno orijentiranog kapitalizma, koji je kratkoročno nazgled uspješniji na svjetskom tržištu. Riječ je o obliku radikalnog, tržišno orijentiranog kapitalizma, koji je sve popularniji kao društvena perspektiva za budućnost zbog raspada "stvarnih oblika prethodno postojećeg socijalizma" i kao posljedica pritiska tržišta rada na Istoku. Osim toga, taj kapitalizam u svom današnjem obliku ostavlja sindikatima vrlo malo manevarskog prostora.

Današnja sindikalna politika nema mnogo načina za borbu protiv ovih globalnih tendencija. Čak i prosindikalne kritičke analize prikazuju političare općenito – a posebice sindikate – kao obične aktere uhvaćene u "žrvanj" globalizacije, odnosno, primarno kao žrtve. "Nemate nikakve šanse, ali svakako je iskoristite!" To je jedan od fatalističkih slogana, a popisane alternative bez aktera nalik su "zviždanju uz vjetar". U političkom je smislu uloga žrtve vrlo rijetko uspijevala poslužiti kao katalizator za akciju; u pravilu je aktere vodila u izolaciju, rezignaciju i fatalizam, ili u nesvjesni revolt. Pitanje je, dakle, je li to doista jedina perspektiva u Europi kada se analizira proces globalizacije.

Međutim, kako bismo mogli odgovoriti na to pitanje moramo ozbiljno pristupiti tezi globalizacije ekonomije, gledati preko senzacio-

nalnih naslova i spektakularnih izoliranih slučajeva koji služe podizanju novinske prodaje. Na analitičkoj razini to podrazumijeva razmatranje ne samo "negativnog scenarija" procesa globalizacije, trenda prema gospodarskoj, socijalnoj i, nadasve, ekološkoj krizi te gubitka političke nezavisnosti kao posljedice narušavanja samostalnosti novčanih tržišta, ma koliko se to činilo realnim (vidi opću poruku Altvatera, Mahnkopfa, 1996.). To, prije svega, podrazumijeva pronalaženje ambivalentnih aspekata u tom procesu, kako bi se utvrdile jasne alternative za poduzimanje akcije. Završni dio ovog rada neće se baviti ovim alternativama za akciju na globalnoj razini, već će pokušati istražiti mogućnosti za sindikalnu politiku unutar nacionalnog i europskog konteksta. Sindikati su, u pravilu, organizacije koje su oduvijek odražavale međunarodni pogled na svijet, ali koje je internacionalizacija kapitala odavno prestigla.

Neobuzdana globalizacija ne donosi sindikatima samo opasnosti koje ih pretvaraju u obične žrtve, već i nove mogućnosti za zastupanje sindikalnih interesa na europskoj ili međunarodnoj razini. Takvo su opažanje, među ostalima, istakli Agnew i Corbridge (1995.: 219), koji pišu da "globalizacija nije samo sinonim za smanjivanje moći. Ona ujedno i stvara neke uvjete za demokratizaciju, decentralizaciju i povećanje moći, kao i za centralizaciju i standardizaciju. Globalizacija otvara isto toliko vrata koliko ih i zatvara". Hoće li te "mogućnosti povezane uz globalizaciju" konačno biti iskorištene, najviše ovisi o: a) mjeri u kojoj će sindikati uspjeti osloboditi državnih ograničenja svoje organizacijske strukture i područja akcije, te ih internacionalizirati i b) mjeri u kojoj će nove mogućnosti i novi organizacijski potencijali biti iskorišteni. Strategija, temeljena na tome, neminovno se mora oprostiti od nekadašnjih "standardnih", isprobanih i potvrđenih obrazaca sindikalnog ponašanja te se ne može samo pozivati na opasnosti što ih predstavlja globalizacija, a koje se očituju u snažnijoj deregulaciji i dezintegraciji oblika socijalne zaštite.

Prije no što rasvijetlimo pitanje mogućih akcija koje bi sindikati mogli poduzeti, trebali bismo se podrobnije pozabaviti istinitošću glavnih klišeja povezanih s raspravom o globalizaciji.

“GLOBALIZACIJA” KAO MIT

U središtu novih gospodarskih i socijalnih izazova koji nam predstoje, nalazi se kliše tzv. *globalizacije* ekonomije, koji se ponekad spominje kao “*zamka globalizacije*”. Međutim, budući da ovaj proces u ekonomiji ne označava samo stvarni trend, već i – u okviru rasprave o pretjerano visokim radnim standardima u Europi – “*eurosklerozi*”, a u takozvanim “*raspravama u proizvodnim pogonima*”, koje se vode u Njemačkoj, služi kao sveprisutni ideološki “*muhomlat*” što ga koriste poslodavci i poslodavcima naklonjene političke stranke kao odgovor na sve zahtjeve radnika za povećanom plaćom ili socijalno-političkim stečenim pravima, moramo ukratko analizirati sve aspekte vida toga klišeja, kako bismo vidjeli u kojoj je mjeri on doista poučan. Za početak ćemo se usredotočiti na one vidove “*globalizacije*” koji se mogu najlakše odbaciti kao mit.

Prvo: termin “*globalizacija*” ne označava novo, povijesno *neobično* povećanje obujma svjetske trgovine na globalnoj razini koje, navodno, već nije bilo primijećeno u raspravi o internacionalizaciji što se vodi unatrag nekoliko desetljeća. Treba priznati da se proteklih godina svjetska trgovina nastavila povećavati i da se taj trend enormno “*ubrzo*”, pokazujući stope rasta koje su u značajnoj mjeri veće od stope svjetske proizvodnje; ali povećanje obujma nije uopće *neobično*, ako se ima na umu da su svjetska trgovina i udjel izvoza u naglom rastu na svjetskom tržištu već prije 1914. godine postigli sličnu razinu. Osim toga, ta se trgovina ne odvija na “*globalnoj*” razini već, gotovo isključivo, *između zemalja OECD-a*, a posljedice su katastrofalne za većinu zemalja Trećeg svijeta, dok je struktura integracije regionalne vanjske trgovine u svjetskoj trgovini izvanredno stabilna još od Prvog svjetskog rata. Globalna je trgovina koncentrirana u Zapadnoj Europi (više od 40%), Aziji (poglavito Japanu i zemljama Jugoistočne Azije – oko 35%), te Sjevernoj Americi (gotovo 20%), (izvor za ove brojke su: Kuechle, 1996.; također Dolata, 1997.:101; Evans, 1997.:3 i dalje). Ostatak je svijeta, posebice Afrika, u biti izuzet iz ovakvih kretanja u trgovini. Ova je nedvojbeno enormno povećana međunarodna trgovina, u stva-

ri, rezultat intenziviranja trgovine između visokorazvijenih zemalja koje pripadaju trijadi, jer su koncentrirane u tri regije: Europi, Sjevernoj Americi i Japanu/Jugoistočnoj Aziji. Kada je riječ o Europi, jedinstveno europsko tržište sveukupno sudjeluje samo s 8% u izvaneuropskom izvozu; a kad je, pak, riječ o Njemačkoj 1989. godine, europskoj zemlji koja trenutno drži drugo mjesto (iza SAD-a) u globalnoj vanjskoj trgovini, više od 75% njenog izvoza bilo je namijenjeno trgovini unutar Europske zajednice, dok su američko tržište (7,3%) i tržišta Jugoistočne Azije (6,3%) premalo zastupljeni (Simons, 1994.:18). Kretanja ovih trgovinskih tokova *ne* korespondiraju s rastom troškova plaća već, umjesto toga, prate logiku međunarodne *industrijske podjele rada*, po kojoj se roba u trgovinskim tokovima i izvozu kontinentalne Europe može opisati kao proizvod “*trostruke formule*” – visoke produktivnosti, visoke kvalitete i visoke plaće. Relativno maleno značenje troškova plaća u ovoj vezi, imajući na umu sve elemente koji se moraju uzeti u obzir, odražava se i u empirijskoj činjenici da samo 1,2% od ukupnog uvoza industrijaliziranih zemalja na Zapadu (OECD) dolazi iz takozvanih zemalja niskih plaća (Altwater, Mahnkopf, 1996.:248)!²

Drugo: slično tomu, povećano *neposredno ulaganje* u inozemstvu što se, također, smatra dokazom pritiska globalizacije, *ne može* se obrazložiti globalizacijom ekonomije, a time ni argumentom cijene rada; naprotiv, ono služi kao pokretač globalizacije. S izuzetkom Japana, u svim značajnijim industrijskim zemljama postoji relativna ravnoteža između neposrednih ulaganja u inozemstvu i stranih ulaganja u zemlji. To vrijedi za 1980. godinu, kao i za 1992. (podaci Pocheta, 1996.:14). Međutim, tijekom devedesetih godina se razina ulaganja dramatično povećala u oba smjera (Pochet, 1996.). U (Zapadnoj) Njemačkoj je visoko neposredno strano ulaganje prije svega izraz velike vrijednosti njemačke marke, a time i ekonomske snage Savezne Republike Njemačke (premda, naravno, ne postoji uvijek linearan odnos između vrijednosti valute i ekonomske snage određene zemlje). Osim toga, njemački primjer pokazuje da je rast globalne trgovine u uskoj vezi s rastom neposrednih ulaganja u

² Za Njemačku su Hübner i Bley mogli empirijski i teorijski dokazati da gotovo ne postoji veza između kretanja u cijeni rada na državnoj razini i međunarodne konkurentne snage privrede dok, vjerojatno, postoji uska veza između tečajnih fluktuacija i konkurentskog položaja zemalja na svjetskom tržištu (Hübner, Bley, 1996.).

inozemstvu: ciljevi koji stoje iza njemačkih stranih ulaganja su, ponajprije, otvaranje i osiguranje tržišta (od 60% do 80%, prema reprezentativnoj anketi koju je proveo IFO 1996. godine; vidi također Kuechle, 1996.), dok je cijena rada, uz niz drugih činilaca, bila motiv u samo 10% slučajeva. Stoga teško da iznenaduje činjenica što oko 80% neposrednih ulaganja njemačkih tvrtki odlazi u zemlje OECD-a, a poglavito u zemlje EU (u skladu s njemačkim naglaskom na izvozu), drugim riječima, u zemlje visoko plaćene radne snage. S druge, pak, strane, na početku devedesetih godina točno 15% neposrednih ulaganja njemačkog kapitala u inozemstvu otišlo je u "zemlje nisko plaćene radne snage" u azijsko-pacifičkoj regiji, dok je samo 3,8% investirano u Srednjoj i Istočnoj Europi (Jungnickel, citiran u Altvater, Mahnkopfu, 1996.:257). To vrijedi i za razvoj globalnih stranih neposrednih ulaganja u cjelini: "Strana neposredna ulaganja su usmjerena na zemlje visokih i srednjih dohodaka. Tijekom osamdesetih godina zemlje OECD-a su bile odgovorne za oko 95% stranih neposrednih ulaganja i primale su 75% ulaganja u svoje zemlje." (Evans, 1997.:2, referirajući UNCTAD, 1996.). Drugi pokazatelj koji negira tvrdnju da je globalizacija stvorena na temelju neposrednih ulaganja, leži u činjenici da se više od jedne trećine globalnih neposrednih ulaganja odnosi na neposredna ulaganja unutar regija, "s natprosječnim rastom unutar Europske zajednice i na području Azije i Pacifika" (Dolata, 1997.:102, na temelju Haertel, Jungnickel i dr., 1996.). Stoga, ako se spomenuta činjenica da su cijeli kontinenti ostali netaknuti svjetskom trgovinom, kao i spomenuta neuravnoteženost ulagačkog ponašanja, ne smatraju kontradikcijama svojstvenim formiranju kapitalističkog svjetskog tržišta (prema Altvateru, Mahnkopfu, 1996.), onda će teško moći kretanja u svjetskoj trgovini i razvoj stranih neposrednih ulaganja, ovdje dokumentirana, poduprijeti tezu o globalizaciji.

Treće: U svjetlu ovdje ocrtanih gospodarskih kretanja se nipošto ne može reći da je cijena rada u Europi pretjerano visoka, kada se promatra u "globalnom" kontekstu; naprotiv, u Europi je došlo do razvoja *jedinične cijene ra-*

da, koja je izrazito *povoljna* za poduzeća, odnosno, veze između ukupnih plaća i radne produktivnosti. Primjerice, sukladno spomenutom istraživanju IFO-a (IFO, 1996.), premda njemačka privreda u usporedbi s britanskom, američkom i japanskom pokazuje povoljan razvoj jedinične cijene rada od 1980. do 1995. godine, u usporedbi na međunarodnoj razini su povoljna kretanja na području jedinične cijene rada, vidljiva i iz obilnog povećanja prihoda od dobiti, djelomice umanjena povećanjem vrijednosti marke (naročito prema Hübnaru, Bleyu, 1996.). Ovaj primjer općenito naglašava funkciju cijene rada u sadašnjim suprotstavljanjima; jer, ako cijena rada ima tako središnju ulogu u javnoj raspravi, to je stoga što ona kao društveno promjenjivi trošak ograničava visinu dobiti u novoj vrijednosti (opsegu neto proizvodnje), a svojim padom djeluje kao pomoć u nuždi ili rezidualni faktor kojim se kompenziraju druge strukturne, granske, ciklusne i tečajno nametnute konkurentne slabosti – na koje ćemo se kasnije vratiti – poglavito ako pritisak tržišta rada predstavlja vanjsku "materijalnu prisilu" koja se može iskoristiti u tu svrhu.³ Drugi argument koji se isto tako koristi u raspravi o globalizaciji i "eurosclerosis", a tiče se pretjerano visokog standarda radne regulative u kontinentalnim europskim zemljama koji, kako se tvrdi, povećava troškove rada i smanjuje konkurentnost, mora se staviti sučelice empirijskoj činjenici da je u neprestano citiranom suprotnom primjeru Velike Britanije jedinična cijena rada tijekom osamdesetih godina, odnosno u doba M. Thatcher – bila viša od one u Njemačkoj i Francuskoj, te da su upravo te zapadnoeuropske zemlje između 1970. i kraja 80-tih godina naglo povećale životni standard (Danska, zemlje Beneluksa, Njemačka i Francuska), i ne samo zabilježile najveće poraste realnih plaća, već i najveću radnu produktivnost, za razliku od Velike Britanije ili SAD-a (Deakin, 1997.). Prema IFO-u (1996.) je do 1995. godine jedinična cijena rada pala (u odnosu na 100 u 1980. godini) u Francuskoj na indeksnu vrijednost of 86,8, u Njemačkoj na 87,8, dok je u Velikoj Britaniji za tačeriizma pala samo na 97,6, u SAD-u samo na 99,2, ali u Japanu na 90,2 (izračun se temelji

³ Činjenica – koja se često citira u ovom kontekstu – da cijena rada u mnogim tvrtkama jedva iznosi 10% ukupnih troškova, obična je glupost. Na kraju krajeva, cijena rada utvrđuje udio rada u vrijednosti neto-proizvodnje te, makroekonomski, u "nacionalnom dohotku", a time ograničava visinu dobiti, kao što objašnjava Marx u svom prikazu raspodjele nove vrijednosti proizvodnje ("varijabilni kapital – nova vrijednost").

na EUROSTAT-u i MMF-u).⁴ Najveća radna produktivnost i najveće stope rasta radne produktivnosti "mogu se pronaći upravo tamo gdje se isplaćuju najviše plaće, uplaćuju najviši doprinosi za socijalno osiguranje i najviši porezi na dohodak, te isplaćuju najskuplje i najizdašnije socijalne naknade. Zemlje poput Švedske i Nizozemske su prve na ljestvici ne samo zbog socijalnih naknada i cijene rada, već i zbog svoje radne produktivnosti" (Krätke, 1996.:15.). Međutim, ovaj argument o pozitivnoj međusobnoj vezi između socijalnih jamstava, visokih radnih standarda i jedinične cijene rada, koji se često koristi u današnjim raspravama o politici plaća i socijalnoj državi, ne mora biti uvjerljiv za pojedine tvrtke – na "mikro-razini". Napokon, one se upravljaju vlastitim interesima i kratkoročnim ciljevima, te za njih individualno ekonomski "racionalno" ponašanje ne mora uopće odgovarati makroekonomskim ili, općenito, društvenim racionalnim rezultatima.

Četvrto: slično tomu se kriza zapošljavanja u Zapadnoj Europi teško može primarno obrazložiti "globalizacijom" svjetske trgovine, u kojoj (kao što je već spomenuto) izvoz Europske unije sudjeluje s tek 8%, ili strategijama decentralizacije koje provode multinacionalna poduzeća. Ako se gubitak radnih mjesta kroz decentralizaciju dovodi u ravnotežu s povećanjem i očuvanjem radnih mjesta pomoću strategija otvaranja i zadržavanja tržišta kroz internacionalizaciju proizvodnje, onda su tu velike zemlje izvoznice Zapadne Europe pri vrhu. Međutim, iste te strategije mogu uzrokovati zatvaranje radnih mjesta u drugim zemljama – klišej "međunarodne solidarnosti". Istraživanje OECD-a o globalizaciji zaključuje kako međunarodna trgovina i neposredno ulaganje imaju tek minorni utjecaj na zaposlenost (OECD, 1996.:10). Ako gledamo samo na aspekt potražnje za radnom snagom, onda je kapitalno intenzivna proizvodnja, kao naličje visoke produktivnosti, odlučujući faktor za krizu zaposlenosti na unutarnjem tržištu, poglavito na području Srednje i Zapadne Europe. Time

se umanjuje učinak otvaranja radnih mjesta kao posljedica relativno (u odnosu na razinu dobiti) smanjenog ulaganja, dok se "čudo na području zaposlenosti" u SAD-u, kao što svi znamo, može pripisati činjenici da su stope rasta radne produktivnosti ispod stopa rasta proizvodnje. To je, pak, bilo moguće samo kao rezultat razvoja sektora osobnih usluga. Drugi su razlozi – koji imaju drugačiju težinu u zemljama članicama EU – uključivali pritisak drugih troškova izvan plaće u radnointenzivnim malim i srednjim poduzećima koja primarno proizvode za jedinstveno tržište (a istodobno su dio cjelokupnog procesa reprodukcije kapitala) te procese racionalizacije, koji su došli do uslužnog sektora korištenjem informacijskih i komunikacijskih tehnologija. Uslužni je sektor trenutno i pod velikim utjecajem politike smanjenja troškova u pojedinim zemljama Europske unije na području javne uprave te u sferi socijalnog i javnog zdravstva, kao rezultat nastojanja da se postigne jedinstvena valuta. Kada je riječ o Njemačkoj, na sve se to nadovezuju dramatične brojke nezaposlenih i golemi troškovi vezani uz ujedinjenje: neto-transferi prema novim pokrajinama trenutno iznose od 150 do 160 milijardi njemačkih maraka godišnje. Zbog položaja *Bundesbanke* u Europi, nametnuta su ograničenja financijskim politikama u drugim zemljama članicama EU, već i u prvoj polovici devedesetih godina, kroz visoke kamatne stope, vezane uz to, što je, zajedno s kriterijima iz Maastrichta, predstavljalo početnu točku za strogu politiku s negativnim utjecajem na zaposlenost. Međutim, drugi razlog za stalnu visoku razinu nezaposlenosti tijekom devedesetih godina, uz smanjenu potražnju, leži u *ponudi* koja se vrlo često i ne spominje u ovoj raspravi; odnosno, u broju osoba koje traže posao na europskom tržištu radne snage, a koji se naglo povećavao od sredine sedamdesetih i tijekom osamdesetih godina. Međutim, to je povezano s globalizacijom samo u toj mjeri što su valovi useljenika tijekom šezdesetih i sedamdesetih godina pridonosili ovoj visokoj razini ponude. Osim toga se uzrok rastuće potražnje za radnim mjestom, pored ulaska "baby

⁴ Situacija postaje izrazito jasna kada se Njemačka (SRNj) usporedi s SAD-om: premda je nominalna vrijednost plaća porasla u obje zemlje za nekih 100% od 1980. do 1994. godine (SAD: +105%, SRNj: +99,3%), realna vrijednost plaća je u istom razdoblju porasla za +11,6% u SAD-u, te za +34,7% u SRNj, dok je jedinična cijena rada u SAD-u porasla za +72% i u SRNj za +42,2%. Razlog za ova različita kretanja leži u različitim stopama rasta radne produktivnosti, koja je porasla za +16,5% u SAD-u, ali za 40,4% u SRNj u spomenutom razdoblju (svi podaci su Kudini, 1996.). Činjenica da ovi podaci podsjećaju na usporedbu između EU i SAD odražava se u usporedbi prosječne *godišnje* stope rasta makroekonomske produktivnosti rada, koja je u razdoblju od 1986. do 1995. iznosila +1,9% u EU (EU-15), a +0,8% u SAD-u (Schubert, 1997.:1).

boom" generacije na tržište rada, nalazi u promijenjenoj stopi zaposlenosti žena (Europska komisija (EC), 1966.:23), a to je rezultat – inače vrlo dobrodošao – procesa modernizacije u društvu. Problem zaposlenosti bio bi uistinu mnogo veći da europske zemlje – u kojima je stopa zaposlenosti tijekom devedesetih godina iznosila nešto više od 60%, uz izuzetak Švedske i Danske, imaju stope zaposlenosti poput onih u Sjedinjenim Američkim Državama (72–75%) (CE 1996.:13 i Esping-Andersen, 1996.: 619).⁵

"GLOBALIZACIJA" KAO STVARNOST

Sažimajući rezultate, izložene u ovome radu na četiri razine argumentacije, moglo bi se zaključiti ne samo da je cijela "rasprava o globalizaciji" umjetna, već i da, na prvi pogled sasvim pogodno za sindikalnu politiku – plaće ne igraju neku zapaženiju ulogu u procesu internacionalizacije privrede. Ovdje je već spomenuto kako to nije kompletna priča. Na temelju spomenutih argumenata su cijela "globalizacija" i "rasprava o globalizaciji" prezentirane kao "fantom" ili kao čista poslovna ideologija kojom se želi ograničiti sindikalna politika na području plaća, a na toj se osnovi tvrdi kako se ništa nije promijenilo, osim što je sada "realni socijalizam koji je, navodno, postojao u prošlosti" nestao kao "alternativni sustav" (no, je li on to doista i bio?) te da sada poslovni svijet može krenuti u ofenzivu. Kako bismo kritizirali ovaj pogodan, ali i problematičan zaključak, moramo se zapitati, što se danas pod globalizacijom uistinu podrazumijeva. Jedan faktor koji je potpuno "nov" u postojećem procesu internacionalizacije, a istodobno opravdava kliše "globalizacije", jest spomenuta internacionalizacija novca i financijskog kapitala, oslobađanje (otpuštanje, "izlaženje iz okvira") novca kao novca (a ne kao sredstva za razmjenu, cirkuliranje ili plaćanje; Altwater, Mahnkopf, 1996.:129 i dalje) te prijelaz na takozvani "kasinokapitalizam". Riječ je o obliku kapitalizma u kojem stvarna proizvodnja ima očito sve manje značajnu ulogu, ali u kojem, zbog (da upotrijebimo marksističku terminologiju) toga što se novčani kapital u prometu potroši s proizvodnim i robnim kapitalom, ostaje međuovi-

snost između sfere novčanog kapitala i proizvodnje te u tom pogledu procesi, vezani uz globalizaciju novca u kontekstu "vraćanja u okvir", uključuju i proizvodnju na regionalnoj i državnoj razini. Dodatno tome, sadašnji procesi internacionalizacije novčanog kapitala i mogućnosti stvaranja fleksibilnije proizvodnje na međunarodnom planu dobivaju strahovitu potporu razvojem novih informacijskih i komunikacijskih tehnologija. Slijedi nekoliko napomena s tim u svezi:

Prvo: zbog formiranja tržišta eurodolara nakon američkog zaduživanja zbog vijetnamskog rata, zbog propasti globalnog valutnog sustava iz Bretton Woods-a, zbog fleksibilnosti tečajeva, zbog globalne dužničke krize tijekom osamdesetih godina te zbog razvoja *off-shore* bankovnih centara, došlo je do akumulacije enormne slobodnolebdeće financijske i špekulativne imovine, a temeljem vladinih zaduživanja. To je, pak, dovelo do pretjerano visokog financijskog prometa (koji se razvio u neku vrstu "izvedenog kapitalizma"). S druge strane je to značilo da su međunarodni prihodi na području financijskih ulaganja i špekulacija mogli postati relativno nezavisnima u odnosu na stope dobiti nacionalne proizvodnje. Politički priželjkivana deregulacija novčanih tržišta dovela je (prema mišljenju Guttmana, 1996.) do visoke elastičnosti kamatnih stopa te razvoja privatno upravljanih transakcijskih sustava – što je, pak, dovelo do relativno visokih prihoda na području financijskih ulaganja, relativno autonomnih u odnosu na proizvodni proces, a time i do razvoja financijskih ulaganja na štetu proizvodnih ulaganja (odnos financijskih transakcija i BDP-a u cijelom je svijetu porastao s 15:1 u 1971. godini na 30:1 u 1980. godini, te na 78:1 u 1990.; opseg novčanog prometa je u 1989. godini bio 20 puta veći od sveukupnog izvoza i uvoza (Heine, Herr, 1996.:207 i dalje); svaki dan trguje se ukupnim bruto-iznosom od 1.400 milijardi dolara, od čega je 85% tzv. "vrući novac" (Guttman, 1996.:183, iste brojke kod Hickela, 1996.). Razvoj financijskih ulaganja je, pak, doveo do porasta rizika u bankarskom sustavu, budući da može doći do akumulacije rizika za individualne subjekte te da špekulacijski prihodi obećavaju natprosječnu dobit što

⁵ Ova teza zahtijeva razjašnjenje, budući da viša stopa zaposlenosti, koja naročito pogodna žene, također dovodi – kako objašnjava Esping-Andersen (1996.) – do "komodifikacije", odnosno do izmještanja kućnog rada ("zaposlenoj ženi potrebna je supruga") što može pozitivno utjecati na zaposlenost, a u SAD-u je praktički dovelo do "rasta zaposlenosti bez povećanja bogatstva". U tom pogledu, veća stopa zaposlenosti, kada ostali faktori ostaju isti, ne mora automatski dovesti do veće nezaposlenosti (o tome vidi, također, Hausserman, Siebel, 1996.).

destimulira ulaganja u stvarnu privredu (Hübner, 1997.). Time postaje vrlo vjerojatno da će u stvarnoj ekonomiji doći do sve veće nestabilnosti globalnih novčanik i robnih tržišta te stopa ulaganja, jer se "izlazne" opcije ulagača umnožavaju. Pad stope ulaganja (neto-ulaganja/BDP) koji se opaža u Europskoj uniji još od sredine sedamdesetih godina, može se u velikoj mjeri pripisati iskorištavanju tih izlaznih opcija. Međutim, vezano uz tezu koja se često izvodi iz naprijed opisane situacije, odnosno, da ulagačko ponašanje određuju međunarodne kamatne stope, valja primijetiti da iskustvo pokazuje kako se ne može jasno razaznati neki značajniji trend u smjeru međunarodno orijentiranog ulagačkog ponašanja, a to pokazuju i analize što su ih proveli Feldstein i Horioka, objavljene 1980. godine, kao i daljne rasprave među analitičarima, koji tvrde da se međunarodno ulagačko ponašanje u industrijskim zemljama još uvijek temelji primarno na stopama nacionalne štednje (vidi kao polazište za raspravu: Feldstein, Horioka, 1980.).⁶

Drugo: Odlučujući čimbenik u novim drastičnim promjenama u poslovnoj kulturi zemalja "rajnskog kapitalizma" u Europi jest taj da sve veći broj poduzeća, umjesto da se koristi zajmovima i kamatama, dolazi do potrebnog kapitala preko burze, a gdje se u poslovnoj politici sve češće sučeljavaju s kratkoročnim interesima i kalkulacijama dioničara. Štoviše, riječ je, prije svega, o međunarodnom, globalnom procesu, što se odražava u činjenici da je udio BDP ostvaren korištenjem dionica i zajmova putem prekogranične trgovine porastao s 5,1% u 1975. na 169,6% u 1993. godini. Takozvana "konsolidacija procesa dugovanja" (Guttman, 1996.; Heine, Herr, 1996.:208 i dalje), koja ubrzano raste i koja je od 1980. do 1993. dovela do šesterostrukog povećanja broja zajmova, a popraćena je sve većim značenjem investicijskih fondova u ekonomiji, kao i sve intenzivnijom konkurencijom na robnom tržištu zbog deregulacije međunarodnih tržišta, je odgovorna što su se društveni odnosi u poduzećima pretvorili u "pitanje posloводства" te što prevladavaju kratkoročni pristup i promjenjivi troškovi – od kojih su najpromjenjiviji izdaci za plaće. To je u zemljama koje prakticiraju "rajnski kapitalizam" dovelo do – ponekad drasti-

čnih – promjena u korporacijskom poslovanju, koje se sve više okreće interesu dioničara za kratkoročnim dividendama – "*kapitalizam po mjeri dioničara*" – i koje, u skladu s tim, nastoji svesti radnike (što su u razdoblju poslijeratnog prosperiteta podignuti na razinu "su"-radnika) na razinu "proizvodnih troškova", a njih treba minimalizirati do krajnje mjere.

Treće: korištenjem suvremenih informacijskih i komunikacijskih tehnologija, poduzeća općenito, a posebice transnacionalne kompanije, u stanju su prebaciti svoju proizvodnju na novu razinu tzv. "vanjske fleksibilnosti" koja nadilazi državne granice, kao dio strategije pod nazivom "štedljiva proizvodnja" i "novi koncepti proizvodnje". U takvim je okolnostima prekogranična trgovina "*unutar poduzeća*" i "*unutar industrija*" naglo porasla tijekom osamdesetih godina i kasnije, premda se po opsegu tog porasta zapadnoeuropske zemlje (koje su postigle visoku razinu međusobne povezanosti) bitno razlikuju od SAD-a i Japana (relativno niske razine povezanosti) (OECD, 1996., uključujući tablicu 17). Zbog toga transnacionalne kompanije mogu relativno jednostavno aktivirati resurse različite produktivnosti, sposobnosti i cijene rada u različitim zemljama, kroz decentralizaciju i povezanost "*unutar poduzeća*", ali u pravilu ne na globalnoj razini, već koncentrirane u zapadnoeuropskim ili američkim centrima proizvodnje! Na taj se način proizvodnja s područja visoke zaposlenosti i visokih cijena rada može prenijeti u druge zemlje, ili se određeni faktori proizvodnje mogu dobiti iz zemalja ("*korištenje globalnih izvora*") u kojima, s jedne strane postoje potrebne vještine, a s druge strane niske cijene rada (kao primjer možemo citirati sada već poznatog indijskog inženjera koji preko Interneta izrađuje nacrt u svojoj zemlji za poduzeća u Europi). Na ovom su području veze između internacionalizacije privrede i praktičnih mogućnosti što ih nude komunikacijske i informacijske tehnologije, dovele do toga da su se dijelovi tržišta radne snage na međunarodnoj razini otvorili prema vrlo širokom geografskom području te su vrlo uspješno izbjegnute procesi "društvenog zatvaranja" od strane nacionalnih sindikata.

Slijedeći ovakve strategije, poduzeća mogu izbjeći reproduksijske cikluse na nacionalnoj

⁶ Osim toga, neki autori (primjerice, Krátke, 1996.) primjećuju da se u trgovini financijskim ulaganjima i vrijednosnim papirima još uvijek prednost daje nacionalnim bankovnim centrima i burzama. Međutim, ovo opažanje ne opovrgava spomenuti trend koji vodi prema sve većoj nestabilnosti i nezavisnosti, poglavito u špekulacijskom području financijskih tokova.

razini, što može imati velike posljedice na strukturu nacionalne reprodukcije, razvijene u razdoblju poslijeratnog prosperiteta. Međutim, istodobno, valja naglasiti da su takvi procesi "međunarodne fleksibilnosti" još uvijek vezani za regionalne proizvodne centre te da iskustvo dosad nije dokazalo tvrdnju da suvremena poduzeća nemaju "nacionalnosti" (Reich, 1993.), kao što je niz kritičara uspio pokazati (Pochet, 1996.:18 i dalje). Ukratko, "Međunarodne tvrtke i dalje su čvrsto 'ukotvljene u svoje države', pa su i dalje multinacionalne, a ne transnacionalne kompanije" (Hirst, Thompson, 1996., citirano u Evansu, 1997.:2).

Četvrto: zahvaljujući internacionalizaciji novčanog kapitala i međunarodnim investicijskim strategijama "globalnih igrača" (npr. "multinacionalnih kompanija"), zemlje i regionalne skupine zemalja (primjerice EU) sve više postaju konkurenti tom kapitalu, pokušavaju održati svoju valutu što snažnijom kao investicijsku vrijednost, te nastoje smanjiti državni proračun, dodatno štedjeti zbog pritiska visokih kamata na vladino dugovanje. Pojedini država, koje su prethodno ustanovile i regulirale vanjske uvjete na tržištu, sada prijeti opasnost da postanu žrtvom međunarodnih špekulacija i izgube svoju nezavisnost u međunarodnom "kasino kapitalizmu", naročito ako iz ovog konkurentskog pritiska izvuku poguban zaključak kako nema potrebe za međunarodnom regulacijom novih uvjeta konkurencije, već se sve više sagibaju pod tim pritiskom usvajanjem deregulacijske politike i nastojanjem da poboljšaju svoje situacijske (čitaj: troškovne) čimbenike u skladu s ovim uvjetima konkurencije. Paradoksalna je činjenica da je deregulacijska politika pojedine države ili skupine država odlučujući preduvjet za proces globalizacije, koja danas uništava nezavisnost svake politike. Pokušaj nacionalnih vlada da iznađu odgovor na procese globalizacije koje su same pokrenule dovodi, baš kao u slučaju "čarobnjakova učenika", do novog oblika internacionalizacije gospodarske politike, odnosno do internacionalizacije spomenute pogubne trke nacionalnih ekonomskih politika da smanje troškove. Ta trka najčešće završava igrom u kojoj nitko nije pobjednik ni gubitnik, ali svi sudionici na kraju žrtvuju svoje proizvod-

ne resurse (infrastrukturu, sposobnosti, društvenu i političku stabilnost), te se spuštaju na rub ekonomske pustinje praznih ruku i praznih blagajni, ali punih zatvora.

POČETNE TOČKE STRATEGIJE

Naprijed rečeno trebalo bi jasno pokazati da je kliše globalizacije u potpunosti opravdan i ima, ili može imati, vrlo realne i uistinu pogubne posljedice na socijalne i ekonomske odnose u drugim zemljama članicama EU, poglavito ako se globalizacijska igra vodi na politički nekorektan način. Prioritet svake političke aktivnosti moraju biti mogućnosti reguliranja na međunarodnoj razini novčane ekonomije "koja se otela uokvirivanju".

"Uokvirivanje" kao politički cilj

Prije svega, općenito govoreći točno je da iz procesa rastuće nestabilnosti i nesigurnosti neminovno izrastaju političke i ekonomske strategije društvenih subjekata koje obećavaju više sigurnosti u nesigurnosti. Primjerice, povijesno gledajući, procesi koji uključuju "otimanje privrede uokvirivanju", kako to opisuje Polanyi (1957.) u *Velikoj preobrazbi*, te Altvater, Malmkopf (1996.) da bi objasnili proces globalizacije, ne mogu se apsolutno utvrditi; takvi su procesi izlaženja iz okvira povijesno uvijek neminovno vodili do naknadnog uokvirivanja. Primjerice, konkurencijom izgrađeno društvo vlasnika imovine u ranom građanskom društvenom sustavu dovelo je, pak, do uspostave "vladavine prava", koju je u ranoj fazi opisao Thoma Hobbes u svom *Leviathanu* kao proces koji uključuje "uokvirivanje" oslobođenih tržišnih konkurenata. A ovaj se oblik "uokvirivanja" širio u svom opsegu tijekom razvoja građanskog društva, kao rezultat društvenog sukoba i jamčenja onoga što je postignuto u radnom i socijalnom zakonodavstvu. Stoga politički odgovor na podvojene procese globalizacije koje smo ovdje opisali, mora upoznati, poduprijeti i unaprijediti ekonomske i političke strategije subjekata, i to na različitim razinama na kojima je globalizacija aktivna, odnosno u regiji, državi, regionalnom udruženju država, te na međunarodnoj i svjetskoj razini.⁷ Zato se

⁷ Ne možemo odoljeti uporabi termina "regija" s različitim značenjima, te se taj termin odnosi na "regiju" unutar državnih gospodarskih područja, "regiju" u smislu različitih gospodarskih područja u Europi, te "regiju" u smislu globalno priznatih gospodarskih područja (Europa, Sjeverna Amerika, Jugoistočna Azija itd.).

“uokvirivanje” pomoću različitih načina reguliranja međunarodnih opcija djelovanja gospodarskih i političkih subjekata, koji postaju sve više nezavisnima, može smatrati početnom točkom i ujedno političkim ciljem. Početnom točkom za koju se ne može reći da nije problematična, budući da su oblici regionalnog reguliranja na kraju krajeva uvijek ujedno i oblici društvenog zatvaranja, koji imaju (ili barem mogu imati) isključivu narav u odnosu na treću stranu. Kako su pokazala neslaganja u pregovorima Međunarodne trgovinske organizacije, čak i međunarodni ili svjetski oblici reguliranja mogu biti diskriminacijski, ako ne dopuštaju postojanje različitih razina razvoja državnih ekonomija i ako ne sadrže mehanizme materijalne nadoknade. Stoga, procesi “uokvirivanja” moraju biti povezani s konkretnom međunarodnom solidarnošću jer će, u protivnome, dovesti do novih nedostataka ravnoteže. O tome ćemo još govoriti u ovome radu.

Takvo međunarodno “vraćanje uokvirivanja” putem regulacije trenutno je otežano činjenicom da, za razliku od ranoga građanskog razvoja, “država” ne postoji na svjetskom tržištu kao regulacijsko tijelo, niti se nešto poput “svjetske države” neophodno priželjkuje. Odlučujuću ulogu u tom procesu imaju, *prvo*, regionalna udruženja između postojećih država i unutar skupina država ili ekonomskih zajednica (EU, NAFTA, Mercosur), međunarodne organizacije (WTO, MOR/OECD, MMF itd.), te *ad hoc* međunarodna udruženja (Rio, Montreal) koja, međutim, pojedinim državama (“trećim stranama”) uvijek ostavljaju opciju “slobodnog strijelca”.⁸ Istodobno, ovdje spomenute razine trgovine teško su dostupne organizacijama koje su, poput sindikata, još uvijek (i iz dobrog razloga) vezane za nacionalne političke arene i tržišta, često i po cijenu toga da samo uz poteškoće mogu prenijeti interese svojih članova i sadržaje svojih programa na tim apstraktnim razinama.

Sindikati se susreću s izazovima na nacionalnim tržištima radne snage zbog “izlaženja iz

okvira” i globalizacijskih procesa, jer poduzeća, pomoću sve veće fleksibilnosti velikih tvrtki na međunarodnim tržištima radne snage i visoke fleksibilnosti kapitala, sve više iskorištavaju “izlazne” opcije kada su u pitanju nacionalna ulaganja (vidi o tome Hirschman, 1970.) te na taj način mogu zaobilaziti nacionalne regulacijske sustave i sindikalne zahtjeve. Stoga je, u stvarnosti, sve veći pritisak na kompromisnu ravnotežu između rada i kapitala, ugrađenu u politički i gospodarski sustav kontinentalne Europe a, naročito, na institucionalnu strukturu između rada i kapitala te socijalne države, koju karakterizira “rajnski kapitalizam”. Kapital, bez obzira da li kao novac ili u obliku multinacionalnih kompanija koje raspolažu već spomenutim mogućnostima, ne mora više igrati tu “igru”; “*kooperativno discipliniranje kapitala*” (Streeck, 1996.:19) nestaje. Rezultat toga je da se, čak i kroz *prijetnju* premještanja proizvodnje, industrijski odnosi mogu destandardizirati i diferencirati ovisno o tome kakve su mogućnosti premještanja kapitala, a koncept politike plaća temeljen na solidarnosti, regionalni sporazum o plaćama i politika socijalne kohezije mogu se zaobilaziti.

U tom se pogledu moraju izraditi političke početne točke (ne samo sindikati i za sindikate) u kojima će se, s jedne strane, korištenje “izlaznih” opcija od strane poduzeća barem onemogućiti ili usmjeriti u “socijalno prihvatljivom” smjeru i to pružanjem *otpora* (opcija “*javnog izražavanja mišljenja*”) i upućivanjem zahtjeva prema regulacijskim sustavima na razini nacionalnih i europskih subjekata. Drugo, takva politika mora *intervenirati i u procese gospodarskog i socijalnog restrukturiranja*, kako bi se otvorili ili zadržali otvorenima budući putovi djelovanja u smislu “politike socijalne infrastrukture”. Treće, ove mogućnosti djelovanja u smislu “politike socijalne kohezije” moraju biti povezane s *propisima pozitivne diskriminacije* na državnoj i međunarodnoj razini te s *politikom preraspodjele*, ako se želi postići nešto više od socijalne podjele i unutarnje diferencijacije i novog oblika društvenog zatvaranja na nad-

⁸ Iz toga razloga, u početku očita perspektiva internacionalizacije koja, također, olakšava unutrašnju nacionalnu politiku, ne leži u međunarodnoj regulaciji, već u liberalizaciji političke strukture nacionalne države, kao što ističe Wolfgang Streeck: “Suradnja onkraj ‘negativne integracije’ nije... vjerojatna. (...) Iz perspektive nacionalnih država vezanih za međunarodni sustav višerazinskih strategija otvaranja tržišta, liberalizacija njihove privrede je najočitiiji odgovor ekonomskoj internacionalizaciji. U političkom smislu liberalizacija oslobađa državu zadaća – prije svega političkog jamčenja pune zaposlenosti – a ona već duže vrijeme nije u stanju iskoristiti takvu prednost nakon kolapsa poslijeratnog međunarodnog poretka koji je podupirao takvo jamstvo.” (Streeck, 1996.:12, kurziv autora ovog teksta).

nacionalnoj razini.⁹ Stoga u određenom smislu govorimo o političkoj zadaći čije je rješenje jednako "mjeranju kvadrature kruga", a takvo mišljenje o procesu globalizacije dijeli i Ralf Dahrendorf (Dahrendorf, 1996.).

Prije no što prezentiramo ove mogućnosti sindikalne politike (u sljedećem poglavlju), trebali bismo odrediti ekonomske i socijalne početne točke te politike proučavanjem pitanja koje su početne točke najprimjerenije politici u okviru procesa ekonomskog restrukturiranja u Europi.

"Europa kao proizvodni pogon"

Ne postoji jedinstveno gospodarsko područje koje se zove Europska unija, čak i ako je jedinstveno tržište odavno postalo stvarnost, ili će to tek postati. Ekonomski gledano, u EU postoje četiri područja regulacije (koja ćemo odsad zvati "regije"), a koja se mogu potom dalje dijeliti prema različitim nacionalnim ekonomskim strukturama i regulacijskim sustavima: *prvo*: sjevernoeuropska regija (Finska, Švedska, Danska). Njene su ekonomske odlike visoka radna produktivnost u industriji i uspješna "specijalizirana proizvodnja" na svjetskom tržištu, a političke odlike, socijaldemokratski etatički model političke i socijalne države koji se odlikuje velikim državnim sektorom socijalne skrbi, a čiji su industrijski odnosi (u različitim stupnjevima) dio ovog državnog regulacijskog modela. *Drugo*: regija "rajnskog kapitalizma" (Zapadna Njemačka, zemlje Beneluksa, dijelovi Francuske i sjeverna Italija). Odlikuje se visoko produktivnim, izvozno orijentiranim i (nekad) uspješnim fordističkim modelom proizvodnje ("proizvodnja visoke kvalitete, visoke stručnosti i visokih plaća"), čiji se regulacijski sustav, posebice u njemačkoj regiji, odlikuje korporacijskim strukturama udruživanja, funkcionalnim povezivanjem industrijskog i bankovnog kapitala, visokim radnim standardima, te visokim udjelom socijalne države i socijalne sigurnosti u društvenom pro-

izvodu. *Treće*: regija "južnog proširenja" Europske zajednice (Portugal, Španjolska i Grčka, mada ovdje ekonomski pripada i južna Italija), odnosno područja čije su privrede još uvijek pretežito poljoprivredne i imaju regionalno dominantne tradicionalne društvene strukture, a odlikuju se i visoko produktivnim otocima (pojedina poduzeća ili cijela područja koncentrirana oko velikih urbanih centara poput Barcelone), a koji ipak funkcioniraju više kao potpora proizvodnoj jezgri Europe. *Četvrta* je regija Velika Britanija i Irska koje se, naročito Velika Britanija, odlikuje odvajanjem industrijskog i financijskog kapitala te postizanjem "zrele privrede" sirovom silom pomoću radikalne tržišne politike za tačerizma, što je rezultiralo padom radnih standarda, guranjem sindikata i sustava "kolektivnog pregovaranja" u kut te reduciranjem i djelomičnim privatiziranjem sustava socijalne sigurnosti i politike državne infrastrukture (obrazovanje, znanost, javno zdravstvo).

Međutim, problemi u tretiranju zemalja Europske unije kao jedinstvene cjeline ne proizlaze samo iz tih raznolikosti u pogledu ekonomskih preduvjeta i regulacijskih oblika na razini europskih *regija*; oni leže i u činjenici da su razlike između samih *nacionalnih* sustava velike te da se i dalje povećavaju, uvelike i zbog reakcije subjekata na globalizacijske procese (Marginson, Sisson, 1996.:6 i dalje). Sve veći "eklektizam" (Regini) na razini posloводства danas je moguć zahvaljujući činjenici da je "sustave industrijskih propisa sve teže provoditi i usklađivati" (Streeck, 1996.:14). Istodobno se širi jaz između velikih protoka kapitala usmjerenih međunarodnom tržištu te malih i srednjih poduzeća usmjerenih domaćem tržištu. U cilju iznalaženja početnih točaka politike u ovoj složenoj situaciji, u narednom ćemo dijelu – premda se nećemo baviti svim vidovima – ocrtati različite odnose između globalizacijskih procesa i europskih privreda, završavajući naše izlaganje na međunarodnoj razini regulacije.

⁹ Razlika između "politike socijalne infrastrukture" i "politike socijalne kohezije" uzeta je iz spomenutog priloga Streecka (Streeck, 1996.:19); no, za razliku od Streecka, mi ne smatramo da se ove dvije početne točke radničke politike međusobno isključuju same po sebi, bez obzira koliko Streeckovi prigovori bili vrijedni pažnje. Politička zadaća "refleksivne moderne" (Beck) leži upravo u zadaći reguliranja procesa diferencijacije (koju potiču procesi globalizacije) na taj način da se socijalna kohezija očuva unutar diferencijacije i poveže s novim oslobađajućim mogućnostima djelovanja. Koristeći se primjerom njemačke sindikalne politike, dali smo doprinos raspravi s drugim kolegama (Hoffmann i dr., 1990.).

Zemlje "rajnskog kapitalizma" i socijaldemokratski etatizam pod pritiskom globalizacije

Na temelju naprijed rečenoga, posebne će probleme s već opisanim globalizacijskim procesima naročito trpjeti prva i druga vrsta regija Europske unije, što se odlikuju visokim radnim standardima, korporacijskim udruženjima i strukturama koje okupljaju udruženja država, te suradničkim poslovnim kulturama. U pogledu globalizacijskih procesa čini se razumnim podrobnije analizirati posebno one regije koje se odlikuju "trostrukom formulom" "proizvodnje visoke kvalitete, visoke stručnosti i visokih plaća". Osobito se na političkoj razini ministara financija EU-a i OECD-a (Evans, 1997.:9 i dalje) upravo takvi oblici regulacije smatraju odgovornima za "eurosklerozu". Treba ih mijenjati kroz deregulaciju i liberalizaciju, ako se na temelju procesa globalizacije zaključiti kako je potrebno decentralizirati sustave pregovora oko plaća i učiniti ih fleksibilnijima, sniziti i deregulirati minimalne plaće te "stanjiti" državni sektor, učiniti ga fleksibilnijim, ili privatizirati (Evans, 1997.). Kao rezultat pojava povezanih s ekonomskim krizama, ova politička procjena dobiva sve veću potporu u klasičnim zapadnim i sjevernim europskim regijama i granama visoke produktivnosti, budući da je visokokvalitetna proizvodnja, koja se temelji na visokoj produktivnosti kvalificirane radne snage i visokim plaćama, u cijelom svijetu sve izrazitije izložena pritisku proizvoda konkurentnih cijena (sažimajući situaciju u, primjerice, Njemačkoj, Simons, 1994.; Strecek, 1995.). Ovak je razvoj situacije povezan i s kretanjima prema međunarodno standardiziranim produktivnim preduvjetima za proizvodnju, kao posljedica utjecaja suvremenih informacijskih i komunikacijskih tehnologija. U glavnim granama, poput automobilske industrije, naglasak više nije na visokokvalitetnoj konkurenciji temeljenoj na ("nepokretnom") sistemskom znanju, već na konkurentnosti cijena (što je povezano s troškovima). Istodobno, a kao rezultat globalizacije, slabi, ili je čak ugrožen, funkcionalni i produktivni odnos između djelatnosti, kao i između velikih, visokoproduktivnih, tržišno orijentiranih kompanija i malih i srednjih poduzeća koja proizvode za domaće tržište, a ponekad rade i za ove velike kompanije. To, stoga, što se kompanije okrenute svjetskom tržištu u današnje vrijeme mogu opskrbljivati

sirovinama i nabavljati specifične usluge na međunarodnoj razini na temelju strategija "korištenja vanjskih izvora" i "korištenja globalnih izvora", uz relativnu prednost u vidu smanjenih troškova te na taj način izbjeći mehanizme preraspodjele na domaćem tržištu (preko plaća i cijena). Zbog toga su različita tijela nacionalnog zakonodavstva (osobito u Njemačkoj) sve izloženija pritiscima, jer one kompanije i djelatnosti koje su prije (posredno) imale koristi od uspjeha velikih poduzeća na svjetskim tržištima, često imaju radno intenzivnu proizvodnju uz visoko plaćenu radnu snagu pa time i nose glavni teret troškova koji prate plaću (a kojima se financiraju sustavi socijalne sigurnosti). Istodobno se u njemačkom sustavu upravo ta poduzeća najintenzivnije bave osposobljavanjem kvalificiranih radnika. Spomenutu podjelu između velikih kompanija i malih ili srednjih poduzeća sustavno promiče ekonomska politika koja ne podupire produktivne, često regionalno ukorijenjene veze, već se temelji na uspjehu velikih tvrtki povezanom s produktivnošću.

U vezi bi s tim, inovativna regionalna i strukturalna politika predstavljala pametan početni korak jedne strategije koja ne želi očuvati stare strukture, već sustavno promiče nove, posttejljorističke ekonomske strukture i nepokretne faktore proizvodnje, strategije koja povećava sposobnosti regija da se međusobno povezuju i time postaju ekonomski privlačnije te koja spaja novu atraktivnost s novim socijalnim i ekološkim propisima ("propisi fleksibilnosti"). Promicanje "posttejljorističkih" poduzeća i regija moglo bi biti jedna od početnih točaka, ali ujedno i politički cilj (prijedlog koji podrobnije obrađujemo u daljnjem tekstu). To bi trebalo biti popraćeno hitnom zadaćom, koja bi morala spojiti ekonomsku, socijalnu i ekološku odgovornost, a riječ je o političkoj reformi i promicanju osnovnoga istraživačkoga, znanstvenoga i obrazovnog znanja, kao i prijenosa tog znanja.

Osim toga, sustavi za prikupljanje doprinosa za socijalnu sigurnost, u zemljama gdje se financiraju kroz sustave osiguranja temeljene na prihodima od plaća, glavno su opterećenje "faktoru cijene" rada, s tim da se cijena rada povećava usporedo s potrebom za financiranje rastućih socijalnih problema. No upravo se taj faktor smanjuje proporcionalno povećanju potrebe za kapitalom u proizvodnji. Iz gospodarskih razloga, odnosno, ne samo iz socijalno-

političkih razloga sprječavanja diskriminacije nad onima koji nemaju ili nisu imali mogućnosti pronaći unosan posao, postoji hitna potreba za reformom porezne osnovice i za srednjoročnim prelaskom na porezno financirani sustav socijalne sigurnosti.

Strategije na razini regija i poduzeća u procesu globalizacije

Prevladavajuća politika većine nacionalnih vlada u Europskoj uniji jest ona koja smanjuje plaća, troškova vezanih uz plaću i poreza na dobit te deregulaciju industrijskih odnosa, smatra najprikladnijim načinom postizanja većeg rasta, veće zaposlenosti i uravnoteženih državnih financija. No takva politika, koja vodi do međunarodne utrke u smanjenju troškova, ne samo da ugrožava budućnost vlastite proizvodne osnove drastičnim smanjenjem izdataka za materijalnu infrastrukturu i za obrazovanje/osposobljavanje te reduciranjem socijalne sigurnosti pojedinaca, već ugrožava i "socijalnu koheziju". Paradoksalno je da je ta ista politika sve ugroženija zbog politički provedene ekspanzije "izlaznih" opcija poduzeća. Očito je da takva politika kreće od pretpostavke da je kapital, kojem se udvara – a kapitalu se mora udvarati – u potpunosti likvidan i "plah kao srna".¹⁰

Suprotno tome, vjerujemo kako mogućnosti da kapital izbjegne državna i socijalna ograničenja pomoću financijskih ulaganja i nisu tako neograničene kao što se pretpostavlja u ovom scenariju. Prije svega, prihodi financijskog sektora ovise, dakako, o stvarnoj proizvodnji, a time i o troškovima rada u kapitalističkom proizvodnom procesu, premda se ova povezanost sudionicima, uključujući i radnike, iskazuje samo kroz novčane krize, burzovne krize i druge lomove (a time ugrožava one koji dolaze do viška proizvodnje zahvaljujući opreznom poslovanju jednako kao i "financijske špekulante" i "svjetske igrače"). Osim toga, proizvodni kapital se ne može tek tako pretvoriti u financijska ulaganja; on je vezan za "lokaciju" kao "fiksni kapital". Primjerice, neki njemački poslodavci, koji se trenutno boje za socijalni konsenzus s obzirom na štrajkove i njihovu visoku cijenu, očito visoko cijene "nje-

mačku lokaciju" (i Europu) s njenom visokom produktivnošću te će, ako znaju kalkulirati, zahtijevati reforme radi smanjenja troškova i programe restrukturiranja (i na području socijalne sigurnosti), čija bi politička uputnost bila upitna. Međutim, oni neće riskirati da unište ovu visoko produktivnu i profitabilnu situaciju izazivanjem sveobuhvatnog socijalnog sukoba.

Barem će za dogleđno vrijeme visoka produktivnost regionalnih središta u zemljama koje provode "rajnski kapitalizam" sprječavati svaku vrstu "korištenja globalnih izvora", što je prikazano u primjeru stručnog indijskog inženjera, kako ne bi postao masovnom pojavom i time doveo do masovnih otkaza. U razvijenim kapitalističkim zemljama produktivna vrsta proizvodnje danas podrazumijeva mnogo više od faktora cijene rada u struci; ona podrazumijeva regionalne mreže malih, srednjih i velikih poduzeća, sveučilišne i znanstvene centre, poznavanje visoke proizvodnje zahvaljujući obrazovnom sustavu, razvijenu infrastrukturu, visoki standard regulacije rada i socijalne sigurnosti te, iznad svega (još uvijek), visoku socijalnu i političku stabilnost. Ti se regionalni lokacijski faktori, na kojima se još uvijek temelji visoka produktivnost u zemljama kontinentalne Zapadne Europe, zasigurno mogu proširiti "korištenjem globalnih izvora" o kakvom smo govorili, ali ih on ne može zamijeniti. Proizvodno "uokvirivanja poduzeća" takvih ekonomskih i socijalnih mreža u regiji, što je kao pojava još uvijek prisutno (vidi, posebno, Kappel, 1995.), onemogućava nam da pretpostavimo kako kapital posjeduje neograničenu mobilnost, što se gotovo uvijek dešava u raspravama o globalizaciji. Doista, upravo bi se suprotno moglo zaključiti iz previranja na tržištu i tečajne nestabilnosti koja prati "globalizaciju" i proces "otimanja privrede uokvirivanjem". Tendencije k složenijim proizvodima i kraćim inovativnim ciklusima ukazuju na činjenicu da je "postojanje u okvirima" obećavajućeg kontinuiteta regionalne mreže značajan preduvjet inovativnosti poduzeća (Läpple, 1996.:136), jer takvo "postojanje u okvirima" obećava proizvodni potencijal i sigurnost očekivanja, a samo je na temelju toga moguće "igrati igru" u uvjetima globalizirane konkurencije (OECD, 1996.:17: "Lokalizacija"): povratak na regionalne potencija-

¹⁰ Ovakvo je viđenje zastupljeno i u Altvater, Mahnkopfu (1993.) te u nekoliko priloga Streecka o Europskoj uniji a, primjerice, u prilogu ovdje citiranom spominje se nekoliko puta (1996.). Nakon toga slijedi povlačenje na državnu razinu kao mjesto s kojeg se može braniti socijalna država, dok se zanemaruju mogućnosti što ih nudi europska razina regulacije.

le postaje preduvjetom uspješnog rješavanja svjetskih izazova (Läpple, 1996.).

Nadalje, trenutno prevladavajuća politika utrke za nižim troškovima ne uspijeva prepoznati središnje probleme u restrukturiranju regionalne politike, ili ne uspijeva pronaći rješenja. Naime, naivnim smanjivanjem troškova se ne može riješiti problem koji se sastoji u tome da se veći dio nekad uspješnog fordističko-tejlorističkog modela proizvodnje u Zapadnoj Europi mora, ako ne želi ostati u zamci tejlorističkih oblika proizvodnje, suočiti s novim tržištima visoko konkurentskih kupaca i istodobno osmisliti nove resurse produktivnosti. Restrukturiranje poduzeća i regija u smjeru fleksibilne i međusobno povezane proizvodnje, fleksibilnije masovne proizvodnje i fleksibilne specijalizacije, zahtijeva aktivnu strukturalnu i stručnu politiku koja će biti visoko orijentirana prema regiji te povećati sposobnost regionalnih struktura da se međusobno povezuju i oznažiti potencijal njihove stručnosti. Napokon: "Te se organizacije sa sloganom 'visoka stručnost – visoko povjerenje' natječu u drugačijem i, svakako, mnogo dobronamjernijem svijetu od svojih tejlorističkih suparnika. Političke implikacije toga su da vlade mogu gurnuti svoje privrede prema većem ekonomskom rastu širenjem tehnologija, inovativnosti, 'dobrih primjera' tehnika poslovanja i razvoja odgovarajućih infrastruktura 'informatičkog društva'. 'Društva koja uče' i poduzeća koja polaze od znanja ključ su uspjeha" (Evans, 1997.:11). Ovdje nije potrebna deregulacija, već ponovna regulacija u smislu nove, inteligentne regulacije koja povezuje interes poduzeća za fleksibilnošću s individualnim potrebama za fleksibilnošću; koja povezuje mogućnosti za većom participacijom i većom ekološkom proizvodnjom sa zaštitom od opasnosti što je nose veća fleksibilnost i veća stručnost, te koja istodobno sprječava tendencije prema socijalnopolitičkoj marginalizaciji. Na taj će način socijalna, ekonomska i ekološka održivost povećati samouvjerenost poduzeća i mogućnost njihova opstanka te će im dugoročno dati veće šanse u procesu globalizacije: "U ovom scenariju deregulacija tržišta radne snage nije središnje pitanje. Poduzećima je mnogo važnija međunarodna funkcionalna fleksibilnost radnika u skladu s organizacijom rada koja se mijenja. Fleksibilnost 'zapošljavanja i otpuštanja radnika' čini se u najboljem scenariju nebitnom, a u

najgorem bi mogla potaknuti put prema konkurentnosti kroz niske plaće i nisku stručnost. Pred zemljama OECD-a stoji izazov, kako pokrenuti njihova društva u cjelini, a ne samo elitu, na "put prema konkurentnosti" kroz visoke plaće i visoku stručnost (Evans, 1997.:11).

No, činjenica da je za pojedine tvrtke ovaj put prema proizvodnji pomoću nisko plaćene i nisko kvalificirane radne snage osobito privlačna alternativa u procesu restrukturiranja, vidi se na primjeru današnje Njemačke: po mišljenju različitih industrijskih sociologa i politologa (Kern, Schumann, Jürgens, vidi Kern, Schumann 1996.:721), osim već spomenute tendencije usvajanja poslovne kulture "po mjeri dioničara", neka su poduzeća, pod pritiskom sve jače međunarodne konkurencije, sklona (u nekim slučajevima) zaustaviti svoje uspješne procese restrukturiranja, koji se provode uz pomoć stručnog rada ("proizvodna inteligencija") s ciljem postizanja fleksibilne proizvodnje, otvorene participaciji, a u korist "neotejlorizma" po kojem nekvalificirana ili polukvalificirana radna snaga gura na marginu moderan proizvodni rad ("proizvodna inteligencija"), u skladu s politikom čiji je prioritet reduciranje cijene rada u kratkom roku kao odgovor na međunarodni konkurentski pritisak. No, rezultat bi takve politike, kako Horst Kern i Michael Schumann (1996.) logično zaključuju, bio da se dugoročna "situacijska prednost" visoko plaćene i visoko kvalificirane radne snage – koja ujedno daje i visokokvalitetnu proizvodnju te je kooperativno i konsenzualno vezana za industrijske odnose – baca u vodu, a s time se mogućnost "održivog" produktivnog razvoja žrtvuje na oltaru kratkoročne učinkovitosti. Tako bi posljedica politike, koju podupiru sindikati i zaposlenička vijeća u cilju sprječavanja ovakve poslovne strategije bila postizanje učinaka društvene modernizacije.

Europa Europske unije kao mogućnost u procesu globalizacije

Razvoj trgovinskih tokova i neposrednih stranih ulaganja pokazuje da se globalizacija ne zbiva u jednom divovskom koraku, već kao proces i u pojedinačnim valovima. U razmatranju globalizacije Europska unija se može smatrati mogućim referentnim modelom budući da, usprkos svim socijalnopolitičkim manama, nije riječ o neoliberalnom području slobodne trgovine. Ne treba zaboraviti da je od samog

početka europska integracija bila, u stvari vođena, ekonomskim interesima i bila iznad svega "gospodarski i tržišni savez" (Bercusson i dr., 1996.). Međutim, istodobno su oduvijek bili prisutni i politički motivi, kao što se vidi iz osnutka Europske zajednice ugljena i čelika.¹¹ Ipak je namjena jedinstvenog tržišta, bila prije svega, povećati konkurentnost europskih poduzeća pod pritiskom svjetske tržišne konkurencije. Posrijedi je bio program poticanja konkurencije, kako bi se izašlo iz "zahrđalih" ekonomskih i tehničko-industrijskih, ali i socijalnih struktura, iz takozvane "euroskleroze" (Wobbe, 1993.:19). "Šok u ponudi", izazvan liberalizacijom, trebao je potaknuti povratak europskih poduzeća među svjetske tehnološke predvodnike (Cecchini, 1988.:104).

Često se pretjerivalo u prikazivanju ekonomskih i socijalnih učinaka jedinstvenog tržišta, premda se može pretpostaviti da je tržište zaslužno za dobar dio od 9 milijuna radnih mjesta koliko ih je otvoreno u Europskoj uniji između 1986. i 1990., ali je veći dio tih radnih mjesta, na žalost, zatvoren u recesiji 1992. i 1993. godine. Slično tomu, ovaj privremeni uspjeh ne može prikriti postojeće strukturalne nedostatke. Europska industrija je u cjelini bila sposobna poboljšati svoj položaj na tržištima sporijeg rasta, ali je pokazala jasni deficit u djelatnostima i tržištima brzog rasta koja pripadaju visokotehnološkoj proizvodnji. Prezentiranjem svoje Bijele knjige (Europska komisija, 1993.), Europska je komisija dala značajni, premda kontradiktorni doprinos "raspravi u proizvodnom pogonu". Došla je do sljedećeg zaključka: "industrija Europske zajednice poboljšala je svoj položaj na tržištima sporog rasta (...), dok su se njeni rezultati pogoršali na tržištima visoke dodane vrijednosti, kao što je uredska automatika, računala, elektronika, optički instrumenti te medicinska i operacijska oprema. U strukturalnom smislu ona, dakle, ne ispunjava zahtjeve tržišta budućnosti" (Komisija, 1993.:65). Iz toga se mogu izvući zaključci: kako bi se povećala sposobnost međusobnog povezivanja suvremenih proizvodnih asocijacija i pripomoglo poboljšanje "sistemske

konkurentnosti", predlaže se izgradnja transeuropske mreže na polju telekomunikacija, transporta i energetske infrastrukture. Stvaranje "informativskih autocesta" na razini cijele Zajednice trebalo bi približiti prostorno odvojene djelatnosti u strateške saveze i unaprijediti sposobnost povezivanja modernih proizvodnih asocijacija, te na taj način sustavno promicati nepokretne proizvodne faktore. Transeuropske transportne mreže i energetske sustavi bi trebali osuvremeniti infrastrukturu Europske unije i, istodobno, izgraditi mostove prema Istočnoj Europi i Sjevernoj Africi. Taj izazov, ali i ekološki potpuno moguć projekt, mogao bi dati konkretni doprinos rješavanju europske krize zaposlenosti. Međutim, pod pritiskom mastrichtskih kriterija, financiranje individualnih projekata (ulagački pothvat od 524 milijardi eua) problem je koji uopće nije riješen.¹²

Suprotno neoliberalnom stajalištu da ekonomski sustav Europe nije konkurentan zbog visokih plaća i naknada za socijalnu skrb, u svojoj Bijeloj knjizi Komisija dolazi do još više zbnjujuće procjene: ona smatra da se u Europskoj uniji provodi strategija niskih plaća, kao i u SAD-u te primjećuje da cijena rada nije nipošto jedini faktor koji određuje međunarodnu konkurentnost te da su nagle fluktuacije u cijeni rada posljedica velikih tečajnih fluktuacija u bilateralnom tečaju eua, dolara i jena. Osim toga, Komisija tvrdi da su razlike u plaćama u novim industrijskim zemljama toliko velike da se teško mogu prevladati smanjenjem plaća ili strategijom niskih plaća, kako bi se postigla neka vrsta konkurentne prednosti (Komisija, 1993.:67). Predlaže i "drugi" put koji odgovara "duhu europskog socijalnog modela". Prema tom bi modelu, rast realnih plaća trebao bi biti jedan posto ispod rasta radne produktivnosti. Vežano uz mastrichtske kriterije a, posebice, uz smanjenje deficita u javnom proračunu, trebalo bi stimulirati privatnu ulagačku aktivnost. Ovakav je put u očiglednoj suprotnosti s neoliberalnom iluzijom da je veća zaposlenost "automatski" rezultat veće privatne dobiti, a čime se zanemaruju činjenice da

¹¹ Različite studije o Europskoj zajednici ugljena i čelika (ECSC) navode kako socijalni partneri imaju formalno i institucionalno zaštićeni utjecaj na ekonomsku, industrijsku i socijalnu politiku industrije ugljena i čelika, što je u velikoj mjeri pridonijelo socijalno prihvatljivom upravljanju krizom (Ured za vezu s Odborom za industriju ugljena i čelika, 1995.).

¹² Godišnji ekonomski izvještaj Komisije spominje pojedinačni napredak u financiranju transeuropskih mreža (TEN), ali potrebne odluke o proširenju financijskih sredstava još nisu donesene, a viškovi iz poljoprivrednog fonda nisu, premda je to Santer tražio, dodijeljeni TEN-ovima već su se vratili u blagajne država članica po odluci ministara financija EU.

profitabilnost ulaganja u cijeloj Europi postojano raste od 1982. godine i ne samo da su plaće jedan posto ispod rasta produktivnosti, nego su (zaposleni) radnici već morali pristati na stupnjevito smanjenje realnih plaća (ETUI, 1996.). No i ovdje se premlato pozornosti davalo činjenici da rast produktivnosti nije samo *dio rješenja ovog problema*, već i *dio samog problema*, jer potiče proces podjele u društvu (rastakanje socijalne kohezije), a prati ga sve veći broj neriješenih ekoloških problema.

S druge, pak, strane, mnogo učinkovitijom se čini preporuka Komisije da se snizi "faktor cijene rada" pomoću smanjenja troškova vezanih uz plaću kroz poreze na dohodak i socijalne doprinose. Takva bi redukcija mogla prekinuti začarani krug u kojem cijena rada raste zajedno s financiranjem sve veće opće nezaposlenosti dok, istodobno, upravo taj faktor cijene rada pada zbog porasta potrebe kapitalno intenzivne proizvodnje. To je povezano čak i s ekološkim mjerama: "Porez na energiju koja stvara CO₂, a predlaže ga Komisija, trebao bi biti, bez obzira na svoje druge opravdanosti, jedna od najprikladnijih mogućnosti kompenzacije kako bi se snizila cijena rada. Ujednačeno oporezivanje kapitalnih prihoda na samom izvoru, kao što je Komisija predložila još 1989. godine, bila bi još jedna mogućnost kompenziranja" (Komisija, 1993.:20).

Buduća ponuda stručne radne snage trebala bi imati veliko značenje za Europu kao proizvodni pogon, kako s obzirom na međunarodnu konkurentnost, tako i s obzirom na modernizaciju tržišta rada, te na mogućnosti samootvarivanja pojedinaca. Bijela knjiga Europske unije upozorava, između ostaloga, kako sustav za zapošljavanje više ne ispunjava uvjete koji su se izmijenili u procesu globalizacije. Povrat i očuvanje konkurentne pozicije i smanjenje nezaposlenosti zahtijevaju stručni profil radnika, prilagođen inovacijama u tehnološkoj organizaciji rada, koji osigurava visoku produktivnost, a time i visoke prihode te može pridonijeti fleksibilnosti poduzeća prema unutra i prema van, što je neophodni preduvjet novih koncepata proizvodnje. "Uvođenje fleksibilnijih i otvorenih sustava za osposobljavanje i razvoj prilagodljivosti pojedinaca sve je neophodniji; i za poslodavce, kako bi im omogućilo da na bolji način iskoriste tehnološke inovacije koje su osmislili ili kupili" (Komisija, 1993.:132).

Izvještaj Europske komisije o zaposlenosti za 1995. godinu procjenjuje dinamiku strukturalnih promjena na tržištima rada na 10%. To znači da se svake godine 10% radnih mjesta zamjenjuje novima koja zahtijevaju viši, ili barem drugačiji profil stručnosti. Naglim uvođenjem novih tehnologija zastarijevaju prijašnje kvalifikacije. Allan Larsson (iz Europske komisije DG V.) vjeruje da će oko 80% tehnologija koje se trenutno koriste, za deset godina biti izbačene iz upotrebe. Međutim, 80% europskih radnika koji će 2007. godine biti na tržištu rada već se danas tamo nalaze (Larsson, 1996., i Komisija, 1993.:132). Stoga je primjereno pozvati na široku "ofenzivu u naprednom osposobljavanju" s kojom su neposredno povezani sindikalni zahtjevi za kvalificiranost radnika. Prema procjeni Europske komisije sveučilišta moraju, između ostalih, imati sve veću ulogu u razvijanju novih mogućnosti za daljnje obrazovanje, a za što im se moraju osigurati odgovarajuća sredstva (Komisija, 1993.:133). Međutim, ovdje se pojavljuje kontradiktornost koja rezultira iz ograničenja maastrichtskih kriterija: umjesto da promiču neophodni razvitak obrazovnih sustava, državni ministri kulture i znanosti podliježu diktatu rezanja troškova od strane svojih ministara financija.

Kontradiktorne su i preporuke Komisije za inovativnu politiku rada. Smanjenje radnog tjedna opisuje se kao "krivi put", budući da posebno narušava unutarnju fleksibilnost, a time i promicanje produktivnosti. Ne može se, međutim, općenito negirati da je posljednjih godina kraće radno vrijeme jasno pridonijelo sigurnosti zaposlenja i otvaranju novih radnih mjesta. Primjerice, u Nizozemskoj se pola od 30% povećanja broja zaposlenih može pripisati kraćem prosječnom radnom vremenu (Komisija, 1993.:140). Na temelju ovog iskustva se preporučuju novi oblici politike radnog vremena koji se sastoje od različitih elemenata, kao što su fleksibilni uvjeti za umirovljenje, modularano radno vrijeme tijekom godine i prošireni modeli djelomičnog radnog vremena (Komisija, 1993.:20). U suprotnosti s neoliberalnom prevladavajućom strujom, Komisija u potpunosti priznaje da inovativni koncepti radnog vremena mogu povećati inovativnu sposobnost poduzeća te da, u kombinaciji s novim oblicima organizacije rada, pridonose povećanoj produktivnosti. Uprkos takvom mišljenju, Komisija još nije predložila odgovarajuće naputke za

politiku inovativnog radnog vremena.¹³ Posebnu pozornost treba pridati prijedlozima za međupovezanost bolje osposobljenosti i radnog vremena: "S obzirom na stalni rast produktivnosti, a u cilju postizanja bolje raspodjele zaposlenosti, potrebno je još više reducirati radno vrijeme i postići ravnotežu između radnog vremena i vremena za osposobljavanje, premda još nije poznato koliko brzo i pod kojim će se uvjetima to i realizirati. Otvaraju se novi putovi za spajanje organizacije radnog vremena s razvojem osposobljavanja" (Komisija, 1993.: 133 i dalje). Ovim se predviđaju sasvim konkretne točke povezivanja za sindikalnu politiku radnog vremena. Činjenica da se danas radno vrijeme mora usvojiti kao tema u kontekstu sveukupnog radnog života nije ništa novo za sindikate (ETUC, 1995.). Doradivanje koncepta o radnom životu s kojim su sustavno povezani različiti elementi, poput osposobljavanja i daljnjeg obrazovanja, rada na nepuno radno vrijeme i nepune mirovine, slobodne godine za stručni rad te porodnog dopusta, moglo bi biti obećavajuća početna točka za preraspodjelu plaćenog rada. Istodobno bi to bio značajan doprinos kompatibilnosti obitelji i posla.

Činjenica da se u uvjetima globalizacije i europskih integracija učinkovita politika zapošljavanja ne može više uspješno provoditi samo na nacionalnoj razini napokon je, mada prekasno, priznata na summitu EU-a u Essenu 1994. godine. Kako bi se dao konkretniji doprinos moderniziranju tržišta radne snage, potrebna je bolja koordiniranost politika tržišta rada i usuglašenost oko prioriteta u politici zapošljavanja (promicanje ulaganja, podizanje intenziteta rasta broja zaposlenih, snižavanje socijalnih troškova rada, aktivne politike tržišta rada, poboljšanje mjera namijenjenih "problematičnim skupinama na tržištu rada"). Prvi uspjesi su doista i postignuti, no ipak se mnoge države, članice EU, pozivaju na prioritete politike zapošljavanja EU i sklonije su dati prednost daljnjoj deregulaciji tržišta rada te slabljenju sustava socijalne sigurnosti (Foden, 1996.). Uprkos svim pozitivnim počecima u smjeru Europske socijalne unije, mora se imati na umu da se do danas europska integracija u biti

odnosila na tržišnu integraciju u kojoj očito prevladavaju ekonomski interesi. Zbog stalnog velikog broja nezaposlenih i daljnjeg rastakanja sustava socijalne sigurnosti, umjesto provođenja neophodne inovacijske reforme, Europskoj uniji prijete velika kriza legitimizacije, a što može dugoročno ugroziti proces političke i socijalne integracije. Ako se Europska unija doista želi afirmirati u svjetskoj konkurenciji kao "referentni model", onda mora iskoristiti mogućnosti što su se pojavile na Međuvladinoj konferenciji kojima je cilj revidirati Ugovor o Europskoj uniji. Između ostaloga, to podrazumijeva i daljnju demokratizaciju institucija EU i snaženje Europskog parlamenta ugrađivanjem temeljnih socijalnih prava u budući europski ustav, kao i aktivne europske politike zapošljavanja u Ugovor (konkretni se prijedlozi nalaze u ETUI, 1996.). Produbljanje integracijskog procesa uz reviziju Ugovora napokon će opremiti EU za povijesno i politički neminovno proširenje na nove demokracije u Središnjoj i Istočnoj Europi (ETUI, 1996.; Bercusson i dr., 1996.); međutim, takva bi revizija Ugovora mogla, prije svega, dati EU imidž ujedinenog subjekta u procesu globalizacije, subjekta koji može intervenirati u ime međunarodne regulacije liberaliziranih svjetskih i novčanikih tržišta, sukladno načelima demokracije i solidarnosti.

Mogućnosti regulacije na međunarodnoj razini

Čak i ako sindikati, za razliku od nacionalnih vlada i Europske unije, rijetko imaju priguodu utjecati na "svjetskoj" razini zbog svoje ograničene mogućnosti sankcioniranja koja se svodi na tržišta rada, oni ipak mogu dati svoj pečat u obliku potpore međunarodno aktivnim organizacijama i u međunarodnim sustavima za pregovaranje. Na kraju krajeva, to i jest krajnja razina reguliranja globalnih financijskih tržišta i trgovinskih tokova, na kojoj se konkretne mogućnosti već pojavljuju. Tako već danas možemo primijetiti, onkraj regionalnih sporazuma (kao što je EU), početke jedne međunarodne regulative koja bi se mogla pri-

¹³ Naputak o radnom vremenu iz 1993. uistinu je pokušaj Komisije da ustanovi minimalne standarde, ali ni na koji način ne odgovara politici inovativnog radnog vremena. S druge pak strane, zanimljiviji su, premda neuspješni, pokušaji Komisije da socijalno regulira sve značajnije atipične oblike radnih odnosa. Odovarajući prijedlozi direktiva stavljeni su na stol još 1982. (!), ali ih dosad Vijeće nije usvojilo zbog uvjeta konsenzusa. Kako bi probila ovu blokadu, Komisija je pozvala europske socijalne partnere da postignu odgovarajuće sporazume o plaćama po pravilima socijalnog protokola (Dürmeier, 1997.).

bližiti spomenutom cilju vraćanja globalnih privreda u političke, socijalne i ekološke okvire a mogla bi se iskoristiti i za zastupanje sindikalnih interesa. Kao posljedica su međunarodni propisi koji reguliraju svjetske tokove trgovine i kapitala u obliku (trenutno vrlo neprikladnih) međunarodnih dogovora (Rio, Montreal) i u Svjetskoj trgovinskoj organizaciji (WTO), OECD-u te MOR-u, a na financijskoj razini u Međunarodnom monetarnom fondu i Svjetskoj banci, premda su ove posljednje dvije organizacije donedavno značajno promicale politiku "liberalizacije". No, ipak u ovim organizacijama postoje institucionalni predujveti za takvu regulaciju. Osobito na razini međunarodnih konferencija o trgovinskim sporazumima, temeljna prava iz radnih odnosa (sloboda udruživanja, pravo na plaću, zabrana prisilnog rada i rada djece, zabrana diskriminacije) i ljudska prava bivaju sve prihvaćenija kao apsolutno bitna za pregovore – s posljedicama: "Osobito je značajna činjenica da je OECD u siječnju 1997. bio spreman ukoriti Republiku Koreju – novu članicu – jer nije ispunila obveze s područja slobode udruživanja i kolektivnog pregovaranja koje je preuzela ulaskom u ovu organizaciju. To se nije desilo u slučaju meksičkog članstva u OECD-u, a bilo bi nezamislivo čak i prije pet godina" (Evans, 1997.:7). Ne stoje samo nacionalne vlade iza toga već, što je bilo osobito evidentno u sporovima oko sporazuma NAFTA-e, i međunarodni igrači u obliku nevladinih organizacija (NGO), koji su na samom početku razvitka i koji su pokrenuli procese uokvirivanja privrede pomoću međunarodno koordiniranih prosvjednih akcija (akcije javnog informiranja, akcije bojkotiranja od strane potrošača, zauzimanja lokacija itd.) (Fuchs, 1996.). Ma koliko bilo iluzorno i opasno očekivati brze rezultate na ovom planu, bilo bi i izrazito problematično prikazati ove početke kao osuđene na propast.

Vode se rasprave o međunarodnim oblicima reguliranja i za "kasino" kapitalizam te postoje šanse da će se to i ostvariti: barem su, u okviru Europske unije, uspostavljene učinkovite zapreke od špekulacija sa zajedničkom valutom EU, bez obzira na neosporne probleme vezane uz način na koji je "euro" uveden bez popratnih mjera socijalne politike (Martin, Schumann, 1996.). Osim toga, mogućnost ucjene od strane pojedinih multinacionalnih poduzeća može se blokirati usklađivanjem susta-

va oporezivanja čiju bi provedbu trebalo zatražiti na međunarodnoj razini (odnosno, "reforma ekološkog poreza") i politikom regulacije. Štoviše, reguliranjem kratkoročnih financijskih transakcija (koje, kao što je već spomenuto, čine 80% ukupnih transakcija) i podizanjem njihove cijene (npr. kroz projekt za "Tobinov porez", vidi Martin, Schumann, 1996. i Altvater, Mahnkopf, 1996.), mogla bi se smanjiti opasnost od međunarodne liberalizacije financijskog kapitala. Osim "Tobinovog poreza" postoji nekoliko prijedloga "kako podmetnuti nogu međunarodnim financijama". Međutim, svi ti prijedlozi, u rasponu od minimalnih zahtjeva postavljenim "vrućem novcu" u nacionalnim bankovnim sustavima, međunarodnih sporazuma o porezima na kapital i međunarodnih oblika reguliranja aktivnosti bankovnih i financijskih centara (pregled se nalazi u Evansu, 1997.:13 i dalje), pate od problema što se pojedine zemlje ponašaju kao "slobodni jahači". Na kraju krajeva, rješenje tog pitanja ovisit će o tome hoće li biti moguće navesti većinu zemalja da sprječe takve opcije "slobodnog jahača" ili postignu međunarodnu suradnju i/ili sankcije. Pitanje je i u kojoj mjeri društveni pokreti i organizacije u tim zemljama što iskorištavaju opciju "slobodnog jahača", mogu stvoriti društveni pritisak na međunarodnoj razini. U tom se pogledu javlja i pitanje postizanja građanskih i društvenih sloboda a to je, ujedno, i pitanje okrenuto sindikatima.

GLOBALIZACIJA EKONOMIJE, EUROPSKA UNIJA I SINDIKALNA POLITIKA U EUROPI

Trenutni štrajkovi u Njemačkoj, Francuskoj i Danskoj pokazuju da sindikati i igrači u poduzećima na regionalnoj razini nisu tek bespomoćne žrtve pritiska globalizacije, kao što sugeriraju "scenariji strave i užasa" vezani uz globalizaciju (koje oni sami često prezentiraju u svojim publikacijama). Primjerice, čini se da je pružanje otpora skraćivanju razdoblja plaćenog bolovanja primoralo vlasnike kapitala i menadžere na "razumijevanje nužnosti", odnosno da se model "rajnskog kapitalizma" ne može tek tako odbaciti bez ozbiljnih financijskih gubitaka u kratkom roku. To bi mogla biti jedna osnovica novog "socijalnog dogovora", koji bi se morao definirati ne samo ekonomski, već bi trebao biti socijalno i ekološki otvoren (vidi o tome Roustang i dr., 1996.) i podupirati

otpor društvenih pokreta prema destruktivnim posljedicama globalizacije. U obrambenim akcijama zaštite socijalnih prava sindikati bi imali i funkciju korištenja sile i pritiska, kako bi ukazali poduzećima na ono što je neophodno učiniti na dugi rok. Međutim, takva politika ofenzivne obrane "rajskog kapitalizma" i zaštite visokih radnih i socijalnih standarda u Europi, a vezano uz politiku skraćivanja radnog vremena, značila bi da se u svjetlu ekonomskih i socijalnih promjena mora preispitati razumnost tih regulacijskih sustava. To ujedno znači da bi se trebala pružiti potpora inovacijama u poduzećima i regijama u već spomenutom restrukturiranju te u smislu socijalne i ekološke organizacijske politike, a da se pritom ne gubi iz vida ono što je ekonomski neophodno. Takva ("na ponudu orijentirana") organizacijska politika mogla bi predstavljati razuman put prema izlasku iz "zamke globalizacije" na regionalnoj razini, ako se inovacije socijalno i ekološki reguliraju unutar europskih veza u najvećoj mogućoj mjeri. To bi zahtijevalo od pojedinih sindikata da pristanu na značajne ustupke u ekološkim zahtjevima, kao i u solidarnosti između grana te međunarodnoj socijalnoj solidarnosti. Međutim, dugoročno bi ta politika mogla očuvati europske proizvodne pogone i tržišta rada unutar ekoloških potreba ("održivi razvoj") i društvenih transformacija s kojima se suočavaju, a time bi – ma koliko to zvučalo paradoksalno – mogla čak djelovati na ekonomski održiv način. No uza sve veću integraciju u europsko jedinstveno tržište, takva politika povezivanja otpora i organizacije pretpostavlja međunarodnu koordiniranost nacionalnih sindikalnih politika.

Činjenica da je sindikalni internacionalizam kasnih šezdesetih i sedamdesetih godina vrlo često bio tek teorijskom vježbom i nije nadilazio poznatu sindikalnu retoriku, uzrokovana je ne samo poznatim tržišnim i organizacijskim ograničenjima u pogledu "međunarodne solidarnosti", već i situacijom u kojoj su države članice, pod tečajnim režimom Bretton Woodsa i uvjetima "kejnzijanskih klasnih kompro-

misa", mogle omogućiti sindikatima relativno snažan politički utjecaj i određena dostignuća na polju socijalne politike. Pritisak globalizacije i prijetnja erozijom nacionalnih sustava industrijskih odnosa stvaraju ne samo otprilike poznate opasnosti (koje smo u općim crtama već obradili), već i potpuno nove mogućnosti za sindikate da prenesu svoje organizacijske strukture i područja djelovanja izvan svojih državnih granica. Riječ je zasigurno o pothvatu visokog rizika ali on, vjerojatno, nema alternativu ako se želi otići korak dalje od već iznesenih deklaracija i naslijeđene "pjesmice", te nametnuti ograničenja kapitalu u internacionaliziranim tržištima i političkim arenama.

Još uvijek izražene regionalne nejednakosti na europskom jedinstvenom tržištu često onemogućuju ostvarivanje strateški usuglašenog ponašanja sindikata. Primjerice, razlike u razinama radne produktivnosti u Njemačkoj i zemljama Beneluksa, s jedne strane, i u agrarnim privredama južne Europe, s druge strane, predstavljaju očite barijere ujednačenoj strategiji sindikalnoga interesnog zastupanja. Tome valja pridodati i značajne razlike u organizacijskim strukturama, stupnju organiziranosti, političko-ideološkim orijentacijama¹⁴ i političkim kulturama nacionalnih sindikata u Europskoj uniji; no to vrijedi i za razlike između nacionalnih poduzeća, udruga poduzeća te odnosa politike rada. Osim toga, svojom ulogom i funkcijom vlada ima odlučujuće značenje s obzirom na radne odnose općenito, a posebice u odnosu na sporazum o politici plaća u okviru makroekonomske regulacije ekonomije (u onoj mjeri u kojoj se to utvrđuje politikom). Primjerice, kada je riječ o sporazumu o politici plaća, za koji vlada mora ustanoviti zakonski okvir (propisi koji utvrđuju proceduru i sadržaj), Mesch (1995.) razlikuje tri varijante koje se prakticiraju u Europi na različite načine: *prvo*, intervencionistička politika plaća s restrikcijama na slobodu plaća (primjerice u Belgiji); *drugo*, ograničene mogućnosti utjecaja na kolektivne ugovore o plaćama kroz neoliberalne strategije (npr. Velika Britanija); te *treće*, ori-

¹⁴ Međutim, treba također primijetiti da je značenje različitih političko-ideoloških orijentacija na europskoj razini znatno opalo. Jedan od pokazatelja je i činjenica da se ETUC razvio u jedinstveni europski sindikat potkraj osamdesetih godina. Nakon pristupanja kršćanskih sindikalnih konfederacija u Belgiji i Nizozemskoj, sredinom sedamdesetih godina, kratko nakon osnutka ETUC-a 1973. godine, pa sve od pristupanja CGTP-IN (Portugal) i CC.OO (Španjolska) od kojih su obje ljevičarske socijalističko-komunističke središnjice, sukobi među sindikatima zbog članstva u političkim strankama ili vjerskim zajednicama su postali uglavnom stvar prošlosti. Sposobnost djelovanja nije nimalo bila oslabljena učlanjivanjem sindikata povezanih s ideologijom. Postoje različita mišljenja samo s obzirom na mogući ulazak CGT-a (Francuska) u ETUC.

jentiranost prema neokorporativističkom poslovodstvu; odnosno, koordinacija ekonomske i socijalne politike s kolektivnim ugovorima o plaćama (izražena u Nizozemskoj i skandinavskim zemljama te, djelomice, u Italiji).

U gotovo se svim zapadnoeuropskim zemljama vladin utjecaj na radne odnose odlikuje, premda u različitoj mjeri, pritiskom poslodavaca za daljnjom *decentralizacijom pregovora oko plaća* (ETUI, 1995.), što je neposredna reakcija na mogućnosti koje se nude poslovanju u procesu globalizacije. Međutim, valja imati na umu razlike koje postoje: "Decentralizacija kolektivnog pregovaranja može se odvijati na nekontrolirani (neorganizirani) ili kontrolirani (organizirani) način: nekontrolirani način podrazumijeva da se decentralizacija odvija kao posljedica urušavanja regulatorne snage više razine. Kontrolirana decentralizacija se zbiva kada regulativa o plaćama na višoj razini delegira neke regulatorne ovlasti na niže razine, no ipak održava određenu kontrolu nad ovom razinom" (Mesch, 1995.:25). Kada je riječ o *promjenama u određenim pregovaračkim razinama* u Zapadnoj Europi, moguća je klasifikacija u pet skupina: (1) zemlje u kojima bi se u biti mogao očuvati *status quo* (Nizozemska, Finska, Španjolska); (2) zemlje u kojima bi se mogla dogoditi nekontrolirana decentralizacija i ukidanje regionalnih kolektivnih ugovora o plaćama; (3) zemlje u kojima su se razvile kontrolirana decentralizacija i posredna koordinacija granskih pregovora (Njemačka, Austrija, Danska i donekle Švedska); (4) zemlje u kojima se pojavljuje nova centralizacija (Norveška); (5) zemlje u kojima se mogu pratiti istodobna centralizacija i decentralizacija (takvi su dvojaki procesi posebno zamjetljivi u Italiji, Francuskoj i Belgiji). Samo ovaj popis pokazuje da nipošto ne možemo govoriti o linearnom kretanju prema nekontroliranoj decentralizaciji, već o tome da je proces globalizacije uistinu izvršio pritisak na sindikalne pregovore oko plaća u regijama i granama te da su pronađeni ili se još traže vrlo različiti i fleksibilni odgovori ne samo zbog trenda ekonomske decentralizacije u procesu globalizacije, već i zbog složenih potreba sindikalnih članova i poduzeća, kao rezultat procesa društvene modernizacije u zemljama članicama EU.

Gotovo jednaki izazovi stoje pred nacionalnim sustavima plaća i pred općim okvirima sindikalnoga interesnog zastupanja u Zapadnoj Europi u uvjetima *društvenoekonomskih strukturalnih promjena* (modernizacija društva, pluralizacija i individualizacija) (Mückenberger i dr., 1995.). Uprkos tome što dijele slične probleme, naziru se tek počeci usklađivanja, odnosno ujedinjavanja nacionalnih radnih odnosa. Nacionalni se radni odnosi izrazito razlikuju jedan od drugoga i na potpuno različite načine pristupaju rješavanju identičnih ili sličnih problema (Mesch, 1995.; Streeck, 1996.). Ova razilaženja u radnim odnosima imaju značajne posljedice na europeizaciju industrijskih odnosa, usmjerenu k budućnosti. U uvjetima stvaranja monetarne unije, sindikalnoj politici vezanoj uz plaće prijeto opasnost dodatnog pritiska. To ne vrijedi samo za javni sektor, koji je već danas pod pritiskom restriktivne proračunske politike. S obzirom na postojanje različitih razina proizvodnje, postignuće *ekonomske i monetarne unije (EMU)* izložit će nacionalna tržišta rada u gotovo svim djelatnostima izraženom pritisku konkurencije ukidanjem tečajnih prilagodbi: "Ako tečajevi više ne budu izjednačavali ekonomske razine različitih zemalja, poput sustava kanalnih ustava, onda će plaće i drugi troškovi rada preuzeti funkciju ustave, a sindikati će preuzeti ulogu čuvara ustave" (Altvater, Mahnkopf, 1993.:246). Claus Noé iznosi sličnu argumentaciju, primjećujući kako će bez institucionalno zaštićene politike plaća i dohodaka doći do stvaranja "jedinstvene Europe novca i kapitala", ali ne i rada i zaposlenosti (Noé, 1996.:42). Nade koje gaje neki poslodavci te konzervativni krugovi u vezi ekonomske i monetarne unije vrlo je jasno izrazio član odbora njemačke središnje banke: "Moć nacionalnih sporazuma o plaćama još će više erodirati" (Noé, 1996.:44).

Europski sindikati nisu daleko od usklađene i koordinirane strategije vezane uz plaće¹⁵ i od koordinacije nacionalnih pregovora, što bi bio neophodan i primjereni odgovor na procese europeizacije i globalizacije. Premda se Europska konfederacija sindikata (ETUC) već prije tri godine zalagala za užu suradnju na ovom području izlaganjem u raspravi o izgledima europskih pregovora oko plaća (ETUC,

¹⁵ Autori praktičnog prijedloga za koordiniranje pregovora oko plaća u EU, u kojem su povezane transkategorijalna razina, zatim razina granskih pregovora i razina euro-poduzeća (s Europskim zaposleničkim vijećima) te se već i koristi praktično iskustvo, jesu Marginson, Sisson, 1996.

1993.), nacionalni sindikati tek sada počinju shvaćati da ne postoji alternativa europeizaciji. Hitnost potrebe za *snažnijom koordinacijom politike plaća* na europskoj razini sasvim je jasna u intervencionističkoj politici plaća belgijske vlade. Nakon neuspjeha nacionalnog pakta o zapošljavanju, vlada je uredbama diktirala da se kretanje plaća mora temeljiti na rastu prosječne plaće u susjednim zemljama – Njemačkoj, Nizozemskoj, Francuskoj i Luksemburgu. To nije bilo ništa drugo nego od vlade nametnuta koordinacija i europeizacija politike plaća. Očito je da postoji golema potreba za poduzimanjem nekih mjera i to još prije stupanja na snagu treće faze EMU-a. Posebno se granskoj razini mora dati odlučujuće značenje; usprkos svim razlikama, grane predstavljaju središnju pregovaračku razinu u državama članicama EU. Europske sindikalne asocijacije intenzivirale su svoju razmjenu iskustava o kretanjima u politici plaća preko konferencija i odbora za politiku plaća, ali konture jedne koordinirane politike plaća još se ne naziru. Primjerice, europski sindikati još nisu ustanovili praksu uzajamnog sudjelovanja u nacionalnim komisijama za plaće ili obveznog usuglašavanja zahtjeva glede kolektivnih ugovora o plaćama.

Nedavne rasprave u Europskoj federaciji metalskih radnika daju neke posebne naznake s tim u vezi. Buduća će se koordinacija politike plaća u metalnoj industriji organizirati na mandatnoj osnovi te realizirati u proceduri od *tri faze*. One uključuju: (1) sudjelovanje članica udruga drugih država članica EU na sastancima komisija za plaće; (2) zajedničku raspravu i pripremu minimalnih standarda politike plaća; i (3) "obvezu preuzimanja odgovornosti" u slučaju neprovođenja zajednički dogovorenih pravila o plaćama. Primjerice, zajednički ciljevi politike plaća mogli bi se dogovoriti na području osiguranja realnih dohodaka i politike radnog vremena. Takva se strategija ne svodi na centralizaciju politike plaća na europskoj razini, u kojoj većina europskih zemalja nema uporište; osim toga, za takav pristup nije potrebna zakonski regulirana europska autonomnost plaća, čak i ako je sindikati opravda-

no zahtijevaju. Ovdje je glavni cilj produktivno povezati različitosti regionalnih i međunarodnih ekonomskih i socijalnih struktura i tradicija radi stvaranja okvirnih regulativa o plaćama, a ne njihovo ujedinjavanje po starom principu postavljanja zahtjeva. Cilj prema kojem bi europska politika plaća trebala težiti nije "ujedinjavanje" ("u smislu hijerarhijske opcije"), već koordiniranje i *reguliranje "različitosti"* (o "opciji mreže" vidi: Ebbinghaus, Visser, 1994.:231). Na europskoj razini bi takav pristup, prije svega, bio u stanju osigurati reguliranje politike plaća u "dirigiranom sustavu(ima) industrijskih odnosa" (Streeck, 1996.:15) što ih stvara proces globalizacije, na kojem bi se onda postupno mogao izgraditi sustav obvezujućih pravila. Međutim, takav sustav ne traži samo sindikate sposobne za akciju i sukob, već i udruge poslodavaca koji mogu isplaćivati plaće. Dakle, hoće li sindikati biti uspješni na europskoj razini ovisit će, uglavnom, o tome koliko će uspješno sindikati, kao i na početku industrijalizacije na lokalnoj i državnoj razini, djelovati kao babice pri porodu europskih udruga poslodavaca (poglavito na granskoj razini).

U budućnosti bi europska zaposlenička vijeća mogla imati pionirsku ulogu u europeizaciji industrijskih odnosa. Nakon što je odgovarajući prijedlog direktive bio 20 godina blokiran u Vijeću ministara, usvajanje direktive o osnutku europskih zaposleničkih vijeća se svakako može smatrati uspjehom europskih sindikata. Prije no što je direktiva usvojena u rujnu 1994. godine, postojalo je samo 40 europskih zaposleničkih vijeća (EWC), temeljenih na dobrovoljnim sporazumima. Potreba za zakonskim okvirom se jasno vidi u značajnom dinamičnom pokretu koji je pokrenula direktiva. Direktiva je iskorištena kao osnovica za više od 400 sporazuma zaključenih između rujna 1994. i rujna 1996. godine. Sveukupno je oko 1300 europskih poduzeća došlo pod primjenu direktive EU. Novo se zakonodavstvo može vidjeti kao pokazatelj da je Europska unija savršeno sposobna za usvajanje mandatnih pravila o stvaranju europskih industrijskih odnosa.¹⁶

¹⁶ Streeck (1996.) dolazi do znatno skeptičnije procjene. Slaže se da direktiva uopće nema značenje državnih zakona o suodlučivanju. Međutim, mora se naglasiti da se još sedamdesetih i osamdesetih godina moglo usvojiti europske standarde koji su imali značajan utjecaj na nacionalne radne odnose. Među ostalim, to se odnosi i na direktivu o jednakoj plaći (1975.) i jednakom postupanju (1976.) te na direktive o masovnim viškovima i premještanju poduzeća (1981.). Na području rada i zdravstvene zaštite je također postignut osobit napredak na temelju jedinstvenog europskog zakona, koji se udaljio od načela konsenzusa za ovo područje, ali je jednim dijelom očito nadmašio nacionalnu razinu zaštite.

Zbog procesa europeizacije (na političkoj razini i na europskom jedinstvenom tržištu), internacionalizacije proizvodnje i "globalizacije" finansijskih tržišta, po prvi put su svi sindikati u EU neposredno suočeni s potrebom razvijanja međunarodnih organizacijskih struktura i međunarodne solidarnosti, kao i s potrebom podržavanja politike uvođenja međunarodnih regulativa (primjerice za novčana tržišta). Dakle, na ovaj ili onaj način, internacionalizam postaje vrlo konkretnim pitanjem i nadilazi puke govore prigodom Praznika rada. Ili, sociološki govoreći: "U raspravi o globalizaciji svijet je počeo razumijevati sam sebe na realan način. Po tom gledištu ne postoji stvarna eksteralizacija posljedica djelovanja, a nakon osvajanja svjetskog prostora značajni se napredak može postići samo intenziviranjem kvalitetne inovativnosti i jednakih mogućnosti" (Wiesenthal, 1996.:52). S obzirom na dodirne točke društvene modernizacije i procesa ekonomske globalizacije, potrebno je razvijati nove oblike regulacije unutar poduzeća, između poduzeća te socijalnopolitičku i međunarodnu regulaciju radi zaštite od socijalno i ekološki katastrofalnih procesa eksteralizacije kako bi se zaštitile i razvile racionalne vještine i proizvodna struktura u Europi. Takva je politika neminovno u suprotnosti s kratkoročnim imperativima učinkovitosti koji prevladavaju u svijetu kapitala i biznisa. Sindikati moraju postati svjesni činjenice da mogu biti sudionicima u takvim procesima eksteralizacije, na tržištima rada i u ekološkim pitanjima. "Inovativnost" bi u tom smislu mogla pripomoći sindikatima da izađu iz "zamke globalizacije". Pitanje ne leži u tome, kako osnažiti "europski proizvodni pogon" na štetu međunarodne socijalne pravde i ekologije, već kako se inovacija može socijalno i ekološki regulirati da bi se na državnoj i međunarodnoj razini postigla socijalna pravda i ekološka održivost na dugi rok.

Za sindikate na granskoj, regionalnoj i međunarodnoj razini to znači da moraju više no ikad prije kompromisom pomiriti suprotstavljene interese koji će se neminovno pojaviti iz ovoga procesa te će ih, zasigurno, još više udaljiti jedan od drugoga zbog različitih pozitivnih i negativnih učinaka globalizacije ("jedinstvo" leži na kraju ovog teškog procesa, ali ono nije očiti preduvjet baziran na "temeljnoj suprotnosti"). Stoga će se morati organizirati koordinacijske mreže i to ne samo "odozgo", s razine

ETUC-a; morat će se razviti i na regionalnoj te međunarodnoj razini kao mreže "odozdo". Tada bi zadaća sindikalne politike bila organizacijska zaštita tih mreža i osiguranje finansijske i komunikacijske pomoći. Ova opcija ne bi zahtijevala jačanje pojedinih sindikata ujedinjavanjem, niti prijenos modela hijerarhijske sindikalne organizacije na razinu EU; umjesto toga, istodobno odvijanje modernizacije, europeizacije i povećana briga za ekologiju zahtijevaju jačanje moći sindikalnog pokreta, onkraj granskog konteksta – u poduzeću, na regionalnoj i međunarodnoj razini, iako granski kontekst, zajedno s odgovarajućim podgranama tržišta rada i njihovim potencijalom sankcioniranja koji se očituje u mogućnosti štrajka, mora i dalje ostati "čvrstim uporištem" sindikata.

Sindikalna politika u Europskoj uniji, onkraj granica državnih i europskih tržišta radne snage, mora sve više preuzimati zadaću zastavljanja socijalnog kolapsa ovog društva, suzbijanja prijetnje gubitka *socijalne kohezije* kroz globalizaciju, politiku regionalne konkurencije i kompjutorizaciju rada. Sindikati moraju ponovno usaditi u društvo pojam *solidarnosti*, koji temeljen na individualizmu prevladava pseudo-isforsirani kolektizam kao nezaobilazni cilj i opći standard. Jer, budućnost sindikalnog uspjeha ovisi o kontinuitetu standarda solidarnosti u europskom društvu. Ipak bi, za novu sindikalnu politiku iskorištavanje mogućnosti društvenih procesa, koji donose promjene, značilo ne samo da otklanjaju opasnosti i da se obraćaju ljudima u njihovoj *bijedi*, već i da primjećuju te podupiru svoje članove u njihovoj *snazi*, da razvijaju i promiču njihove individualne i kolektivne mogućnosti za društvenu emancipaciju. Ako bi podupirali samo otpor prema politici vlade i poslodavaca, koji upravo izbija u glavnim zemljama EU, to bi značilo da su i sami postali zagovornicima kratkoročne politike kojoj su poslovni ljudi diljem Europe toliko predani. Jer, ma koliko neophodne bile te bitke za zaštitu životnog standarda pojedinaца i za ostvarivanje dugoročnih interesa u produktivnom i inovativnom "europskom proizvodnom pogonu", točno je i da će se Europa Europske unije očuvati ne samo kroz promjene (a to moraju biti i društvene i ekološke promjene). Osim toga, dugoročno gledajući, politika sindikata temeljena na solidarnosti, i koja nadilazi parcijalna tržišta rada može se postići samo povezivanjem interesa ekonomski slabi-

jih i ekonomski jačih zemalja, pobjednika i gubitnika u globalizaciji, te povezivanjem interesa vezanih uz plaće s interesima za zaštitu mogućnosti življenja izvan poduzeća i privrede; drugim riječima, s ekološkim interesima. A ova će nastojanja, usmjerena prema društvenoj solidarnosti i ekološkoj obnovi, biti moguća samo ako – ma koliko paradoksalno to zvučalo s obzirom na ekološki razvoj – “Europa kao proizvodni pogon” u svojoj srži ostane *ekonomski* produktivnom.

LITERATURA

- Agnew, J., Corbridge, S. (1995.) *Mastering Space: Hegemony, territory and international political economy*. London.
- Albert, M. (1992.) *Kapitalismus contra Kapitalismus*. Frankfurt/M-New York.
- Altwater, E., Mahnkopf, B. (1996.) *Grenzen der Globalisierung*. Münster.
- Altwater, E., Mahnkopf, B. (1993.) *Gewerkschaften vor der europäischen Herausforderung*. Münster.
- Beck, U. (1996.) Die Subpolitik der Globalisierung, *Gewerkschaftliche Monatshefte* 11-12.
- Bercusson, B., Deakin, S., Koistinen, P., Kravaritov, Y., Mückenberger, U., Supiot, A., Veneziani, B. (1996.) *A Manifesto for Social Europe*. Brussels: European Trade Union Institute.
- Cecchini, P. (1988.) *The European Challenge: The benefits of a Single Market*. Aldershot.
- Commission of the European Communities (1993.) Growth, competitiveness, employment. White Paper, *Bulletin of the European Communities* 6.
- Commission of the European Communities (1996.) *Annual Report 1996*. Brussels.
- Contact Office Inter Trade Union Committee of Miners' and Metalworkers' Free Trade Unions (1994.) Europa hat Zukunft. Der Beitrag der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) für ein soziales, friedliches und demokratisches Europa. Bochum.
- Dahrendorf, R. (1996.) Die Quadratur des Kreises, *Transit: europäische Revue* 12 (Winter 1996.).
- Deakin, S. (1997.) Deregulation in the UK: A Legal and Economic Perspective, paper prepared for the conference “Creating employment in Europe”. Brussels, 16-17 January 1997.
- Dolata, U. (1997.) Das Phantom der Globalisierung, *Blätter für deutsche und internationale Politik* 1.
- Dürmeier, S. (1997.) Atypical work: no subject for European negotiations? u: Gabaglio, E. Hoffmann, R. (1997.) *European Trade Union Yearbook 1996*. Brussels.
- Ebbinghaus, B., Visser, J. (1994.) Barrieren und Wege “grenzenloser Solidarität”: Gewerk Europäische Integration, u: Streeck, W. (ur.), *Staat und Verbände*. PVS-SH Nr. 25, Opladen.
- Esping-Andersen, G. (1996.) Equality or employment? The interaction of wages, welfare and family change, *Transfer* 4.
- European Commission (1996.) Employment in Europe. Brussels-Luxembourg.
- European Trade Union Confederation (ETUC) (1995.) *Employment and solidarity at the heart of Europe*, Brussels.
- European Trade Union Institute (ETUI) (1996.) *Collective bargaining in Western Europe 1994-1995*, Brussels.
- European Trade Union Institute (ETUI) (1996.) *The future of the European Union*. Brussels.
- Evans, J. (1997.) Welfare, security and economic performance – Public Policy overview, Paper prepared for the International Progressive Policy Conference in Brussels 2-5 March 1997.
- Feldstein, M., Horioka, Ch. (1980.) Domestic Saving and International Capital Flows, *Economic Journal*, Vol. 90.
- Foden, D. (1996.) From Essen to Madrid – growth and employment, in Gabaglio, E., Hoffmann, R. (ur.) (1996) *European Trade Union Yearbook 1995*, Brussels.
- Fuchs, P. (1996.) Handelspolitische Maßnahmen und das GATT/WTO-Regime, *Sozialökonomisch Texte* Nr. 54, Hamburg.
- Guttman, R. (1996.) Die Transformation des Finanzkapitals, *PROKLA* 103.
- Härtel, H.-H., Jungnickel, R. et al. (1996.) *Grenzüberschreitende Produktion und Strukturwandel der deutschen Wirtschaft*. Baden-Baden.
- Häußermann, H., Siebel, W. (1995.) *Dienstleistungsgesellschaften*. Frankfurt/M.
- Heine, M., Herr, H.-J. (1996.) Money makes the world go around – Über die Verselbständigung

- der Geldsphäre und andere Mißverständnisse, *PROKLA* 103.
- Hickel, R. (1996.) Internationalisierung der Produktion und Globalisierung der Finanzmärkte – Folgen für Arbeit und Gewerkschaften, *Gewerkschaftliche Monatshefte* No. 11-12.
- Hirschman, A. O. (1970.) *Exit, Voice and Loyalty*. Cambridge/Mass.
- Hoffmann, J., Hoffmann, R., Lange, D., Mückenberger, U. (ur.) (1990.) *Jenseits der Beschlußlage – Gewerkschaft als Zukunftswerkstatt*. Köln.
- Hoffmann, R., Lapeyre, J. (ur.) (1995.) *A time for working – a time for living*. London.
- Hübner, K. (1997.) Globalisierung, Entkoppelung von realer und monetärer Akkumulation und Verselbständigung des monetären Weltmarkts, rukopis (Berlin).
- Hübner, K., Bley, A. (1996.) *Lohnstückkosten und internationale Wettbewerbsfähigkeit*. Marburg.
- Ifo-Institut (1996.) *Ifo – Schnelldienst* 20.
- Jürgens, U., Naschold, F. (1994.) Entwicklungspfade der deutschen Industrie in den neunziger Jahren, *Die Mitbestimmung* 1.
- Kappel, F. (1995.) Kern und Rand in der globalen Ordnung – Globalisierung, Tripolarität, Territorium und Peripherisierung, *Peripherie* 59/60.
- Kern, H., Schumann, M. (1996.) Vorwärts in die Vergangenheit – Zustand der Arbeit, Zukunft der Arbeit, *Gewerkschaftliche Monatshefte* 11-12.
- Küchle, H. (1996.) Deutschlands Position auf dem Weltmarkt, *WSI-Mitteilungen* 5.
- Kuda, R. (1996.) Arbeitsplätze, Produktivität und Einkommen, rukopis, Bonn.
- Läpple, D. (1996.) Ökonomische Perspektiven der Städte, *Die alte Stadt* 2.
- Larsson, A. (1996.) Social Policy: Past, Present and Future, *Transfer* 4.
- Marginson, P., Sisson, K. (1996.) *European collective bargaining: A virtual prospect?* Discussion and Working Paper 96.09.1 (E) ETUI Brussels.
- Martin, H.-P., Schumann, H. (1996.) *Die Globalisierungsfälle*. Hamburg: Reinbek b.
- Mesch, M. (1995.) *Sozialpartnerschaft und Arbeitsbeziehungen in Europa*. Wien.
- Noé, C. (1996.) The Maastricht process is marginalising the unions and employers, in ETUI (1996.).
- OECD (1996.) *Globalisation of Industry, Overview and Sector Reports*. Paris.
- Pochet, Ph. (1996.) *Mondialisation: Quelles Réponses communautaires?* Working Paper No. 15, Observatoire social européen. Bruxelles.
- Polanyi, K. (1957.) *The great transformation*. Boston.
- Regini, M. (ed.) (1994.) *The Future of Labour Movements*. London (2nd ed.).
- Reich, R. (1993.) *Die neue Weltwirtschaft*. Frankfurt/M-Berlin.
- Roustang, G., Laville, J.-L., Eme, B., Mothé, D., Perret, B. (1996.) *Vers un nouveau contrat social*. Paris.
- Schubert, L. (1997.) The “European model” for growth and competitiveness, Paper prepared for the conference “Creating employment in Europe”. Brussels 16-17 January 1997.
- Simons, R. (1994.) Neue Konkurrenzen und strategische Ausrichtungen, *Die Mitbestimmung* 1.
- Streeck, W. (1995.) Industrielle Beziehungen in einer internationalisierten Wirtschaft, typed manuscript, Gesprächskreis der Friedrich-Ebert-Stiftung “Arbeit und Soziales” zum Thema “Globalisierung der Wirtschaft”. Bonn, 24. 6. 1996.
- Traxler, F. (1996.) Entwicklungstendenzen in den Arbeitsbeziehungen Westeuropas. Auf dem Weg zur Konvergenz?, u: Mesch, M. (ur.) (1995.).
- Wiesenthal, H. (1996.) Globalisierung – Soziologische und politikwissenschaftliche Koordinaten eines unbekanntenen Terrains. *Berliner Debatte INITIAL* 5/96.
- Wobbe, W. (1993.) Problemlagen von Industrie und Arbeit im europäischen Binnenmarkt zwischen Globalisierung und neuen Produktionskonzepten, u: Grebing, H., Wobbe, W. (eds.) (1993.) *Industrie und Arbeitsstrukturen im europäischen Binnenmarkt*. Köln.

S engleskog prevela Tanja Zagajski

Priredio: Siniša Zrinščak