

presežene z uporabno vrednostjo, ki premaga menjalno vrednost in odpira pot za realizacijo intrinzičnih vrednot. V novi družbi posameznik svobodno namenja sredstva za samorealizacijo, ki je postavljena najvišje in je najvažnejša. Da bi dosegli ta cilj, je potrebno premagati vse vrste dominacije, še posebej temelječo na spolu in rasi. Spolna separacija človeka od narave (moškega od ženske) leži pri koreninah moškega kapitalizma, prav zato odprava patriarhalnosti postaja osrednja za ekosocialistični projekt.

Kovel knjige *The Enemy of Nature* ni želel napisati le zaradi analize kapitalističnega sistema produkcije in iz njega izhajajočih odnosov, ki vplivajo na ekološko krizo in jo generirajo. Motiv pisanja izhaja iz globoke opazne zaskrbljenosti, prizadetosti in opazovanja antropogeno povzročenih sprememb v okolju. Odtod tudi značilen stil pisanja, ki kliče k akciji. V prvem delu razloži osnovne pojme kot so ekološka kriza, kapital in kapitalizem s katerimi v drugem delu operira, tako da jih prepleta, pokaže na njihovo sovplivanje in posledice v ekodestrukciji. V tretjem delu le še izčisti smer, v kateri je možno rešiti in preseči ekološko krizo kot jo avtor definira. Aktivistični slog pisanja le še stopnjuje do zadnjih strani v knjigi, kjer si postavi šest delovnih vprašanj o ekosocializmu in nanje zgoščeno odgovori.

Kovelov namen ni, da bi knjigo brala le strokovna kritična javnost in politični odločevalci, ampak širši krog bralstva, ki čuti in razmišlja, da tako ne gre več naprej. Prav takšnemu bralstvu ob konceptih, ki jih izpeljuje, prislika še primere in jih podkrepi s statističnimi podatki.

Kljub radikalnosti in na mestih celo religiozni dogmatičnosti reševanja ekološke krize znotraj ekosocializma, knjiga ne želi bralstvu le predstavljati pojmov in aktivistične poti, ampak sili k razmišljenju, k prespraševanju samoumevnih resnic, ki smo jih ponotranjili do te mere, da se o njih ne sprašujemo več. Kvaliteta dela je prav v prespraše-

vanju nepresprašljivega. Takšen učinek avtor doseže s psihoanalitično terminologijo in razlago. Zaključimo lahko, da je *The Enemy of Nature* knjiga za tisti del kritičnega bralstva, ki v sedanjem družbenem in ekonomskem redu razmišlja in (občasno) tudi pluje proti toku.

*Erik KOPAČ*

Jörn Brömmelhörster in Wolf-Christian Paes (ur.)

### **The Military as an Economic Actor - Soldiers in Business**

Palgrave Macmillan, Hampshire and New York 2003, str. 223 (ISBN 0-333-99928-2)

Upoštevaajoč, da je vojaško podjetništvo že znan pojav, saj njegove korenine segajo globoko v vojaško zgodovino, in da ekonomske aktivnosti oboroženih sil obsegajo širok niz dejavnosti, od upravljanja vojaške industrije, zagotavljanja transportnih in zdravstvenih storitev za civilno prebivalstvo, do proizvodnje potrošniških dobrin, kot je npr. kozmetika, in čeprav zakonodaja v večini evropskih in severnoameriških držav oboroženim silam zelo omejuje samofinanciranje, je ta pojav geografsko zelo razširjen, od naslednic bivše Sovjetske zveze do držav v Aziji, Afriki in Latinski Ameriki, preseneča dejstvo, da je pomen vloge oboroženih sil v podjetništvu in njen vpliv na trg in družbo na splošno zelo slabo raziskano. Zbornik "*The Military as an Economic Actor - Soldiers in Business*" poskuša odgovoriti na številna odprta vprašanja s področja vojaškega podjetništva, in sicer, ali so vojaška podjetja samo oblika državnega gospodarstva ali pa se poslovne aktivnosti oboroženih sil uvrščajo v posebno kategorijo? Ali je vojaško podjetništvo pomembno (in če je, komu) ali pa predstavlja samo prehodno fazo v procesu ekonomskega razvoja? Kako vojaško podjetništvo

---

vpliva na potrošnike, konkurenco, uravnalce trga in seveda na lastnike vojaških podjetij? Kakšen je tržni učinek teh podjetij v primerjavi z učinkom zasebnih in drugih državnih podjetij? Ali imajo vojaška podjetja določene ugodnosti, ki niso dostopne njihovi civilni konkurenci? Kakšne posledice v civilno-vojaških razmerjih imajo neproračunska finančna sredstva, ki izhajajo iz vojaškega podjetništva?

Urednika Jörn Brömmelhörster in Wolf-Christian Paes že v uvodu zbornika ugotavljata, da so kljub številnim skupnim lastnostim na področju vojaškega podjetništva, med posameznimi državami pomembne in izrazite razlike. Tako varira delež vojaških podjetij v posameznem nacionalnem gospodarstvu. Med državami se spreminja organizacijska struktura oboroženih sil, vpliv vojaške elite na nacionalno politiko kot tudi varnostni interes države. Izbira reprezentativnega in ilustrativnega vzorca študija primerov je zato zelo težka naloga, še posebej, če pri tem upoštevamo sedanje razprave, ki v obrambni ekonomiki skoraj povsem izključujejo vprašanje vojaškega podjetništva. Problem predstavlja tudi pomanjkanje podatkov. V nasprotju od podjetništva v civilnem sektorju je o vojaškem podjetništvu zelo malo javno dostopnih podatkov. Zaradi takšnih empiričnih omejitev sta urednika izbrala študije primerov v zborniku tako, da predstavljajo širok spekter držav, v katerih obstaja vojaško podjetništvo: od držav, ki imajo že dlje časa vzpostavljeno tržno ekonomijo, do držav, ki so v tranziciji, oziroma od avtoritarnih režimov do nastajajočih demokracij. Latinska Amerika je npr. regija, v kateri so nekoč zelo cvetoče aktivnosti vojaškega podjetništva (El Salvador, Gvatemala, Honduras in Nikaragva), če že ne povsem (Argentina), izginile. Kitajska in Rusija predstavljata primera držav, v katerih je vojaško podjetništvo v zatonu. Vietnam, Pakistan in Indonezija pa so primeri držav, v katerih so aktivnosti vojaškega podjetništva

še vedno zelo močne. Eden pomembnejših kriterijev za izbiro primerov je bil tudi, obstoj vojaškega podjetništva na različnih ravneh oboroženih sil. Samo tako je bilo namreč mogoče prikazati, da se v gospodarske aktivnosti vključujejo tako posamezniki znotraj oboroženih sil, kar je še posebej značilno za države Srednje Afrike, kakor tudi oborožene sile kot institucija v celoti. To velja predvsem za oborožene sile v Aziji in Latinski Ameriki.

Čeprav se vzroki za nastanek in razvoj vojaškega podjetništva od države do države zelo razlikujejo, avtorji študij primerov identificirajo številne podobne vzorce. Kot posledico primarne varnostne vloge imajo oborožene sile v primerjavi s civilnim sektorjem lažji dostop do številnih materialnih (telekomunikacijska omrežja, transportna infrastruktura in nepremičnine) in človeških (specializirano tehnično in administrativno znanje) virov, ki so lahko manj dostopni njihovi civilni konkurenci. Zato se zdi razumljivo, da so se številne azijske in latinskoameriške države pri razvoju strateške industrije in infrastrukture obrnile na oborožene sile. Drug skupni dejavnik, ki vpliva na razvoj vojaškega podjetništva, je financiranje oboroženih sil. Oborožene sile so namreč pogosto omejene s proračunskimi sredstvi, ki ne zagotavljajo pokritja vseh njihovih stroškov. Zato se dostikrat usmerjajo v podjetništvo. To še posebej velja za oborožene sile v državah v tranziciji. Avtorica poglavja *Največja evropska vojska v poslu: Primer Rusije*, Ksenia Gonchar, ugotavlja, da liberalizacija ruskega gospodarstva hkrati zahteva strukturne prilagoditve celotnega državnega sektorja in z deregulacijo trgov ustvarja nove poslovne priložnosti za oborožene sile, tj. od prodaje presežkov orožja in vojaške opreme, zavarovalništva, do trženja njihove komercialne oborožitve. Ker takšnemu načinu financiranja težko sledimo, je odločitev za izvenproračunsko financiranje oboroženih sil lahko tudi politična. Nekatere države ga z name-

nom prikrivanja krepitve vojaške moči, uporabljajo pri nakupih novih oborožitvenih sistemov. Obstajajo pa tudi primeri, ko so v času zmanjševanja obsega oboroženih sil stroški demobilizacije vojaškega osebja delno kompenzirani z njihovim zaposlovanjem v vojaških podjetjih. Na vojaško podjetništvo vpliva tudi šibkost države oziroma slab civilni nadzor nad oboroženimi silami. Če je civilni nadzor nad oboroženimi silami slab ali pa ga dejansko sploh ni, imajo vojaške elite iniciativo pri ustanavljanju podjetij. To je delno posledica poskusa povečanja vojaških plač, predvsem pa individualističnega iskanja rente oziroma oportunističnega obnašanja, ki je skupno vsem političnim elitam v šibkih državah. Tom Scheetz, pisec poglavja Vojaška podjetja v Argentini, ugotavlja, da so v preteklosti oborožene sile v Argentini posedovale širok spekter podjetij, od proizvodnih obratov, železarn, pa vse do naftnih družb. To je bilo neposredno povezano z izhodišči nacionalne varnosti, sprejetimi s strani tedanje vojaške elite, ki je z nadomeščanjem uvoza tujih dobrin z domačo proizvodnjo pod nadzorom oboroženih sil težila k samozadostnosti lastne vojaške proizvodnje. Naslednji pomemben vzrok za nastanek vojaškega podjetništva je posledica notranje strukturiranosti oboroženih sil. Tako se je samozadostnost, ki je eno izmed osnovnih načel revolucionarjev, pogosto obdržala v oboroženih silah tudi po koncu "osvobodilnih" vojn. Na Kitajskem in v Vietnamu so komunistične oborožene sile z namenom, da zagotovijo samozadostnost pri hrani, uniformah in oborožitvi, vodile podjetja že pred nastankom ljudskih republik. Takšen tradicionalni vidik komunistične vojaške kulture je po mnenju Tai Ming Cheunga, avtorja poglavja *Vzpon in padec kitajskega vojaško poslovnega kompleksa*, ter Charlyle A. Thayesa, pisca poglavja *Ekonomska in tržna vloga Vietnamske ljudske armade*, pripeljal do vzpona sodobnega vojaško poslovnega kompleksa pol stoletja kas-

neje. Posamezni avtorji študij primerov ugotavljajo, da na razvoj vojaškega podjetništva vplivajo tudi spremembe globalnega strateškega okolja, do katerih je prišlo po koncu hladne vojne. Tako so se številne države zaradi potrebnih vojaških reform, ki so drage in politično občutljive, znašle v težkih razmerah. Posledično se oborožene sile, da opravičijo svoj obstoj ter s tem odpravijo potrebo po dolgoročni demobilizaciji, vedno bolj uporabljajo za izvajanje njenih sekundarnih nalog. Na ta način se že tako zastarela struktura oboroženih sil še bolj utrdi, zahteva po izvenproračunskem financiranju še bolj poveča, posamezne vojake pa v takšnih idealnih pogojih še bolj mami delo na črno.

V posameznih poglavjih avtorji študij primerov razlikujejo v glavnem tri oblike vojaškega podjetništva. V najjavnejši obliki vojaško podjetništvo posluje popolnoma formalno. Predstavljajo ga podjetja, kot so banke, zavarovalnice, pokojninski in zdravstveni skladi, verige hotelov, letalske družbe in proizvodni obrati, ki so v lasti in pod nadzorom, pogosto pa tudi v upravljanju, oboroženih sil. Ta podjetja so zakonita, njihovo lastništvo je razmeroma jasno, delujejo v okviru formalnega nacionalnega gospodarstva. Veliko težje je oceniti vlogo oboroženih sil, vključenih v gospodarske aktivnosti, ki so same po sebi zakonite, vendar pa uporaba vojaških virov in v tržne namene nima formalne politične odobritve. Primer takšnega neformalnega podjetništva je posojanje obvezniške delovne sile gradbenim podjetjem s strani višjih častnikov in uporaba vojaških vozil za privatne ekonomske interese. Vendar pa je tudi meja med neformalnim in nezakinitim poslovanjem pogosto zamegljena. V številnih državah je del neformalnega podjetništva sekanje dragocenega lesa brez potrebnih dovoljenj, saj ga uradne oblasti oboroženim silam dopuščajo, drugače pa nasprotujejo takšnim posegom. Nezakonito poslovanje na splošno ponuja številne možnosti posameznim pripadnikom oboroženih sil.

Obstajajo primeri, ko so pripadniki oboroženih sil udeleženi v nezakonitem poslovanju, in sicer, da posamezni vojaki prodajajo svoje orožje, da častniki prekupčujejo z zalogami vojaške hrane na civilnem trgu, do preprodaje orožja, mamil in dragocenih dobrin na vojaških plovilih, ki so praviloma izvzeta iz carinskega nadzora, vpletenost vojaških enot v proizvodnjo mamil itn.

Nenazadnje pa analiza posameznih študij držav pokaže, da pa je vojaško podjetništvo v kakršnikoli obliki pomembno zaradi številnih razlogov. Če vojaška podjetja dejansko poslujejo kot privatna podjetja na dereguliranem trgu in kupujejo civilno delovno silo ter ostale vire po tržni ceni, potem avtomatično ne uživajo privilegirane položaja. V tem primeru, ko se vojaška podjetja razlikujejo od civilnih le po njihovi lastniški strukturi, je tako težko oceniti, zakaj bi lahko njihov obstoj koristil ali škodoval nacionalnemu gospodarstvu bolj, kakor obstoj drugih zasebnih ali državnih podjetij. Dodatni izvenproračunski prihodki vojaških podjetij imajo lahko tako negativen kot pozitiven učinek na oborožene sile, odvisno od tega, ali pri tem nastaja pomembno povračilo investicije. Če vojaška podjetja, ki poslujejo formalno, ustvarjajo dobiček, se vsaj del tega vrne v oborožene sile oziroma reinvestira v druge posle. Vendar pa dejansko v večini primerov vojaška podjetja ne poslujejo pod normalnimi tržnimi pogoji. Praviloma uporabljajo človeške in materialne vire, namenjene oboroženim silam, ki jih plačujejo davkoplačevalci. Arnoldo Branes Castro in Kevin Casas Zamora tako v poglavju *Vojaki kot poslovneži: ekonomske aktivnosti centralno ameriških vojsk* ugotavljata, da zaradi politične zaščite, ki je posledica vloge oboroženih sil v več deset let trajajočih oboroženih konfliktih na ozemljih El Salvadorja, Gvatemale, Hondurasa in Nikaragve, vojaška podjetja v teh državah uživajo privilegije, kot so uporaba vojaške infrastrukture, davčne olajšave in prednosti pri javnih

razpisih. Podobno tudi avtorica poglavja *Moč, oholost, prestiž in privilegiji: ekonomske aktivnosti vojske v Pakistanu*, Ayesha Siddiqua - Agha, ugotavlja, da v nasprotju s trditvami pakistanskih oboroženih sil, da njihovi socialni skladi prispevajo k nacionalno ekonomskemu in družbenemu razvoju, podjetja, ki jih vodijo omenjeni skladi, zato da preživijo na trgu, uporabljajo vire, ki so primarno namenjeni oboroženim silam. Pod temi pogoji obstoj vojaških podjetij vodi k resnim tržnim popačenjem. Lahko prihaja do dejanskega zmanjševanja bruto družbenega proizvoda. V najhujšem primeru pa vojaška podjetja z določanjem cen celo izrinejo s trga civilne konkurence in na ta način oblikujejo monopole. V resnici je vpliv vojaškega podjetništva na civilno-vojaške odnose dvojen. Na eni strani neproračunska finančna sredstva omogočajo oboroženim silam, da so bolj neodvisne in manj odgovorne civilni oblasti. Odvzem finančnega nadzora namreč resno omeji vpliv civilnih institucij na oborožene sile in ustvarja vakuum moči ter tako krepi politične ambicije vojaških elit. Kompleksne poslovne mreže, ki jih vodijo oborožene sile, so v nekaterih državah izredno netransparentne in zato zelo nagnjene h korupciji. To po drugi strani izvenproračunsko financiranje vodi v začaran krog, v katerem vplivni častniki ustanavljajo svoja podjetja, ki nimajo javnega nadzora, z namenom, da si napolnijo svoje žepne in izogonejo preganjanju. Ker vojaško podjetništvo uspeva predvsem v pogojih politične nestabilnosti in v času oboroženega konflikta, in se njihovo število zmanjšuje, ko se politično okolje stabilizira in pritisk na odgovornost in javni nadzor naraste, se vojaške elite trudijo podaljšati konflikte z namenom, da bi zadržali svoje tržne koristi. Takšni so primeri, kakor ugotavljata avtorja poglavja *Pretorijanci ali Dobičkarji*, Wolf-Cristinanu in Tim Shaw, številnih držav v Srednji Afriki, kjer so posamezni "gospodarji vojne", zato da lahko izvajajo nezakonite gospodarske aktiv-

nosti, svoje države pripeljali na rob državljanske vojne ali celo do nje. Razvoj vojaškega podjetništva pa ima praviloma vpliv tudi na bojno pripravljenost in profesionalizem v oboroženih silah. Ta učinek je večji v primeru, ko podjetja niso samo v lasti vojakov, ampak jih ti tudi popolnujejo in upravljajo. Če je namreč velik del oboroženih sil vključen v podjetniške aktivnosti, urjenje in bojna usposobljenost nujno trpita. Takšen primer je Kitajska, kjer je bilo v določenem času več kot milijon vojakov zaposlenih v vojaških proizvodnih obratih in farmah. Korupcija, ki jo spodbujajo nove poslovne priložnosti, je nadaljnji škodljiv dejavnik vojaškemu profesionalizmu. Primer Indonezije kaže, da se koherentnost oboroženih sil zmanjšuje, ko ima nek vojak možnost dopolniti svojo plačo, drug pa te priložnosti nima, kar vodi k notranjemu boju za primerne položaje.

Vojaško podjetništvo torej obstaja v različnih oblikah, odvisno od specifičnih zgodovinskih, političnih in ekonomskih pogojev v državi, pod katerimi podjetništvo nastaja. Posledično v zborniku "The Military as an Economic Actor - Soliders in Business" avtorji posameznih poglavij ne poskušajo v celoti predstaviti splošne teorije o vlogi in funkcijah vojaškega podjetništva, ampak težijo k temu, da predstavijo pregled vojaškega podjetništva v številnih državah. Pri tem se je potrebno zavedati, da zbornik nikakor ne predstavlja popolnega, izčrpnega pregleda vojaškega podjetništva v svetu, saj so nekateri zelo zanimivi primeri držav izpuščeni, kakor na primer Turčija. Avtorji prispevkov prihajajo iz različnih akademskih področij: od ekonomije, političnih ved, zgodovine, do mednarodnih odnosov. Pričujoči zbornik zato združuje različne pristope pri proučevanju tega razmeroma malo raziskanege področja proučevanja. Urednika Jörn Brömmelhörster in Wolf-Christian Paes upata, da bosta na ta način spodbudila razpravo o vplivu oboroženih sil na podjetništvo in o vplivanju obeh na

razvoj trgov in civilno-vojaških odnosov. Ali imata prav, pa bo pokazal čas.

*Andrej SUŠJAN*

John E. King (ed.)

**The Elgar Companion to Post Keynesian Economics**

Edward Elgar, Cheltenham 2003, str. 405 + xvii, \$ 185.00 (ISBN: 1-84064-630-6)

V zadnjih letih nastajajo dela, s katerimi se poskuša postkeynesiansko ekonomsko teorijo približati širšemu krogu bralcev in jo hkrati uveljaviti kot koherentno alternativo prevladujoči neoklasični ekonomiki. Z metodološkega vidika je posebnost postkeynesianske teorije predvsem v institucionalističnem (in torej bolj realističnem) pristopu k obravnavanju ekonomije, z vidika ekonomske politike pa v kritični distanci do (neo)liberalizma in v zavze-manju za aktivno politiko države s ciljem doseganja visoke zaposlenosti. Tudi Elgarjev vodič po postkeynesianski ekonomiki, kot bi lahko prevedli gornji naslov, je nedvomno nastal z namenom doseganja večje prepoznavnosti postkeynesianizma in širjenja njegovih metodoloških in teoretičnih značilnosti. Delo, ki ga je uredil avstralski postkeynesianec John E. King, je zanimivo že po svoji strukturi. Ima namreč leksikonsko zasnovo. To pomeni, da poskuša vsebinske, metodološke, analitične, zgodovinske pa tudi širše epistemološke in filozofske značilnosti postkeynesianske teorije zajeti preko nabora gesel, ki so razvrščena po abecednem redu. Obravnavo posameznih gesel je urednik zaupal priznanim ekonomistom postkeynesianske teoretične provenience (npr. S. Dow, P. Arestis, M. Lavoie, T. Palley, ...). Tako je nastal zanimiv zbornik, v katerem vsako geslo predstavlja izhodišče za avtorsko razmišljanje, ki na prepoznavno osebno a hkrati strnjen in razumljiv način pove-