

Rune Skarstein

## **GLOBALISERINGENS POLITISKE ØKONOMI \***

Økonomisk globalisering er både en myte og en realitet. Det er en myte at kapitalismens globalisering er et nytt fenomen som har ført til oppløsning av de nasjonale økonomiene og deres «grenser» mot verdensøkonomien. Det er en farlig myte at dette fenomenet umuliggjør statlig styring og kontroll av de økonomiske prosessene i de enkelte land, med andre ord at effektiv nasjonalstatlig økonomisk styring er blitt en illusjon i «globaliseringens epoke».<sup>1</sup> Derimot er det en realitet at sammenflettingen av de nasjonale økonomiene har økt i hele etterkrigstiden, og at denne økonomiske integrasjonen har fått større fart og helt nye kvalitative trekk i kjølvannet av deregulerings- og liberaliseringsbølgen siden begynnelsen av 80-årene. I denne artikkelen vil jeg vise at dette særlig gjelder de transnasjonale selskaperne og i enda større grad finanskapitalens økende dominans i verdensøkonomien.

Blant annet lavere kostnader for lufttransport og elektronisk kommunikasjon har muliggjort og påskyndet denne utviklingen. Kostnaden for lufttransport (i faste 1990-priser) ble halvert mellom 1960 og 1990, mens kostnaden for en telefonsamtale mellom New York og London ble redusert med nesten 90% fra 1970 til 1990. Likedan sank den amerikanske prisindeksen for data-maskiner (med tilnærmet lik kapasitet) med 95% fra 1970 til 1990, med andre ord et prisfall på 14% pr. år.<sup>2</sup> Men globaliseringsprosessen har sin dypere årsak i politiske beslutninger som på sin side har sammenheng med en forskyvning av maktforholdene både i de enkelte landene og internasjonalt, og med tilsvarende ideologiske endringer.

### **Et historisk tilbakeblikk**

Uavlatelig ekspansjon og erobring av utenlandske markeder er et grunntrekk ved kapitalismen.<sup>3</sup> En kapitalisme som ikke ekspanderer, er i krise. Men statlig-politisk regulering er bestemmende for denne ekspansjonens karakter og virkninger. Ulike politiske regimer har derfor ført til ulike former for kapitalisme i de forskjellige land. Imidlertid er det vi kaller «verdensmarkedet» eller «verdensøkonomien» et produkt av kapitalismens vekst. Slik sett kan vi si at «globalisering» har vært en tendens i hele kapitalismens tidsalder. Et mye brukt mål på graden av globalisering, dvs. økonomisk integrasjon og internasjonal arbeidsdeling, er veksten i verdenshandelen, av eksport og import. Målt som økning i landenes eksport har tendensen til globalisering vært sterkest nettopp i perioder med høy økonomisk vekst.

Den forrige globaliseringsbølgen startet med den anglo-franske handels-traktaten av 1860. Denne avtalen, som ble fulgt opp av bilaterale avtaler mellom Frankrike og flere andre land, førte til en delvis «tollavvæpning» på kontinentet. Under det britiske hegemoniet ble handelen i Europa, i tillegg til handelen mellom europeiske land og koloniene deres, i stor grad liberalisert etter 1860. De viktigste tekniske forutsetningene for denne globaliseringsbølgen var utviklingen av jernbanenett, dampskip og interkontinental telegraf.<sup>4</sup> Men reduksjonen av hindre for internasjonal handel i 1860-årene var ytterst beskjeden sammenlignet med det som har skjedd i andre halvdel av vårt århundre.

For det første dreide det seg bare om bilaterale handelsavtaler for spesifikke industrivarer mellom europeiske land. For det andre var det bare Storbritannia som fjernet all toll. De fleste landene beholdt svært høye tollsatser sammenlignet med våre dager, på mellom 10 og 25%.<sup>5</sup> For det tredje var perioden med lave tollsatser meget kort for de fleste land. Ikke minst som følge av depresjonen i 1870-årene, økte Tyskland beskyttelsestollen på industrivarer igjen i 1879, Italia gjorde det samme i 1888 og Frankrike i 1892. I årene 1892-1914 økte proteksjonismen i alle land på kontinentet. Bare det industrielle «lederlandet» Storbritannia holdt fast på frihandelen, samtidig som britene med ulike midler hindret koloniene sine i å handle med andre enn moderlandet. For det fjerde fantes det flere viktige unntak. Aller viktigst var USA som i hele perioden 1861-1913 hadde en svært høy beskyttelsestoll på industrivarer varierende fra gjennomsnittlig 45% i 1866 til 25% i 1913. I 1922 ble denne tollene igjen økt til 30%. Andre land som hadde høye tollmurer i den nevnte perioden, var Australia, Canada, New Zealand, Japan og flere latinamerikanske land.<sup>6</sup> Dette mønsteret varte ved etter første verdenskrig, fram til børskrakket i 1929.<sup>7</sup>

Størstedelen av internasjonale kapitalbevegelser før første verdenskrig var transaksjoner knyttet til lån og direkte investeringer fra europeiske land til koloniene deres eller til andre oversjøiske områder med stor europeisk immigrasjon. De internasjonale kapitalstrømmene fra 1860 til 1914 fulgte med andre ord utvandringen fra Europa, først og fremst til Nord-Amerika.<sup>8</sup> Mer enn 40 millioner mennesker emigrerte fra Europa i perioden 1861-1920. Blant disse var det ca. 720000 nordmenn.<sup>9</sup> Uten denne store folkevandringen hadde det neppe vært noen nevneverdige internasjonale kapitalbevegelser før første verdenskrig. Denne situasjonen var diametralt forskjellig fra liberaliseringen av internasjonale kapitalbevegelser etter 1980, som har vært kombinert med en ekstremt restriktiv innvandringspolitikk i Europa og USA.<sup>10</sup> Et annet særtrekk var at internasjonale finansstrømmer var dominert av britisk kapital. I 1914 sto Storbritannia for 43% av verdens samlede utenlandsinvesteringer, og de britiske investeringene var slik fordelt: Europa: 6%, Latin-Amerika: 21%, Oceania: 13%, India: 20%, Nord-Amerika: 40%.<sup>11</sup>

Liberalisering av internasjonal handel og kapitalbevegelser er nødvendige forutsetninger for globalisering. Men som vi skal se senere i denne artikkelen, var slike tiltak langt mer beskjedne og geografisk begrenset i perioden 1860-1913 enn de har vært siden begynnelsen av 80-årene. En høy grad av proteksjonisme hindret imidlertid ikke at praktisk talt alle industri-land, også de mest proteksjonistiske som USA, hadde en relativt høy vekst i bruttonasjonalproduktet (BNP = samlet innenlandsk produksjon), spesielt i årene 1890-1913, samtidig som samtlige lands eksport vokste enda raskere enn BNP. Dette innebar at eksportens andel av BNP ble stadig høyere og nådde en foreløpig topp rett før første verdenskrig (jfr tabell 1).

Perioden fra 1860 til 1913 var den klassiske imperialismens epoke. Karakteristiske trekk ved imperialismen var en sterk konsentrasjon og sentralisering av kapital, med dannelse av truster, karteller og syndikater, finanskapitalens (først og fremst bankenes) dominans og rivaliseringene mellom de europeiske maktene om kolonier og innflytelsessfærer, markeder og råvarekilder. Før Lenin publiserte sin lille bok om imperialismen i 1917, var denne epokens politiske økonomi allerede blitt grundig analysert av den britiske liberale økonomen John A. Hobson og den tyske sosialdemokraten Rudolf Hilferding, som begge la stor vekt på finanskapitalens dominerende og konfliktskapende rolle.<sup>12</sup>

*Tabell 1: Vareeksportens andel av bruttonasjonalproduktet (BNP), 1913-1994, i prosent<sup>13</sup>*

	1913	1929	1938	1960	1973	1980	1994
Frankrike	13,9	14,0	6,9	11,2	14,3	17,5	17,7
Tyskland	17,5	15,3	5,6	15,7	19,4	23,6	20,9
Japan	12,3	16,0	14,9	9,4	9,0	12,3	8,6
Nederland	38,2	29,4	18,4	36,1	39,8	42,9	47,1
Storbritannia	20,9	15,5	8,4	13,9	17,1	20,5	20,2
USA	6,1	5,0	3,6	4,0	5,3	8,3	7,7
Norge	22,7	15,6	12,9	17,4	24,3	32,3	31,8
Veidd gjsn. for samtl. vestl. industriland	12,9	9,8	6,2	8,6	14,1 <sup>1</sup>	15,5	14,3 <sup>2</sup>

<sup>1</sup> Tallet er for 1975.

<sup>2</sup> Tallet er for 1992.

Årene etter den første verdenskrigen var preget av uro og ustabilitet i verdensøkonomien før globaliseringsbølgen endte i børskrakket i oktober 1929, den etterfølgende verdensomspennende krisen og til slutt den andre verdenskrigen. Fra 1929 til 1932 sank verdenshandelen med 27% målt i volum og (på grunn av synkende priser) med hele 62% målt i verdi. Fallet i verdenshandelen skyldtes ikke bare nedgang i produksjonen som følge av

krisen.<sup>14</sup> Det var også et resultat av at de enkelte landene i frykt for total økonomisk sammenbrudd innførte sterke proteksjonistiske tiltak for å beskytte sin innenlandske produksjon mot den skjerpede internasjonale konkurransen skapt av mange lands innstrammingspolitikk i kjølvannet av krakket. Det er imidlertid viktig å merke seg at i strid med frihandels-tilhengernes oppfatning var den økte proteksjonismen en *følge* av krisen og ikke *årsaken* til den.<sup>15</sup> (I 1931 tok for øvrig regjeringen i selveste Storbritannia offisielt farvel med gullstandarden og avskaffet frihandelen som hadde vært landets «varemerke» siden 1840-årene. Det britiske hegemoniets dager var definitivt talte.) Eksportfallet var derfor mye større enn nedgangen i produksjonen, slik at eksportens andel av BNP igjen sank. Men produksjonsnedgangen var stor nok til at nærmere 30 millioner mennesker eller ca. 1/4 av hele arbeidsstyrken i Vest-Europa og USA ble støtt ut i arbeidsløshet og desperat nød.<sup>16</sup> Først i begynnelsen av 60-årene nådde eksporten i de største industrilandene den samme andelen av BNP som i 1929, og Storbritannia nådde ikke sin eksportkvote fra 1913 før i 1980 (jfr. tabell 1).

Perioden fra 1950 til 1973 er blitt kalt «kapitalismens gullalder». I dette tidsrommet økte de kapitalistiske industrilandenes samlede BNP med over 5% pr. år, mens den samlede eksporten deres økte med over 9% pr. år.<sup>17</sup> Kapitalismens gullalder var preget av USAs absolutte økonomiske (såvel som politiske og militære) hegemoni. Gull-dollar-systemet (vedtatt i Bretton Woods i 1944), med dollaren som internasjonalt betalingsmiddel og reservevaluta, sørget for stabile valutakurser. Dette sammen med GATT-avtalen av 1967 om generell senkning av tollsatsene på industrivarer stimulerte veksten i internasjonal handel, som igjen økte mye raskere enn landenes samlede BNP. I tabell 1, som omfatter bare varehandel, blir imidlertid denne utviklingen undervurdert, fordi det var den internasjonale handelen med tjenester, spesielt turisme og transport, som økte absolutt mest etter 1960. Bare fra 1985 til 1995 ble verdenshandelen med tjenester doblet, og i 1995 utgjorde den mer enn 20% av den samlede verdenshandelen.<sup>18</sup>

I nesten alle industriland ble det dessuten etablert et klassekompromiss mellom arbeid og kapital: Lønnsveksten ble knyttet til produktivitsveksten slik at forholdet mellom lønnsvolum og profittvolum holdt seg nærmest konstant gjennom hele perioden. Dette muliggjorde en typisk keynesiansk politikk: Ved kortvarige konjunkturedganger budsjetterte de fleste statene med underskudd og senket utlånsrenten for å stimulere den effektive etterspørselen. I flere land, blant annet i Norge, spilte statsbankene en sentral rolle i motkonjunkturpolitikken. I denne perioden ble velferdsstatene, med sine trygdesystemer, gratis helsetjenester, gratis utdanning for alle, fordelingspolitikk, sosial boligpolitikk osv., bygget ut og konsolidert.

Ettertiden har vist at den herskende klassens kompromissvilje og aksept av velferdsstaten i de kapitalistiske landene i stor grad var motivert av behovet for å skaffe seg legitimitet i «systemkonkurransen» med kommun-

ismen i Øst-Europa og Sovjetunionen der omfattende velferds- og utdanningsordninger ble bygget ut. For straks systemene i øst hadde brutt sammen, fikk kapitalismen i vest en råere og mer kompromissløs fremtoning

### **Økonomisk stagnasjon, nyliberalisme og verdensmarkedsintegrasjon etter 1970**

I begynnelsen av 1970-årene ble verdensøkonomien utsatt for en rekke rystelser som førte til en langvarig periode med relativ stagnasjon. Veksten i de kapitalistiske industrilandenes samlede BNP sank fra 5,3% pr. år i 1950-1973 til 2,1% pr. år i 1973-1984, mens veksten i deres samlede eksport sank enda mer, fra 9,4% til 3,6% pr. år.<sup>19</sup> Blant annet som følge av sitt reduserte «produktivitetsforsprang» fikk USA i 1971 underskudd på handelsbalansen, for første gang siden 1893. Først og fremst på grunn av militær aktivitet utenlands, spesielt Vietnamkrigen, hadde dessuten underskuddene på USAs betalingsbalanse økt gjennom flere år. Resultatet var sviktende tillit til dollaren som endte med dollarkrisen i august 1971 og overgang til fluktuerende valutakurser i 1973. Gjennom en tiårsperiode medførte dette stor uro og usikkerhet i valutamarkedene, før det nåværende «dollarsystemet» ble etablert, med fortsatt store svingninger i valutakursene.

En annen rystelse var at de internasjonale råvareprisene skjøt i været i begynnelsen av 70-årene. Fra midten av 1972 til slutten av 1974 steg UNCTADs prisindeks for råvarer unntatt olje med 120%. I tillegg kom de voldsomme økningene av oljeprisene i 1973/74 og i slutten av 70-årene. Alt dette resulterte i en lang periode med kostnadsdrevet inflasjon og økonomisk stagnasjon, såkalt «stagflasjon», i industrilandene. Men denne stagnasjonen resulterte ikke i reduksjon av landenes eksportkvoter. Tvert imot fortsatte verdenshandelen å øke raskere enn verdensproduksjonen. I stedet for å ty til økt proteksjonisme, slik de hadde gjort i 30-årene, valgte maktelitene i de viktigste industrilandene denne gangen en økonomisk politikk for forsert økonomisk liberalisering og deregulering som senere har gått under betegnelsen nyliberalisme.

De viktigste pådriverne for denne politikken, som fikk fullt gjennomslag i begynnelsen av 80-årene, var først og fremst USA under president Reagan («reaganomics») og Storbritannia under statsminister Margaret Thatcher («thatcherismen»). De fikk etter hvert stor ideologisk støtte fra lauset av fag-økonomer, som raskt forandret grunnfarge fra keynesianisme til markedsliberalisme og «tilbudsside-økonomi».<sup>20</sup> Samtidig ble denne politikken programfestet i viktige internasjonale institusjoner, spesielt OECD, GATT, IMF (=Det internasjonale valutafondet) og Verdensbanken. I Europa ble det nyliberalistiske prosjektet ytterligere programfestet gjennom EUs etablering av «det indre marked» og Maastricht-Traktaten om gjennomføring av valutaunionen.<sup>21</sup>

Fram til 1970 årene gikk GATT-avtalene som nevnt i hovedsak ut på å liberalisere internasjonal handel med industrivarer. Som resultat av denne prosessen var de fleste hindringer for fri *varehandel* mellom OECD-land, unntatt handel med matvarer og levende dyr, fjernet i begynnelsen av 80-årene. Den såkalte Uruguay-runden som resulterte i GATT-avtalen av april 1994, dreide seg derfor ikke primært om *fri handel*, men heller om *frie kapitalbevegelser*. Avtalen innebar en gjennomgående liberalisering av internasjonale kapitalbevegelser, innbefattet garantier mot ekspropriering av transnasjonale selskaps eiendom utenlands. Den omfattet også utstrakt liberalisering av handel med jordbruksvarer, med fjerning av import-hindringer og reduksjon eller avskaffelse av eksportsubsidier, foruten liberalisering av handel med tjenester (transport, teletjenester, konsulent-tjenester osv), og det ble vedtatt regler for «intellektuell eiendomsrett» innbefattet eiendomsrett til varemerker.<sup>22</sup> GATT (fra 1994 nytt navn: *World Trade Organization*, WTO), som er en internasjonal avtale mellom stater, bidro dermed til å fremskynde og konsolidere globaliseringen. Et år senere begynte dessuten arbeidet med en spesiell WTO-avtale om omfattende liberalisering av internasjonal handel med finanstjenester, spesielt bank, forsikring og verdipapirhandel. Denne avtalen var i desember 1997 blitt signert av vel 70 land, deriblant alle EU-landene og Norge.<sup>23</sup>

#### **OECDs hemmelige MAI**

GATT/WTO-avtalen av 1994, som har fått tilslutning fra 128 land, ble i 1995 fulgt opp av OECD-landene med enda mer vidtgående avtaler om liberalisering av kapitalbevegelser og tjenestehandel. Disse avtalene innebærer at investeringsselskap, pensjonsfond, bankenes fondsavdelinger, transnasjonale selskap osv. kan flytte kapitalen sin fritt mellom land og valutaer og til enhver tid plassere den i de verdipapir (bankinnskudd, aksjer, obligasjoner osv.) som lover høyest avkastning. Dessuten har OECD-landene liberalisert ytterligere reglene for utenlandske direkte investeringer. Slike investeringer møter ikke lenger nevneverdige hindringer når det gjelder konsesjon eller finansiering. Ved etableringer i næringslivet stilles med andre ord utlendinger og innbyggere i de fleste OECD-land praktisk talt likt, og en rekke land, blant dem Norge, har erstattet sine tidligere konsesjonsprosedyrer med enkel registrering og verifisering for rent administrative eller statistiske formål.<sup>24</sup>

Disse avtalene var tydeligvis bare begynnelsen. I 1997 ble det nemlig kjent at OECD-landene siden 1995 har ført hemmelige forhandlinger om en «Multilateral avtale om investeringer» (*Multilateral Agreement on Investment*, MAI). Hensikten er at denne avtalen skal få status av en overnasjonal lov, og at landene som signerer den, skal innarbeide den i sin egen lovgivning. MAI er basert på to prinsipper som allerede gjelder for det

internasjonale frihandelsregimet. For det første skal det ikke forekomme diskriminering av utenlandske investorer eller investeringer i forhold til de innenlandske («principle of national treatment»). For det andre skal alle utenlandske investorer eller investeringer behandles likt («principle of most favoured nation treatment»). Avtalen innebærer at utenlandske investorer og finanskapital får nøyaktig de samme rettigheter som de innenlandske, samtidig som kapitaleiernes rettigheter utvides dramatisk i forhold til praksis i de fleste OECD-land i dag.

I avtaleutkastet blir regjeringer i vertsland for utenlandske investeringer pålagt en rekke plikter og politiske begrensninger, mens de transnasjonale investorene derimot bare tildeles rettigheter. Regjeringer i vertsland kan for eksempel ikke pålegge en utenlandsk investor å «overføre teknologi, en produksjonsteknikk eller annen privateid ('proprietary') kunnskap» til innenlandske personer eller selskap. De kan heller ikke kreve at utenlandske investorer skal inngå i såkalte «joint ventures», der innenlandske aktører blir deleiere i den utenlandske etableringen. Likedan kan de ikke kreve at en minimumsandel av aksjekapitalen i selskapet som den utenlandske investoren etablerer, skal være på innenlandske hender. Ved privatisering av offentlig eiendom skal utenlandske kjøpere uten unntak likestilles med innenlandske. En rekke nasjonale reguleringer, for eksempel støtte til småbedrifter og etableringskontroll, bli forbudt.

Transnasjonale selskap får på sin side en massiv beskyttelse mot eksproprieringer og andre statlige inngrep. Regjeringene i vertsland blir ansvarlige for å betale erstatning til utenlandske foretak for økonomiske tap som følge av «krig eller annen væpnet konflikt, unntakstilstand, revolusjon, opprør, offentlig uro ('civil disturbance') eller noen annen lignende hendelse». De transnasjonale selskapene får klage konflikter med vertsregjeringene inn for en overnasjonal domstol (*Arbitral Tribunal*). Domstolens kjennelser kan ikke ankes. Regjeringer som bryter reglene i MAI, vil bli ilagt bot.

Planen ser ut til å være at MAI først skal godkjennes av de 29 OECD-landene for i neste omgang å bli adoptert av WTO. På denne måten skal andre land bli tvunget til å slutte seg til avtalen for i det hele tatt å kunne trekke til seg utenlandske investeringer. Generaldirektøren i WTO, Renato Ruggiero, som har deltatt i arbeidet med avtaleutkastet, fastslår: «Vi skriver grunnloven for den forente verdensøkonomien.»<sup>25</sup> MAI viser at OECD er blitt en frontorganisasjon for økonomisk liberalisering og globalisering. Dessuten kan det med god grunn settes spørsmålstegn ved det demokratiske sinnelaget til alle regjeringene, inklusive vår Ap- og sentrumsregjering, som har hemmeligholdt forhandlingene om MAI.<sup>26</sup>

Før vi ser nærmere på virkningene av de nevnte liberaliseringstiltakene, skal jeg drøfte noen viktige endringer i verdenshandelen etter siste verdenskrig. Av tabell 2 ser vi at det har skjedd store endringer i de ulike landenes

andeler av verdenshandelen etter 1950. Økningen i «andres» andel etter 1978 skyldes den ekstremt raske eksportveksten til de såkalte nye industrilandene. Hong Kong, Sør-Korea, Singapore, Taiwan, Kina, Indonesia, Malaysia og Thailand økte sin andel av samlet eksport i verden fra gjennomsnittlig 5,2% i 1970-79 til 15,9% i 1995.<sup>27</sup> Samtidig forble Latin-Amerika andel omtrent konstant, mens Afrikas andel fortsatte å synke.

Tabell 2: Prosentandeler av samlet eksport i verden, 1950-1995<sup>28</sup>

	1950	1958	1969	1978	1995
USA	32	16,4	13,5	12,1	12,6
Storbritannia	20	8,4	6,1	6,1	5,0
Tyskland	6	8,5	10,4	12,2	9,8
Frankrike	10	4,9	5,5	6,6	5,9
Italia	-	2,4	4,5	4,8	4,8
Japan	3	2,6	5,8	8,4	7,9
Andre	-	56,8	54,2	49,8	54,0

Et annet påfallende trekk er den raske nedgangen av USAs og Storbritannias andeler, spesielt i de første etterkrigsårene. For Storbritannia er dette et uttrykk for landets endelikt som økonomisk hegemonimakt og kolonimakt. For USA gjenspeiler nok nedgangen fram til slutten av 50-årene en reell endring av landets posisjon i verdensøkonomien. USA kom ut av den andre verdenskrigen med en styrket økonomi mens de fleste andre kapitalistiske landenes økonomier lå mer eller mindre i ruiner. Med gjenreisningen av de andre kapitalistiske økonomiene måtte nødvendigvis USAs andel av samlet eksport i verden synke. Men siden slutten av 50-årene representerer ikke USAs synkende andel av samlet eksport i verden noen tilsvarende svekkelse av landets rolle i verdensøkonomien. Veksten i de transnasjonale foretakenes virksomhet har nemlig mer enn erstattet USAs relative tilbakegang i eksport-markedene.

### De transnasjonale selskapers rolle

Et «transnasjonalt selskap» er et foretak som har sitt hovedkontor eller base i et bestemt land, men opererer i flere land med egne avdelinger eller filialer. I alle fall vil moderselskapet ha effektiv kontroll over utenlandsavdelingene, og ofte vil det ha aksjemajoriteten i dem. Forskning og utvikling er som regel lokalisert i hjemlandet, og det transnasjonale konsernet vil være preget av den økonomiske lovgivningen og de statlige reguleringene i hjemlandet.<sup>29</sup>

I slutten av 50-årene begynte amerikanske transnasjonale selskap å etablere avdelinger utenlands i stort omfang. Denne prosessen har siden fortsatt med uforminsket styrke, og i 1986 var salgene fra amerikanske trans-



nasjonale selskaps utenlandsavdelinger fire ganger større enn USAs samlede vareeksport.<sup>30</sup> Av tabell 3 ser vi at i forhold til samlet eksport nådde produksjonen i utenlandsavdelingene til nordamerikanske transnasjonale foretak (de kanadiske inkludert) et toppnivå rundt 1990. Nedgangen i dette forholdstallet etter 1990 skyldes først og fremst at USA er i ferd med å bli et lavtlønnsland med mange millioner såkalte arbeidende fattige («working poor»), et aspekt vi skal drøfte senere i denne artikkelen. Dette gjør at en del transnasjonale foretak faktisk flytter produksjon utenlands tilbake til USA av kostnadshensyn.

*Tabell 3: Forholdet mellom samlede salg fra transnasjonale selskaps utenlandsavdelinger og de respektive landenes eksport av varer og tjenester<sup>31</sup>*

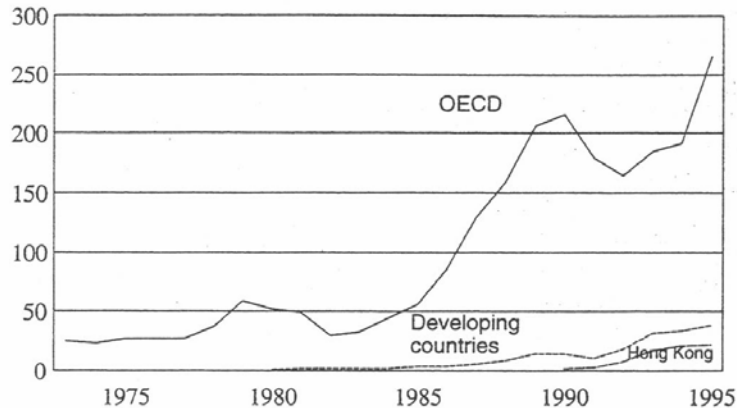
	1982	1990	1993
Nord-Amerika	2,14	2,25	1,93
Medl. av Den europeiske union (EU)	0,87	1,18	1,22
Øvrige land i Vest-Europa	1,11	1,10	1,13
Andre utviklede land	0,95	0,78	0,73

Men selv om EU-landene, Japan og senest Sør-Korea har halt litt innpå siden begynnelsen av 80-årene, er USA fortsatt suverent på topp når det gjelder den relative tyngden til transnasjonale foretaks utenlandsavdelinger i forhold til den innenlandske økonomien (jfr. tabell 3).<sup>32</sup> I 1990 utgjorde bruttoproduktet i utenlandsavdelingene til USAs transnasjonale foretak nesten 1/3 av det totale bruttoproduktet til samtlige transnasjonale foretaks utenlandsavdelinger.<sup>33</sup> Blant de 100 største transnasjonale foretakene i 1994 målt etter utenlandsavdelingenes bokførte verdi var 32 amerikanske. Disse 32 selskapene hadde en samlet omsetning på 1222 milliarder dollar, derav 462 milliarder (38%) i utenlandsavdelingene. De hadde totalt 4,64 millioner sysselsatte, derav over 1,54 millioner (33%) i avdelinger utenlands.<sup>34</sup>

I 1990 utgjorde bruttoproduktet til samtlige transnasjonale selskaps utenlandsavdelinger ca. 5% av verdens samlede BNP, og i 1995 ble det anslått at de 200 største transnasjonale selskapene sto for over 25% av verdens totale BNP. De transnasjonale selskapene samlet har i dag en langt større omsetning enn den totale verdenshandelen med varer og tjenester.<sup>35</sup> En slik tyngde i verdensøkonomien har disse selskapene oppnådd først de siste 10-15 årene, gjennom en sterk økning i deres utenlandske direkte investeringer. Når vi ser på OECD-landenes direkte investeringer i utlandet (som utgjør over 90% av den globale totalen), lå de på ca. 25 milliarder dollar pr. år fra midten av 60-årene til slutten av 70-årene, og det dreide seg hovedsakelig om amerikanske investeringer. Rundt 1980 skjedde det en dobling til ca. 50 milliarder dollar pr. år, og deretter en reduksjon til 70-tallsnivået i 1983. Men så økte utenlandsinvesteringene med en faktor på over syv i løpet av syv år, fra ca. 30

milliarder dollar i 1983 til 222 milliarder i 1990. Deretter var det en nedgang forårsaket av EUs valutakrise i 1992-93, men så en ny kraftig økning til en foreløpig topp på 270 milliarder dollar i 1995 (jfr. figur 1). I 1996 var de totalte direkte utenlandsinvesteringer i verden på nesten 350 milliarder dollar.<sup>36</sup>

Figur 1: Utenlandske direkte investeringer fordelt på opprinnelsesland, 1973-1995. Milliarder dollar<sup>37</sup>



Fra tidlig i 70-årene til begynnelsen av 90-årene var det dessuten en betydelig endring av fordelingen av utenlandske direkte investeringer mellom opprinnelsesland. USAs andel av den akkumulerte verdien til samtlige vestlige industrilands direkte investeringer utenlands sank fra 53% i 1971 til 26,5% i 1990. På den andre siden var det en stor økning i Japans andel fra 2,8 til 12,7% i den samme perioden, mens Frankrike økte sin andel fra 4,8 til 6,9%, Tyskland fra 4,7 til 9,5%, Nederland fra 2,6 til 6,7% og Italia fra 1,9 til 3,6%.<sup>38</sup>

Her bør det nevnes at tallene ovenfor ikke gir et fullstendig bilde av de transnasjonale selskaperes tyngde i verdensøkonomien. En viktig grunn til det er at de ikke fanger opp selskaperes avtaler med og kontroll av formelt selvstendige underleverandører. Ett eksempel: Den amerikanske produsenten av sportsutstyr Nike selger produksjonsutstyr på kreditt til et sørkoreansk selskap mot at det sør-koreanske selskapet binder seg til å bruke produksjonsutstyret bare for leveranser til Nike på avtalte vilkår. Det sør-koreanske selskapet setter så i gang produksjon i Vietnam. På papiret ser det ut som om et transnasjonalt selskap fra Sør-Korea har etablert seg i Vietnam og eksporterer sine produkter til USA, mens virkeligheten er at Nike kontrollerer hele prosessen.<sup>39</sup>

Det er for øvrig ikke riktig, som mange tror, at en stor del av de transnasjonale selskaperes direkte investeringer går til underutviklede økonomier. Nesten alt går til andre OECD-land eller til de såkalte «nye

industrielandene», også kalt «terskellandene», innbefattet Folkerepublikken Kina. I årene 1986-1996 mottok Nord-Amerika, Europa, Japan, de åtte kinesiske kystprovinsene og Beijing, foruten «nye industriland» i Asia og Latin-Amerika over 90% av alle direkte utenlandsinvesteringer. Resten av verden, med 70% av verdens samlede befolkning mottok mye mindre enn 10%, og i en tredjedel av de underutviklede økonomiene sank forholdet mellom direkte investeringer og BNP over tiårsperioden.<sup>40</sup>

De transnasjonale selskapene har fullstendig forandret verdenshandelens karakter. Mens lærebøkene sosialøkonomi fortsatt doserer om «komparative fortrinn» i handelen mellom *land*, kan UNCTAD fortelle at ca. 1/3 av samlet eksport i verden er såkalt *firma-intern* handel, dvs. handel mellom avdelinger av det samme transnasjonale selskapet.<sup>41</sup> Slik handel skjer ikke til «verdensmarkedspriser», men til interne priser, såkalte overføringspriser («transfer prices»), fastsatt av selskapet, blant annet ut fra hensynet beskatningen i de forskjellige land. Den økende firma-interne handelen kommer også til uttrykk i stigende importinnhold i de forskjellige lands industriproduksjon. I USA økte importinnholdet i industriproduksjonen fra 3% i 1963 til 24% i 1985. I Frankrike var økningen fra 12 til 27%, i (Vest-) Tyskland fra 10 til 26%, i Storbritannia fra 7 til 29%, i Sverige fra 17 til 46%.<sup>42</sup>

En enda større del av verdenshandelen er såkalt *bransje-intern* handel: For eksempel blir billige vaskemaskiner og biler produsert i Italia fraktet til Sverige, mens relativt dyre ditto produsert i Sverige blir fraktet til Italia. Den bransje-interne handelen økte sin andel av USAs samlede utenrikshandel fra 49% i 1970 til 66% i 1991. I Tyskland var økningen fra 59 til 80% over den samme perioden, i Storbritannia fra 62 til 81%, og i Japan fra 30 til 35%.<sup>43</sup>

### **Finanskapitalens dominans**

Som vi alt har sett, har de amerikanske transnasjonale selskaperens dominans i verdensøkonomien blitt noe mindre siden begynnelsen av 80-årene, mens europeiske og japanske selskap har økt sin relative betydning. Dette har blant annet sammenheng med Bretton Woods-systemets sammenbrudd og den verdensomspennende liberaliseringen av valutatransaksjoner og kapitalbevegelser. Gjennom denne prosessen tapte amerikanske selskap den fordelene de hadde hatt ved å være knyttet til dollaren som fritt flytende internasjonalt betalingsmiddel og reservevaluta. Under Bretton Woods-systemet, som i realiteten fungerte fullt ut fra 1958 til 1971, var alle andre valutaer blant Bretton Woods-medlemmene knyttet til dollaren med faste kurser (f.eks. 7,14 kr. = 1\$) som bare kunne endres ved «fundamental ulikevekt», etter søknad til Det internasjonale valutafondet (IMF). Dollaren var på sin side verdt en fast mengde gull (35\$ pr. unse gull), og ethvert land kunne innløse sine dollarreserver i gull om de ønsket det. All valutahandel bortsett fra dollarens grenseoverskridende bevegelser var underlagt statlig kontroll,

og i de fleste land kunne store valutatransaksjoner skje bare etter søknad til sentralbanken.

Men dollarens frie flyt i dette systemet ga opphav til det uregulerte såkalte Eurodollarmarkedet. Det ble skapt av dollarinnskudd – i første rekke fra amerikanske transnasjonale selskap og senere Sovjetunionen og OPEC-landene – i banker utenfor USA, spesielt i London, Luxembourg og Brussel, der det ikke fantes forbud mot opprettelse av bankkontoer i fremmed valuta. Det etter hvert store volumet av dollar i dette markedet bidro sterkt til å skjerpe dollarkrisene som førte til Bretton Woods-systemets endelikt.<sup>44</sup>

Det endelige sammenbruddet kom under dollarkrisen i 1971-73. Da frasa USA seg sin forpliktelse til å innløse dollar mot gull, og valutakursene ble sluppet fri. Samtidig avskaffet USA, Vest-Tyskland, Canada og Sveits kontrollen av kapitalbevegelser. Dermed brast demningen. I 1979 opphevet Storbritannia de siste restriksjoner på valutatransaksjoner og kapitalbevegelser. Året etter gjorde Japans regjering det samme. Etter vedtaket om «det indre marked» i 1988 opphevet EU-landene, med delvise unntak for Frankrike, Italia, Spania og Hellas, all valuta- og kapitalkontroll. Den norske Syse-regjeringen avskaffet de siste restene av valuta- og kapitalkontroll i juli 1990, tydeligvis til Ap-ledelsens store tilfredshet.<sup>45</sup> Samtidig ble den statlige kontrollen av kredittsystemet redusert eller fjernet. I flere land, blant annet Storbritannia (1980), ble reservekravet til bankene og deres plasseringsplikt i sentralbanken avskaffet.<sup>46</sup> Disse dereguleringstiltakene signaliserte finanskapitalens «frigjøring» og hegemoni, både praktisk og ideologisk. Endelig var bankene, investeringsselskapene, fondsforvalterne og de transnasjonale foretakene kvitt all «brysom» og «frihetsbegrensende» statlig-byråkratisk kontroll. De kunne spekulere uhemmet og fritt flytte sine milliardbeløp over alle grenser på jakt etter størst mulig kortsiktig profitt. «Kasino-kapitalismens» æra hadde begynt.<sup>47</sup>

Fra 1980 til 1995 økte internasjonale valutatransaksjoner seks ganger mer enn verdenshandelen, slik at forholdet mellom valutatransaksjoner og samlet eksport i verden steg fra 8:1 i 1980 til 48:1 i 1995. I 1995 var internasjonale valutatransaksjoner ifølge IMF på nesten 1200 milliarder dollar *pr. døgn*. Gjennom året var valutatransaksjonene på ufattelige 297500 milliarder dollar (1.890.000.000 milliarder kr.) De var over 200 ganger større enn verdens samlede valutareserver, og de tilsvarte vel 2000 norske BNP. Mindre enn 5% av de internasjonale valutatransaksjonene trengs for å avvikle verdenshandelen (eksport+import), internasjonale direkte investeringer og langsiktige lånetransaksjoner. De resterende 95% er rene spekulasjonstransaksjoner eller «arbitrasje» (dvs. utnyttelse av regionale prisforskjeller på en og samme valuta). Forholdstallet mellom internasjonale valutatransaksjoner og verdens totale BNP har selvsagt også økt, fra vel 2:1 i 1980 til nesten 11:1 i 1995 (jfr. tabell 4).

En stor del av disse transaksjonene er ganske enkelt knyttet til valuta-spekulasjon. Både personer og institusjoner flytter kolossale pengeformuer mellom ulike valutaer på jakt etter kortsiktig profitt. De selger seg ut av (eller tar lån i) valutaer som er i ferd med å svekkes eller forventes å svekkes og plasserer i stedet formuene sine i valutaer som styrkes eller forventes å styrkes. Eller de utnytter små prisforskjeller mellom forskjellige markeder gjennom såkalt arbitrasje. Profittmarginene på de enkelte transaksjonene er som regel små, men det oppveies av at det er kolossale pengemengder som flyttes.

Tabell 4: Internasjonale valutatransaksjoner, unntatt handel med derivater, 1980-1995. Milliarder dollar<sup>48</sup>

	1980	1983	1986	1989	1992	1995
Valutatransaksjoner per døgn	82	119	188	590	820	1190
Valutatransaksjoner pr. år (VTÅ)*	20500	29750	47000	147500	205000	297500
Verdens totale BNP (VBP)	9724	9805	12813	19982	23061	27400
Verdens totale eksport av varer og tj.	2520	2471	2910	4331	4717	6247
Verdens valutaeserver ekskl. gull	387	340	512	777	953	1411
VBP som %-andel av VTÅ	47,4%	33,0%	27,3%	13,5%	11,3%	9,2%
Eksporten som %-andel av VTÅ	12,3%	8,3%	6,2%	2,9%	2,3%	2,1%
Valutaeserver som %-andel av VTÅ	1,9%	1,1%	1,1%	0,5%	0,5%	0,5%

\* Valutatransaksjoner pr. døgn multiplisert med 250 handelsdøgn pr. år.

Et kjent eksempel på denne slags operasjoner er finansbaronen George Soros sitt helt igjennom legale raid mot blant annet den svenske krona, den italienske lire og det britiske pundet under den europeiske valutakrisen i 1992. Soros tjente en milliard dollar (vel 6 milliarder kroner) bare på disse transaksjonene.<sup>49</sup> I forsøk på å støtte sine valutaer, solgte statene størstedelen av valutaeservene sine; men til slutt ble de tvunget til store devalueringer, noe som for øvrig resulterte i sammenbrudd i det europeiske valutasamarbeidet. Det finnes alltid tapere i finanskapitalens nullsum-spill. I dette tilfellet var det skattebetalerne i landene med «svake» valutaer som måtte punge ut med en ekstraavgift til Georges Soros og andre internasjonale stor-spekulanter.

En annen og økende andel av internasjonale valutatransaksjoner er knyttet til kjøp og salg av aksjer, obligasjoner og andre verdipapir på tvers av landegrensene. Foruten handel med valutaer er det i dag internasjonal handel med over 70000 forskjellige verdipapir.<sup>50</sup> Denne handelen har økt dramatisk i alle land etter 1980. I USA økte den 17 ganger raskere enn BNP mellom 1980 og 1996 (jfr. tabell 5). For Canada var den tilsvarende faktoren 25, for Tyskland 26, for Frankrike 27, og for Italia 396. For Norges del økte disse

transaksjonene fire ganger mer enn BNP mellom 1992 og 1996, og de var på størrelse med BNP i 1996. I Storbritannia var internasjonale transaksjoner med obligasjoner og aksjer hele syv ganger større enn BNP i 1990. For seks av de syv landene i tabell 5 med data for 1996, ser vi at slike transaksjoner var mellom 1,5 og 4,3 ganger større enn deres BNP. Når vi sammenholder tallene i tabellene 5 og 1, ser vi at utenrikshandelen med obligasjoner og aksjer er fra 3 til 30 ganger større enn vareeksporten i de respektive landene. I 90-årene har internasjonale kapitalbevegelser nådd et historisk toppnivå både i forhold til landenes BNP og i forhold til deres utenrikshandel.<sup>51</sup> Dette er igjen et tegn på at finanssystemet i stor grad har koblet seg av fra den produktive delen av økonomien.

*Tabell 5: Internasjonale transaksjoner med obligasjoner og aksjer i prosent av bruttonasjonalproduktet (BNP), 1975-1996<sup>52</sup>*

	1975	1980	1985	1990	1995	1996 <sup>1</sup>
USA	4,2	9,0	35,1	89,0	135,3	151,5
Japan	1,5	7,7	63,0	120,0	65,1	82,8
Tyskland	5,1	7,5	33,4	57,3	169,4	196,8
Frankrike	-	8,4 <sup>2</sup>	21,4	53,6	179,6	229,2
Italia	0,9	1,1	4,0	26,6	252,8	435,4
Storbritannia	-	-	367,5	690,1	-	-
Canada	3,3	9,6	26,7	64,4	194,5	234,8
Norge	-	-	-	24,5 <sup>3</sup>	36,6	97,7

<sup>1</sup> Unntatt Norge er tallene for 1996 for januar-september.

<sup>2</sup> Tallet er for 1982.

<sup>3</sup> Tallet er for 1992.

Aktørene bak disse kolossale pengeflyttingene er utallige aksjemeklere, banker, pensjonsfond og transnasjonale selskap. Disse finanskapitalens riddere utgjør kremen av den økonomisk herskende klassen i den globaliserte økonomien. Handelen foregår elektronisk med egne selskap som tekniske speditører. Selskapet Reuters, som tidligere var et nyhetsbyrå, har slått seg stort opp på den voksende internasjonale handelen med verdipapir. I dag disponerer selskapet egne satellittkanaler og en datamaskin i megaklassen stasjonert i London. Reuters har direkte elektronisk forbindelse med 20000 finansinstitusjoner og alle viktige børser i verden. I 1995 var Reuters sin inntekt på denne virksomheten ca. 4,5 milliarder kroner.<sup>53</sup>

### **Finanskapitalens oppfinnsomhet – derivater**

De internasjonale valutatransaksjonene skaper store svingninger i valutakursene, og dermed uforutsigbarhet og problemer både for den statlige

økonomiske politikken i de enkelte landene (unntatt dollarlandet USA) og for aktørene i internasjonal varehandel. Denne usikkerheten ser ut til å være opphavet til de såkalte *derivatene*. Et langsiktig lån med fast rente illustrerer derivatenes grunnleggende logikk: Ved å betale en fast rente, som vanligvis er betydelig høyere enn den rådende markedsrenten, garderer låntakeren seg mot uforutsigbare og muligens svært store fremtidige renteøkninger. På den andre siden «gambler» banken gjennom lånekontrakten om fast rente, men i beste fall kan den komme til å kassere inn en mye høyere renteinntekt enn den ville fått gjennom en kontrakt om fluktuerende, markedsbestemt rente.<sup>54</sup>

Et eksempel på bruk av derivater er en valutaopsjon, eller terminhandel: En norsk importør kan gardere seg mot kurstap på norske kroner overfor dollar ved å kjøpe en valutaopsjon. Mot et slags gebyr sikrer han seg en garantert dollarkurs ved betalingen for sin import innen en bestemt fremtidig dato. Selgeren av valutaopsjonen driver derimot med gambling. Men hvis krona styrker seg betydelig overfor dollar kan han høste inn en stor fortjeneste. Et annet eksempel: I stedet for å kjøpe aksjer i et selskap direkte, kan en børsaktør kjøpe *opsjoner* på et bestemt antall aksjer i selskapet. Opsjonene, som koster bare en brøkdel i forhold til direkte kjøp av aksjene, gir børsaktøren rett til å kjøpe aksjene til en fastsatt pris innen en gitt tidsfrist. Verdipapiret på opsjonen er et derivat, et «avledet verdipapir». Det er altså ikke selve eiendommen (aksjene) som blir kjøpt, men retten til å kjøpe aksjene innen en gitt tidsfrist.

Derivatene representerer i prinsippet en «handel med fremtiden», dvs. gambling om fremtidig utvikling av for eksempel valuta- eller aksjekurser, oljepriser eller priser på andre råvarer. Disse papirene er i seg selv gjenstand for kjøp og salg. Selv om børsaktøren i eksemplet ovenfor ikke har kjøpt selve aksjene, kan han likevel innkassere en eventuell kursstigning på aksjene han har kjøpt opsjoner på. Kursstigningen vil innebære at opsjonenes markedsverdi øker tilsvarende, og børsaktøren kan selge opsjonene eller kjøpe aksjene for å innkassere kursgevinsten. Med relativt liten innsats har han dermed skaffet seg en stor gevinst. Denne hevarmeffekten («leverage») er karakteristisk for derivatene: Med relativt liten innsats kan børsaktøren innkassere gevinsten fra den økte markedsprisen til det underliggende «basisinstrumentet», i dette tilfellet aksjene.

På grunn av derivatenes «hevarmeffekt» kan spekulasjon være ekstremt profitabel, men det kan også oppstå tilsvarende enorme tap. Denne egenkapen ved derivatene gjør at de er et attraktivt objekt for hasardfikserte finanssjonglører som lokkes av store, kortsiktige gevinster med liten innsats. Dette har ført til utvikling av en variert meny av forskjellige derivat-«produkter» som spekulantene kan boltre seg med. De har selvsagt engelskspråklige betegnelser, for eksempel «cap», «floor», «swaps» og «FRA» («Forward Rate Agreement»). Alle større finanssentre har forlengst opprettet

egne børser for derivathandel. Selve usikkerheten er rett og slett blitt en internasjonal «handelsvare». Ifølge opplysninger fra Bank of International Settlements (BIS), ble handelen med derivater doblet annethvert år i perioden fra 1989 til 1995. I 1995 nådde den det svimlende beløpet 41000 milliarder dollar, tilsvarende 280 norske BNP, og nesten halvparten av dette var internasjonal handel som impliserte valutatransaksjoner.<sup>55</sup>

Med stigende derivathandel må vi regne med at antallet og omfanget på finansielle fiaskoer også vil øke. Den mest spektakulære fiaskoen hittil ble skapt i 1995 av børsmeklere Nick Leeson i Singapore-avdelingen til den britiske banken Barings. Leasons opsjonshandel påførte Barings et tap på vel en milliard dollar, som gjorde at den 200 år gamle banken gikk konkurs.

Liberaliseringen av handelen med verdipapir har ført til en betydelig endring av aksjemarkedet i industrilandene. For det første har omsetningen på de store aksjebørsene nærmest eksplodert de siste 15 årene. For det andre har den utenlandske eierandelen økt og er i dag som regel over 30% av samlet aksjeverdi på børsen. For det tredje har fondsselskap, banker og forsikringsselskap økt sin andel av aksjemassen. Når utenlandske eiere (som sitter med 1/3 av aksjemassen) ikke regnes med, har slike selskap hånd om ca. 28% av aksjene i Norge. Medregnet utenlandske eiere har de hånd om 30% av aksjene i Tyskland, 52% i Storbritannia og ca. 45% i USA.<sup>56</sup> For det fjerde er aksjene som eies av personer, og dermed personers aksjeutbytte, konsentrert på stadig færre hender. De 10% av norske husholdninger med høyest disponibel inntekt doblet sin andel av samlet kapitalinntekt fra 31,5% i 1986 til 62,6% i 1995, mens de 20% med lavest disponibel inntekt fikk redusert sin andel av samlet kapitalinntekt fra 8,2% til 5,7%. Stigende aksjekurser og den sterke økningen i aksjeutbytte sammen med skattefritaket for denne inntektskategorien er, kombinert med massearbeidsløsheten, en hovedårsak til de raskt økende inntektsforskjellene i OECD-landene.<sup>57</sup>

### **Et ustabil system**

Finansmarkedet er kjennetegnet ved stor usikkerhet knyttet til alle transaksjoner og ved at papirene som omsettes, er meget «likvide», dvs. lett og raskt omsettbare. Forventninger og «tro» er derfor viktige drivkrefter bak prisendringer i finansmarkedene, og slike forventninger blir ofte selvoppfyllende profetier. For eksempel forventninger om at kursen på en bestemt valuta vil falle, utløser krefter som fører til et fall i valutakursen. Disse egenskapene gjør at rask og kortsiktig profitt er hovedmotivet til aktørene i finansmarkedet. Kombinert med den transnasjonale finanskapitalens tendens til frikobling fra realøkonomien medfører dessuten disse egenskapene en prekær ustabilitet i de nasjonale økonomiene i form av selvforsterkende prosesser som har liten eller ingen sammenheng med realøkonomien i landene det gjelder.<sup>58</sup>



Når for eksempel aksjekursene på børsen har steget en tid, øker børsaktørenes forventninger om ytterligere kursstigning, og det melder seg stadig nye kjøpere, også fra utlandet. Dermed forsterkes kursstigningen voldsomt, og spekulantene høster eventyrlige gevinster på kort tid. Gjennom denne prosessen kan aksjekursene bli mange ganger høyere enn det som tilsvarer realverdiene og lønnsomheten i bedriftene som har utstedt aksjene.

Før eller senere vil en slik «børsboom» bli snudd til en dramatisk nedgang, for eksempel ved at det oppstår mistillit til landets valuta og forventninger om kursnedgang. I en slik situasjon blir først og fremst utenlandske børsaktører nervøse og setter i gang storstilte salg. Eller nedgangen kan starte ved at aktører som har kredittfinansiert sine aksjekjøp ikke makter å betjene lånene og tvinges til å selge. I neste omgang kan børsfallet forsterke kursnedgangen på landets valuta.

Børsfallet forsterkes ytterligere ved at stadig flere spekulanter selger i panikk for å sikre oppnådde gevinster eller unngå store tap. I neste omgang kan børssammenbruddet smitte over på banker som taper penger utlånt til aksjespekulasjon, eller som har finansiert langsiktige utlån med kortsiktige, ofte utenlandske innlån, eller som har plassert deler av egen formue i aksjer og andre verdipapir eller i fast eiendom. Bankkrisen vil i sin tur slå over på det produktive næringslivet, særlig fordi rentene skyter til værs og driftskredittene strammes inn. Sluttresultatet er en økonomisk krise med konkurser og økt arbeidsløshet, slik vi var vitne til det i USA og Europa høsten 1987 og i Thailand, Malaysia, Indonesia og Sør-Korea i 1997/98. I verste fall kan børskrakket ende i en omfattende økonomisk depresjon med massearbeidsløshet, slik det skjedde etter oktober 1929.

I motsetning til våre «moderne» sosialdemokratiske oljefondsstrateger av kategorien Jagland og Stoltenberg, later finansakrobatene George Soros til å forstå farene ved det systemet han selv profitterer på:

«Laissez-faire-ideologi fornekter ustabiliteten og motsetter seg enhver form for inngripen fra regjeringshold som har som mål å sikre stabilitet. Historien har vist at finansielle markeder faktisk bryter sammen, med økonomisk depresjon og sosial uro til følge. ... Vårt globale åpne samfunn mangler de institusjonene og mekanismene som er nødvendige for dets vern, men det finnes ingen politisk vilje til å fremskaffe dem.»<sup>59</sup>

### **Finanskapitalen som premisseleverandør**

Finanskapitalens avkobling fra realøkonomien har vidtrekkende tilbakevirkninger på produksjonssfæren både ideologisk og praktisk. Kortsiktigheten og de raske og store profittene i finanssfæren er blitt målestokk for god bedriftsledelse generelt. Det er ikke lenger nok at en bedrift går med overskudd; den må gå med *store* overskudd for at mektige aksjeeiere skal være tilfreds og ikke «selge seg ut». Denne logikken avspeiles også i

sjargongen som lederne i næringslivet har tilegnet seg. Den har selvsagt sin opprinnelse i USA:

*Slanking* («downsizing»): Tallet på ansatte skal reduseres i den grad det bidrar til å øke profitten. Bedrifter eller bedriftsavdelinger som representerer «daukjøtt» eller ikke produserer stor nok profitt, legges ned, og arbeiderne settes på porten.

*Slank produksjon* («lean production»): Alle elementer eller avdelinger i en bedrift som ikke er umiddelbart nødvendige for produksjonen, skal skrelles vekk, all «dødtid» må bort, og de gjenværende arbeiderne må bli mer effektive.

*Arbeid ved behov* («just-in-time work»): Bedriften må sørge for å ha en fleksibel arbeidsstokk; færrest mulig arbeidere bør ha fast tilsettelse på heltid, og lønnsforhold og arbeidstid bør være en sak bare mellom hver enkelt arbeider og bedriftsledelsen.

*Utskilling* («outsourcing»): Avdelinger som ikke tilhører «kjernefunksjonene» innen en bedrift, skilles ut som egne bedrifter. Spesielt kantiner og renholdsavdelinger, som sysselsetter lavtlønnede kvinner, har vært utsatt for utskilling. Som regel blir hver enkelt utskilt avdeling gjort om til et «selvstendig» aksjeselskap. Disse utskilte selskapene må konkurrere med andre bedrifter om oppdrag for «moderbedriften», og de har eksistensberettigelse bare i den grad de går med gode overskudd. Gjør de ikke det, lar «moderbedriften» dem gå konkurs eller selger dem. Selve «kjernebedriften» blir dermed i stor grad bare et «holding»-selskap, dvs. en aksjeeier med begrenset ansvar for de enkelte utskilte bedriftene. Hvis utskilte avdelinger kan produsere billigere i utlandet, for eksempel grunnet lavere arbeidskostnader, flyttes de ut selv om avkastningen er god også innenlands. Finanskapitalen krever at det investeres der kostnadene er lavest, uten noen andre hensyn.

*Aksjonærverdien* («shareholder value») som tilsvarer selskapets børsnoterte verdi, skal være målet på dets fremgang og suksess. Jo mer aksjonærverdien og aksjeutbyttet øker, desto bedre, selv om aldri så mange arbeidere samtidig blir sagt opp. Aksjemarkedet skal være selskapenes «dommer», og bedriftslederne skal stå ansvarlig bare overfor aksjeeierne. Kort sagt: Finanskapitalen skal råde uinnskrenket.<sup>60</sup>

Denne nye ledelses-«filosofien» utfolder seg ikke bare i det private næringsliv, men langt inn i statsadministrasjonen og politikken, under etiketter som «modernisering» og «konkurransetsetting». Den blir gjerne begrunnet med den skjerpede globale konkurransen, behovet for å styrke både bedriftenes og nasjonens «konkurranssevne» og redusere kostnadene i offentlig sektor. De «moderne» ideologene i statsadministrasjonen og ikke minst i sosialdemokratiet oppfatter «moderniseringen» som noe nytt og fremskrittvennlig i forhold til den «gammeldagse» blandingsøkonomien (keynesianismen) med sin aktive penge- og finanspolitikk, fordelingspolitikk og andre reguleringer

som tok sikte på å modifisere det kapitalistiske markedets virkemåte. Historisk sett forholder det seg likevel omvendt: «Moderniseringen» er ikke noe annet enn en gjenoppliving av den kapitalistiske konkurransen i dens råeste former, men nå under nye teknologiske og stormakts-politiske forhold, slik den virket før nasjonalstatene – ofte etter press fra arbeiderbevegelsen – for alvor begynte å regulere kapitalismen og bygge opp velferdsstatene.<sup>61</sup>

De samme «modernistene» fremstiller den globale konkurransen som en uavvendelig nødvendighet for fortsatt økonomisk fremskritt. Gjennom en systematisk kampanje, med ideologisk støtte fra lauset av fagøkonomer og godt hjulpet av de «moderne» sosialdemokratene, har finanskapitalens representanter, på ny, klart å gjøre MARKEDET og KONKURRANSEN til kapitalismens absolutt hellige ku. I sin konsekvens betyr det slutten på etterkrigstidens klassekompromiss og «forhandlingsøkonomi». Denne utviklingen er kommet lengst i USA og Storbritannia.

### **Når økt arbeidsløshet gir stigende aksjekurser**

I alle vestlige industriland er det blitt en regel at selskapenes børsverdi går opp når de reduserer arbeidsstokken. I Tyskland har dette vært tilfelle for alle større selskap, blant andre Volkswagen, BASF, Thyssen og Daimler Benz. Straks selskapene går til masseoppsigelser, ser det ut til at børsverdien deres øker uansett andre forhold. I 1993 sank for eksempel overskuddet i selskapene som er inkludert i Den tyske aksjeindeksen (Dax) med nesten 60% samtidig som tallet på sysselsatte ble sterkt redusert; likevel steg Dax med vel 30%.<sup>62</sup> En tilsvarende tendens gjør seg gjeldende for økonomien som helhet. Fra januar 1991 til begynnelsen av 1997 steg Dax med 247%, med andre ord en gjennomsnittlig kursgevinst på 23% pr. år. Samtidig sank antallet sysselsatte lønnsarbeidere i Tyskland med vel 6%, fra 36,6 millioner i 1991 til 34,3 millioner ved utgangen av 1996, mens tallet på arbeidsløse i den samme perioden økte med 60%, fra 2,6 til 4,15 millioner, den største arbeidsløshet siden krisen i 30-årene. Mens børsindeksen fortsatte å stige, økte arbeidsløsheten til enda en ny rekord på 4,8 millioner i januar 1998.<sup>63</sup> Finanskapitalens børsanalytikere oppfatter tydeligvis arbeiderne som en ren kostnadsfaktor. Da er det bare logisk at de i sine grafiske fremstillinger presenterer masseoppsigelser under rubrikken «head count», som et positivt bidrag til styrking av de aktuelle bedriftenes lønnsomhet.

I 90-årene har kursene på praktisk talt alle verdens aksjebørser skutt til værs i takt med den økende arbeidsløsheten. Mens aksjonærene håvet inn svimlende kursvinster, steg tallet på arbeidsløse i EU-landene fra 12,1 millioner i 1990 til 18,5 millioner i 1997.<sup>64</sup> Sine mest groteske trekk har denne utviklingen i Russland. Siden kommunismens fall lever stadig flere russere i ytterste nød, med tiltakende massearbeidsløshet, sult og sykdom. Fra 1989 til 1996 ble det registrerte BNP halvert. Volumet av ikke-utbetalte

lønninger har steget jevnt, og i mars 1997 tilsvarte det 26% av månedens BNP. Hele 32 millioner russere, dvs. 22% av befolkningen, lever nå under den offisielle fattigdomsgrensen definert ved en subsistensinntekt på 394000 rubler, dvs. mindre enn 500 kroner, pr. måned. På bare fire år, fra 1992 til 1996, sank forventet levealder for menn fra 62 til 58 år, for kvinner fra 74 til 72 år.<sup>65</sup>

Mens vitale deler av den produktive økonomien lider av total infarkt, har vestlige finansselskap fra Deutscher Morgan Grenfell til Merrill Lynch og Salomon Brothers kastet seg over aksjemarkedet i konkurranse med den russiske mafiaen. Og foreløpig raser kursene til værs. Bare i 1996 steg for eksempel aksjene i gasselskapet Gasprom med nesten 1000%, mens prisen på aksjene i elektrisitetselskapet Mosenergo økte med 500%. Fra mars 1996 til juni 1997 steg totalindeksen på Moskvabørsen med 400%. Den tyske avisen *Die Zeit* kommenterer: «Mens landet trues av depresjon, er mange børsaktører euforiske. ... Verdipapiranalytikere og -handlere blir svermeriske når de snakker om det russiske aksjemarkedet».<sup>66</sup> Denne aksjebloomen skyldes i stor grad privatiseringer av statsforetak som godt kan karakteriseres som tyveri av folkets eiendom. To eksempler: Mafia-kapitalisten Boris Berezovski kjøpte Lada-verkene, Russlands største bilfabrikk, for 2% av deres reelle verdi. (Flere lignende operasjoner har gjort ham til manged milliardær og Russlands antatt rikeste person.) Den statlige kautsjukfabrikken i Jaroslavl nordøst for Moskva, som sysselsatte 4000 arbeidere, ble solgt for prisen på en enebolig. Fem år etter privatiseringen hadde fabrikkens markedsverdi steget med en faktor på 100, dvs. nesten 10000%!<sup>67</sup>

### **Den amerikanske drømmens elendighet: USAs arbeidende fattige**

Høyreorienterte politikere og økonomer hevder gjerne at når det gjelder arbeidsløsheten, skiller USA seg positivt fra EU-landene. De medgir at spesielt i amerikansk industri har mange millioner arbeidere mistet jobbene sine i 80- og 90-årene. Men takket være et «fleksibelt arbeidsmarked» med synkende reallønninger og en mer mobil arbeidsstyrke i USA (mange har jo bare bobiler som husvære), har de arbeidsløse ganske snart fått seg nytt arbeid, spesielt i tjenestesektoren. I Europa, derimot, er det høye minimumslønninger, lovfestet oppsigelsesvern og en, etter de høytlønte fagøkonomenes mening, altfor «generøs» sykkelønn og arbeidsløshetsstrygd. Sammen med kollektive lønnsoppgjør forhandlet fram av sterke fagforbund og altfor høy beskatning av næringslivet skaper disse velferdsgodene et «ufleksibelt» arbeidsmarked («eurosklerose») som gjør det for «dyrt» for arbeidsgiverne å tilsette folk. Etter høyresidens mening er det disse forholdene og ikke frihandelen, de frie valutatransaksjonene og de frie kapitalbevegelsene som er skyld i arbeidsløsheten i EU-Europa.<sup>68</sup>

Men blant andre den kjente amerikanske økonomen Lester C. Thurow påpeker at den offisielt registrerte arbeidsløsheten i USA skjuler store mørketall og «viser bare toppen av isfjellet». Høsten 1995 var det ca. 7,5 millioner registrerte arbeidsløse (dvs. 5,7% av arbeidsstyrken) i USA. Men i tillegg var det mellom 5 og 6 millioner som ønsket seg arbeid, men som ikke oppfylte «testkravene» for å kunne delta aktivt i arbeidslivet. Dessuten var det ca. 4,5 millioner ufrivillige deltidsarbeidere som ønsket heltidsarbeid. Til sammen utgjør disse gruppene en effektiv arbeidsløshet på nesten 14%.

Videre var det 5,8 millioner menn i arbeidsfør alder som ikke brydde seg med å melde seg arbeidsløse. Det var 8,1 millioner arbeidere i korttidsengasjement, 2 millioner som tok arbeidsoppgaver på kort varsel («on call») og 8,3 millioner «uavhengige konsulenter». (Thurow bemerker at mange i denne siste gruppen er folk med akademisk utdanning som er blitt ofre for næringslivets slankekur: «De kaller seg konsulenter fordi de er for stolte til å innrømme at de er arbeidsløse, men de har meget få kunder.»<sup>69</sup>) Til sammen utgjør disse gruppene ytterligere 14% av arbeidsstyrken, slik at nesten 28% av alle amerikanere i arbeidsfør alder i 1995 enten var arbeidsløse eller ønsket mer arbeid, med andre ord «ha normale jobber» som Thurow uttrykker det. Han tilføyer: «Dette havet av overskuddsarbeidskraft bidrar direkte til å presse ned lønningene, og indirekte skaper det et økonomisk miljø der andre krefters (teknologi, global handel) press på lønningene nedad ... blir forsterket.»<sup>70</sup>

I dette synet får Thurow full støtte av finanskapitalens eget talerør, *Fortune*. Bladet skriver at den store hæren av delvis arbeidsløse i USA skaper en situasjon «med null press oppad på lønningene. Dette er fordi så mange av de sysselsatte er 'leilighetsarbeidere' («contingent workers») som ikke har noen forhandlingsstyrke overfor arbeidsgiverne. Og arbeiderne på den faste lønninglisten forstår at de må svømme i det samme darwinistiske havet.»<sup>71</sup>

I 1914 sjokkerte Henry Ford sine kapitalistiske venner med å doble lønningene til samlebåndsarbeiderne i sine fabrikker til spektakulære fem dollar pr. dag. *Wall Street Journal* kalte Fords lønnsforhøyelse en «økonomisk forbrytelse». Men Ford forsto at arbeiderne ikke bare er produsenter; de representerer også viktig kjøpekraft, og han syntes at de burde kunne kjøpe en T-Ford for tre måneders lønn. Med dette skrittet dannet han opptakten til at USA ble et høytlønsland og banebryter for massekonsumets epoke, og han satte sitt navn på den «fordistiske reguleringsmodellen» som fikk utbredelse i alle kapitalistiske industriland etter den andre verdenskrigen. Et viktig trekk ved denne «modellen» var at arbeidslønningene skulle øke i takt med produktiviteten slik at forholdet mellom profitt og lønninger i økonomien forble tilnærmet konstant. Dette sikret stabil vekst i etterspørselen i takt med produksjonsøkningen og dannet en del av grunnlaget for «kapitalismens gullalder» med høy sysselsetting og høy vekst fra 1950 til ca. 1970.<sup>72</sup>

Men deregulering og globalisering av økonomien sammen med ødeleggelsen og selvødeleggelsen av fagbevegelsen har forvandlet USA fra et «høyt lønnsland» fram til slutten av 70-årene til et «lavtlønsland» i 90-årene. Offisielle data viser at den gjennomsnittlige reallønnen i amerikansk industri har sunket jevnt siden begynnelsen av 1980-årene. En internasjonal sammenligning i 1990 viste at den gjennomsnittlige timelønnen i amerikansk industri (10,84\$) var blitt lavere enn for eksempel i Vest-Tyskland (12,42\$), Sverige (12,37\$) og Japan (11,62\$). Derimot hadde amerikanske industriarbeidere langt kortere ferier og arbeidet inntil 400 timer mer pr. år enn kollegaene deres i de fleste andre land.<sup>73</sup> Samtidig har produktiviteten i amerikansk industri økt betydelig. Det førte til at den gjennomsnittlige arbeidskostnaden pr. enhet sank med mer enn 40% fra 1984 til 1995, mens den i den samme perioden steg svakt eller var omtrent uforandret i andre OECD-land.<sup>74</sup>

Fra 1973 til 1994 vokste BNP pr. innbygger i USA med vel 30%. I den samme perioden sank reallønnen til de 3/4 av arbeiderbefolkningen som ikke har lederfunksjoner med gjennomsnittlig 19%. Den nederste tredjedelen i inntektspyramiden, som talte ca. 40 millioner arbeidere i 1994, hadde i den samme perioden en reallønnsnedgang 25%. Hele 75 millioner arbeidende amerikanere hadde lavere reallønn i 1990 enn i 1966. Av disse var det 15 millioner, eller 18% av alle lønnstakere, som falt under den offisielle fattigdomsgrensen selv om de arbeidet 40 timer pr. uke femti uker i året. For svarte arbeidere var situasjonen enda verre. Mer enn 1/4 av dem var kommet under fattigdomsgrensen i 1990. Derimot fikk den rikeste prosenten blant amerikanske hushold en dobling av sin realinntekt mellom 1980 og 1994. Forholdet mellom lederlønninger og arbeiderlønninger i de store foretakene økte fra 40:1 i 1980 til 120:1 i 1995. I 1996 fikk de 20% av husholdene med høyest inntekt 47% av den samlede nasjonalinntekten. Inntektsforskjellene var dermed blitt større enn noen gang siden andre verdenskrig. Kort sagt: I USA har det siden slutten av 70-årene skjedd en gigantisk omfordeling fra lønnsinntekter til profittinntekter, fra de fattige til de rike. Blant industri-landene er det bare Storbritannia som kan oppvise maken.<sup>75</sup>

Den svorne antikommunisten og republikaneren Edward N. Luttwak roper nå et varsku. Han påpeker at den globaliserte amerikanske «turbo-kapitalismen» er i ferd med å skape en raskt voksende gruppe av *arbeidende fattige* («working poor»). På denne bakgrunn spør han: «Når vil USA bli et Tredje Verdensland?» Han tilføyer at ca. 6% av alle amerikanere, dvs. vel 15 millioner mennesker, «lever allerede under forhold som i Den tredje verden», og at hvis den nåværende trenden fortsetter, kan det amerikanske samfunn være et u-land «så tidlig som i år 2020».<sup>76</sup>

Denne utviklingen er ikke skapt av frihandelen alene, eller av frie valuta-transaksjoner og frie kapitalbevegelser alene, men av *kombinasjonen* av disse faktorene. For så lenge det fins effektive hindringer av kapitalbevegelser over landegrensene, kan ikke kapitalistene flytte ut produksjonen straks de syns

lønnskostnadene blir for høye. De blir derimot tvunget til å møte skarpere konkurranse med å øke sine innenlandske investeringer for å høyne arbeidsproduktiviteten.

Dessuten er grunntrekkene i USAs utvikling et resultat av særegne amerikanske forhold. For det første har den amerikanske økonomien kommet lengst når det gjelder «transnasjonalisering». En stor del av næringslivet har forlenget etablert avdelinger i mange andre land. Bedriftslederne har lang «utenlandserfaring» og de betrakter det som et rent kostnadsspørsmål hvorvidt de skal utvide eller redusere virksomheten i USA i forhold til utlandet. Som Thurow uttrykker det, «kapitalistene forsømmer ikke noen mulighet til å tjene mer penger.» Er lønnskostnadene betydelig lavere utenlands, flytter de derfor virksomheten ut. Dette fører til et ekstra press nedad på lønningene i USA.<sup>77</sup> For det andre er fagbevegelsen i USA alvorlig svekket. Bare fra 1980 til 1996 sank organisasjonsgraden blant amerikanske arbeidere fra nesten 25% til 14,5%.<sup>78</sup> Lester Thurow gir følgende konsise fremstilling av det som har skjedd siden 1980:

«Det er ikke til å nekte at noen kapitalister konspirerte for å likvidere Amerikas fagorganisasjoner. President Reagans oppsigelse av alle organiserte flygeledere i amerikansk luftfart legitimerte en bevisst strategi for å få ned organiseringsgraden. I privat sektor ble det engasjert konsulenter som spesialiserte seg på å bli kvitt fagforbundene. Det ble tvunget igjennom avstemninger blant arbeiderne om hvorvidt de skulle være organisert, arbeidslovgivningen ble endret slik at det ble vanskeligere å etablere fagorganisasjoner og lettere å fjerne dem, og lovens krav om å respektere de faglige rettighetene ble ganske enkelt ignorert. Bedriftene bare betalte de små bøtene som brudd på arbeidslovgivningen medførte og fortsatte å bryte loven. Denne strategien lyktes i å redusere organisasjonsgraden i privat sektor til så vidt over 10%. Og selv der fagforbundene fortsatt eksisterer, har de tapt mye av sin makt til å kontrollere lønningene eller å forhandle om arbeidsforholdene... En kan si at kapitalistene erklærte klassekrig mot arbeiderne – og vant.»<sup>79</sup>

Samtidig blir de fattige i USA rammet av politikernes rasering av velferdsstaten, som for øvrig alltid har hatt et beskjedent omfang sammenlignet med Vest-Europa. Etter press fra Kongressen gikk Clinton-administrasjonen sommeren 1996 med på å oppheve de føderale garantiene for sosialhjelp: Den såkalte *Social Security Act* som Franklin D. Roosevelt hadde fått igjennom i 1935, ble avskaffet. Roosevelts lov hadde gitt enhver amerikansk borger rett til offentlig hjelp uten vilkår når hun/han er i nød. Loven som kom i stedet, fjernet alle føderale betalinger til fattige barn. Føderale penger til sosialstøtte blir overført til delstatene i form av generelle bevilgninger, og delstatene forventes å bygge opp egne sosialprogram. (Men erfaringer, for eksempel fra Michigan, tyder heller på at de vil fjerne det lille som fins av velferdstiltak.) Den nye loven begrenser enhver borgers rett til å motta sosialstøtte til fem år.

Arbeidsføre voksne må finne seg en jobb innen to år, ellers mister de sosialstøtten. Personer som er blitt straffet for handel med eller bruk av narkotika, har ingen rett til sosialhjelp eller matkort.

Urban Institute i Washington D.C. har beregnet at de drastiske kuttene i sosialhjelpen som den nye loven innebærer, rammer minst 2 millioner voksne og 4,5 millioner barn. Bill Clinton karakteriserte derimot den nye loven som «den beste sjansen til å føre mennesker vekk fra sosialhjelp og inn i arbeidsmarkedet»; den nye loven «vil kreve mer ansvar av klientene og hjelpe barna deres». Og republikanernes saksordfører i Kongressen feiret den nye loven som «de fattiges frigjøring fra deres avhengighet av staten». Den konservativ-liberale avisen *New York Times* betegnet derimot loven som «heslig» og skrev at dagen da Clinton gjorde sitt kompromiss med den republikaner-dominerte Kongressen, var «en trist dag for fattige barn».<sup>80</sup>

### **En konsekvens av globaliseringen: Vest-Europas massearbeidsløshet**

Sammenlignet med USA er fagbevegelsen i de fleste vesteuropeiske land, unntatt Storbritannia, noenlunde oppegående, og velferdsstaten er foreløpig stort sett intakt. Men også i Vest-Europa er velferdsstatene truet og fagbevegelsen på defensiven. Opprettelsen av «det indre marked» i EU/EØS-området, med fri flyt av kapital og maktelitens desperate forsøk på å oppfylle «Maastricht-kriteriene» for medlemskap i valutaunionen med stramme offentlige budsjett er Europas viktigste politiske bidrag til å fremskynde finanskapitalens dominans og globaliseringen av europeisk økonomi. Som resultat av denne prosessen økte arbeidsløsheten i EU-landene med over 50%, fra 12 millioner i 1990 til 18,5 millioner i 1997. Bare i Tyskland var 4,8 millioner mennesker arbeidsløse i januar 1998. Det var det høyeste tallet i Forbundsrepublikkens historie, og det blir antatt at arbeidsløsheten i Tyskland vil passere 5 millioner eller 13% av arbeidsstyrken i februar 1998.<sup>81</sup>

Tyskland har sterke fagforbund som har lyktes noenlunde i å forsvare arbeidernes reallønninger. Men de har ikke kunnet hindre at stadig flere blir arbeidsløse. Og arbeidsløshetens sosiale kostnader har selvsagt skutt i været. Medregnet arbeidsløshetstrygd, boligstøtte, sosialhjelp, osv. og tapte skatteinntekter, økte disse kostnadene fra 54,7 milliarder DM (for 1,9 millioner arbeidsløse) i 1990 til 159 milliarder DM (for 4 millioner arbeidsløse) i 1996, dvs. et beløp mer enn 2,5 ganger større enn det føderale budsjettunderskuddet det året.<sup>82</sup> I denne situasjonen klager konservative politikere over at utgiftene til arbeidsløshetstrygd og sosialstønad er blitt for store, mens næringslivslederne klager over at for høye lønninger og for høy beskatning av kapitalinntekter gjør dem konkurranseudyktige på verdensmarkedet.

Utflyttingen av tyske bedrifter går nå raskere enn noen gang før. Fra 1991 til 1994 økte tyske direkte investeringer utenlands med 10% pr. år og nådde



nesten 350 milliarder DM i 1994. Bare mellom 1990 og 1995 skapte tyske konsern 350000 arbeidsplasser i utlandet, blant annet i Irland, Wales, Spania, Polen, Tsjekkia, Ungarn, Brasil, i land i Sørøst-Asia, og i USA, mens tallet på sysselsatte i tysk næringsliv sank med 2,3 millioner mellom 1991 og 1996.<sup>83</sup> En slik prosess er tydelig også i andre EU-land, og overalt er det lavere arbeidskostnader som gjør at bedriftene flytter ut.

Flyttingen av bedriftene til Asea Brown Boveri (ABB) under konsernets dynamiske generaldirektør Percy Barnewick kan her tjene som eksempel. Fra 1990 til 1994 fjernet ABB 40000 arbeidsplasser i Nord-Amerika og Europa mens de opprettet 21150 nye arbeidsplasser i østeuropeiske land, først og fremst Polen. Bare en times kjøring med bil østover fra den tyske grensen fikk ABBs arbeidere i 1995 en lønn tilsvarende 16 kr. pr time, mens ABB måtte punge ut med gjennomsnittlig 192 kr. pr. time til sine tyske ansatte. Dessuten har polske arbeidere 400 arbeidstimer mer pr. år enn sine tyske kolleger. Samtidig kan Polen tilby investorene en relativt avansert og billig infrastruktur. Lester Thurow kommenterer tørt at «ABB gjorde ganske enkelt det en forventer at kapitalistene skal gjøre – de minimerte kostnadene og maksimerte profitten».<sup>84</sup>

Selvsagt kan ikke noe vesteuropeisk land varte opp de samme lave arbeidskostnadene som utenlandske investorer blir tilbudt i Øst-Europa, Singapore, Malaysia, Thailand, Hong Kong, Taiwan og Sør-Korea, for ikke å snakke om land som Vietnam, Indonesia og Pakistan. Men vi har sett at det i USA, ikke minst på grunn av den svake fagbevegelsen, har vært en dramatisk tilpasning av lønningene til u-landsnivå. Derfor har globaliseringen bidradd til å skape en hær av *arbeidende fattige* i USA og – foreløpig – en hær av *arbeidsløse fattige* i Vest-Europa.

Men selv med nærmere 20 millioner arbeidsløse kan EU-Europa vente seg enda verre tider. Det skyldes både den drakoniske innstrammingspolitikken for å tilfredsstille Maastricht-kriteriene og den økende globale konkurransen innen Vest-Europas nøkkelindustrier. En av de mest utsatte bransjene er bilindustrien som sysselsetter over 1,5 millioner arbeidere bare i Tyskland.<sup>85</sup> Særlig japanske og sørkoreanske selskap har de siste årene utvidet kapasiteten i sine bilfabrikker, japanerne hovedsakelig gjennom etableringer USA, Vest-Europa og Sørøst-Asia, koreanerne gjennom statlig subsidiert bygging av store fabrikker innenlands. Globalt var kapasitetsutnyttelsen innen bilindustrien i 1996 vel 70%; i Vest-Europa var den 67%, i Nord-Amerika 79% og i Japan bare 50%.

Selv om det er en tommelregel at bilindustrien går med «akseptable» overskudd først ved en kapasitetsutnyttelse på over 80%, fortsetter selskapene å utvide sine kapasiteter. I år 2000 vil japanske produsenter ha doblet sine kapasiteter i Sørøst-Asia, og de sørkoreanske bilfabrikkene vil ha økt sin produksjon fra 2,2 millioner enheter i 1996 til ca. 6 millioner i år 2000, med en eksport på minst 4,8 millioner personbiler. Totalt vil det i år

2000 bli produsert 13,8 millioner personbiler i Asia, eksporten fra området vil utgjøre minst 6,3 millioner, og den samlede overkapasiteten i verdens bilindustri vil ha økt til 22 millioner enheter pr. år.<sup>86</sup>

I år 2000 skal EU ha fjernet alle importrestriksjoner på biler. Typiske produsenter for EU-markedet som Peugeot-Citroën, Renault og Fiat vil da bli hardest rammet. Det britiske næringslivsbladet *Economist* er ikke i tvil om hva som vil skje: «... nedleggelse vil nesten sikkert måtte spille en rolle når det gjelder å redusere overkapasiteten og få opp profittene.»<sup>87</sup> Med andre ord: Økt massearbeidsløshet i EU-Europa.

I første omgang var det særlig ufaglærte eller lavtlønnede arbeidere i de vestlige landene, blant annet innen beklednings-, tekstil- og skobransjene, som ble rammet av globaliseringen. Men prosessen stanset ikke der. Utflyttingen av industrier som krever høyt kvalifisert arbeidskraft er allerede i full gang, og en rekke lavtlønnsland eksporterer i dag varer og tjenester som det trengs høyt kvalifisert arbeidskraft å produsere. Et fremtredende eksempel her er IT-bransjen. Sør-Korea er ikke bare nummer en i verden innen skipsbygging, men også verdens største produsent av halvledere. Taiwan er forlengst en av verdens største eksportører av dataskjermer, skannere og datamus. Om få år vil høyst sannsynlig lavlønnslandet Taiwan være en av verdens største eksportører av hele datamaskinsett utviklet av høyt kvalifiserte arbeidere, og blant andre Malaysia følger hakk i hæl. Den nåværende finanskrisen i Sørøst-Asia vil medføre en skjerping av disse landenes eksportoffensiv. Det er en reell fare for at denne situasjonen kan slå over i en deflasjonsprosess, med prisfall kombinert med synkende rente, fallende etterspørsel og raskt økende arbeidsløshet i Japan, Vest-Europa og USA.<sup>88</sup>

Etterhvert vil eksportfremstøtene fra land i Asia merkes også innenfor de mest avanserte bransjene som krever høyt kvalifisert arbeidskraft. For eksempel den amerikanske giganten Microsoft har flyttet ut størstedelen av sin programutvikling, hovedsakelig til Bangalore og i senere tid Poona i India. Og Microsoft er ikke alene. Konsern som Siemens, Compaq, Texas Instruments, Toshiba og Lotus har avdelinger i India eller setter bort store oppdrag til indiske underleverandører. I 1995 sysselsatte programvareindustrien i India 120000 høyt kvalifiserte, men etter vesteuropeisk standard ekstremt lavtlønnede arbeidere. Disse spesialistene, som har den aller beste utdannelse innen matematikk og fysikk fra engelskspråklige universitet i Madras, Mumbai og New Delhi, produserte i 1995 datatjenester for 1,2 milliarder dollar; og to tredjedeler av disse tjenestene ble eksportert via datanett til Vest-Europa og USA.<sup>89</sup>

Også norske selskap er i ferd med å oppdage denne kostnadsfordelen. Den norske programvareprodusenten Open Systems Consultants (OSC), som har slitt med mangel på kvalifisert arbeidskraft, har nå opprettet eget datterselskap nettopp i Bangalore. *Dagens Næringsliv* kommenterer: «For OSC er

svaret på problemet indiske utviklere, som tjener en tiendedel av hva en norsk ansatt på samme nivå får betalt. OSC skal ansette ti indere innen kort tid».<sup>90</sup>

### I Carl I. Hagens omvendte verden

Her er det viktig å merke seg at det ikke er «innvandrere» som tar arbeidsplassene fra vesteuropeerne, slik Carl I. Hagen og hans likemenn prøver innbille oss. I de fleste land utgjør innvandrere en forsvinnende del av tilveksten i arbeidsstyrken, faktisk mye mindre enn i 60-årene da myndighetene i land som Vest-Tyskland, Sveits, Frankrike og Storbritannia organiserte systematisk import av millioner av «fremmedarbeidere». For eksempel økte tallet på «fremmedarbeidere» i Vest-Tyskland fra 0,63 millioner i 1962 til 2,28 millioner i 1972, dvs. nesten 14% økning pr. år, og de representerte hele 63% av tilveksten i antallet sysselsatte lønnsarbeidere mellom 1970 og 1972.<sup>91</sup> Så lenge det var høykonjunktur i Vest-Europa, var det selvsagt ingen som kom på å hevde at «fremmedarbeiderne tar jobbene fra oss». De ble jo importert for å ta de ledige «drittjobbene».

Mens kapital og varer i dag flyter fritt over alle landegrensener, er det et faktum at arbeiderne generelt er stedbundne av kulturelle og språklige grunner. Selv innen EU, som har prøvd å gjøre arbeidskraften mer mobil, er det en ytterst beskjeden utveksling av arbeidere mellom landene. Bortsett fra det åpne arbeidsmarkedet innen EU praktiserer dessuten både Vest-Europa og USA i dag en ytterst restriktiv innvandringspolitikk.<sup>92</sup> Det er derimot frihandelen og den frie kapitalflyten som medfører tap av arbeidsplasser fra Vest-Europa til en rekke lavtlønsland.

Tapet av arbeidsplasser i vestlige land skyldes at den transnasjonale kapitalen har fått rammevilkår som gjør at den i økende grad kan utbytte verdens enorme «industrielle reservearme» (Marx). Konsernernes lønnsomhetskalkyler og ikke deres nasjonalitet er bestemmende for hvor de vil produsere. I stadig flere tilfeller viser det seg da at lokalisering i Vest-Europa blir for «dyrt». I Tyskland er det derfor tale om en *Wettstreit der Standorte*, en konkurranse om «ståsteder», eller lokalisering mellom land og regioner. I denne konkurransen gjelder det for myndighetene å trekke til seg de transnasjonale konsernene med lave arbeidskostnader, billig og effektiv infrastruktur og lave skatter.<sup>93</sup> Slik trekkes hele befolkningen inn i en konkurransekamp mellom land og regioner.

Den frie flyten av kapital og varer kombinert med massive restriksjoner på menneskers bevegelsesfrihet mellom land, står – som allerede nevnt – i skarp kontrast til situasjonen før første verdenskrig. Noen studier mener at denne kombinasjonen er så motsetningsfylt at den ikke lar seg opprettholde på lengre sikt, men foreløpig er det ikke noe som tyder på at de har rett.<sup>94</sup>

### Skatteunndragelse og skattekonkurranse

Som vi alt har sett, kan de transnasjonale konsernene bruke «overføringspriser» i handelen mellom sine forskjellige avdelinger og ta ut overskuddet i det eller de landene der selskapsbeskatningen er lavest: Ved å sette høye priser på komponenter eller tjenester importert fra avdelinger i land med lav beskatning, kan et konsern «flytte» overskuddet sitt dit. Verdier som er skapt i ett land dukker opp som regnskapsoverskudd i et annet. Slik unndras profitten fra beskatning og omfordeling i det landet som bærer de ressursmessige og sosiale kostnadene ved produksjonen.

Selv om USA har en svært lav selskapsbeskatning sammenlignet med de fleste industriland, har amerikanske selskap i økende grad «flyttet» overskuddene sine til land med enda lavere beskatning. Mens de store selskapene i 1970 rapporterte mellom 10 og 20% av det samlede overskuddet sitt i utenlandske avdelinger, hadde denne andelen steget til over 50% i 1996, dvs. langt mer enn utenlandsandelen av omsetningen på ca. 38%. Før den andre verdenskrigen utgjorde selskapsbeskatningen 1/3 av den amerikanske føderalstatens samlede skatteinntekter, og mer enn personbeskatningen. I 1996 hadde selskapsbeskatningens andel sunket til 12%, mens personbeskatningens andel hadde økt til nesten 50%.<sup>95</sup>

I Tyskland sank den gjennomsnittlige effektive skattesatsen på profitter og inntekter til selvstendige næringsdrivende fra 37% i 1980 til bare 20% i 1995, og selskapsskattens andel av føderalstatens samlede skatteinntekter ble halvert fra 7,3% i 1985 til 3,7% i 1995.<sup>96</sup> I EU-landene som helhet sank den gjennomsnittlige skattesatsen på kapitalinntekter og inntekter til selvstendige næringsdrivende fra nesten 50% i 1981 til 35% i 1994, mens den gjennomsnittlige skattesatsen på lønnsinntekter økte fra 35 til 41% i den samme perioden. Det britiske næringslivsbladet *The Economist* konkluderer at som følge av globaliseringen «har det overalt vært et skifte fra å beskatte kapital til å beskatte mindre mobile produksjonsfaktorer, som for eksempel arbeiderne.»<sup>97</sup> Sammen med arbeidsløsheten og den massive omfordelingen av inntekter fra lønn til profitt innebærer dette en dramatisk svekkelse av statens skattegrunnlag og omfordeling av disponibel inntekt fra lønnstakerne til kapitaleierne.

Globaliseringen fører dessuten til en skattekonkurranse der de enkelte landene tvinges til å overby hverandre når det gjelder skattefordeler til kapitaleierne. Dette innebærer at statsinntektene reduseres ytterligere. For eksempel i Belgia, Nederland, Italia, Irland og England utnytter myndighetene EU-systemet til å trekke til seg utenlandsk kapital med en rekke såkalte skattereduserende tiltak. Det tyske nyhetsmagasinet *Der Spiegel* fastslår at «Det europeiske indre marked har et passende spesialtilbud til enhver skatteflyktning.»<sup>98</sup> La meg illustrere dette uvesenet med et eksempel.

I «Dublin Custom House Docks Area» i Irland inviteres transnasjonale konsern til å opprette rene kapitalselskap, dvs. datterselskap som blir raust utstyrt med egenkapital fra moderselskapet. Disse kapitalselskapene kan så låne penger til konsernets forskjellige avdelinger, eller de kan ganske enkelt plassere milliardene sine i det internasjonale finansmarkedet for å oppnå størst mulig avkastning. Uansett er skatten på disse kapitalselskapenes profitt bare 10%. Nesten 500 transnasjonale selskap har nå avdelinger i «Dublin Docks».<sup>99</sup>

Tyske skattemyndigheter anslår at bare tyske konsern unndro ca. 25 milliarder DM fra beskatning via «Irlandsveien» fram til 1994. Og de har beregnet det samlede inntektstapet grunnet skatteunndragelse over landegrensene til 50 milliarder DM (vel 200 milliarder kroner) pr. år. Det tilsvarer underskuddet på det føderale statsbudsjettet i 1995.<sup>100</sup> Slik trues velferdsstatene i Vest-Europa både av de transnasjonale selskapenes manipuleringer med sin verdiskapning over landegrensene og av skattepolitikken som statene fører. Denne politikken bestemmes igjen av de politiske styrkeforholdene mellom de sosiale klassene: Jo svakere fagbevegelsen – dvs. lønnsarbeiderklassen – står, desto mer usosial er skattepolitikken.

Ikke bare de transnasjonale selskapene, men også kapitaleierne som personlige skattepliktige er blitt parasitter på de utviklede velferdsstatene gjennom såkalt «kreativ skatteplanlegging», ofte med myndighetenes velsignelse. De fleste industriland har i dag et stort antall kapitalister av kategorien Kjell Inge Røkke, Jacob Stolt-Nielsen eller John Fredriksen. Disse folkene har skattebosted i London, på Kypros eller i andre skatteparadis, men faktisk bosted i Norge der de kan nyte godt av velferdsstatens kollektive goder. Den tyske sosiologen Ulrich Beck har følgende kommentar til dette uvesenet:

«Lederne i næringslivet har oppdaget de rikes stein. Den nye trylleformelen lyder: Kapitalisme uten arbeid pluss kapitalisme *uten skatt*. ... Da kravet på en rekke offentlige tjenester (f.eks. dyre universitet, sykehus, transportsystem, rettspleie, forskningspenger) ikke er bundet til det stedet der skattene kreves inn, er mange foretak i stand til å minimere skattebyrden samtidig som de slår seg ned i stater som tilbyr den beste infrastrukturen.

Investeringssted, produksjonssted, skattested og bosted kan kobles fra hverandre. Mange foretak utnytter den lave skattestandarden i fattige stater og nyter den høye levestandarden i de rike statene. De betaler skatten der det er billigst og lever der det er best å være. De blir gratispassasjerer i bruken av dyre infrastrukturtenester.»<sup>101</sup>

### En trussel mot velferdsstat og demokrati

Den finansøkonomiske kortslutningen mellom statene tvinger regjeringene til en endeløs konkurranse om lavere skatter og reduserte utgifter. Slik er de i ferd med å frata seg selv en av sine viktigste eneretter, nemlig selve myndigheten til å innkreve skatt. I neste omgang må dette medføre nedbygging av velferdsstaten og avkall på sosial utjevning. Samtidig har regjeringene innsnevret sitt spillerom i penge-, valuta- og finanspolitikken. Straks en regjering øker underskuddet på statsbudsjettet (evt. også i utenriksøkonomien) for å stimulere etterspørselen og redusere arbeidsløsheten, værers de transnasjonale pengeflytterne inflasjon og begynner å trekke formuene sine ut av landet. Dermed oppstår det devalueringsspress på landets valuta, og kapitalflukten forsterkes. Til sist tvinges regjeringen til å øke renten og redusere budsjettunderskuddet for å «bringe økonomien i balanse». Denne mekanismen er allerede rikelig synlig, spesielt i de mindre økonomiene. Selv om arbeidsløsheten i de «mindre» OECD-landene økte med over 10% pr. år, fra 8,8 millioner i 1992 til godt over 13 millioner i 1996, presterte disse landene å nesten halvere underskuddet på statsbudsjettet som andel av BNP fra et gjennomsnitt på 6,2% i 1993 til bare 3,3% i 1996. I den samme perioden sank disse landenes offentlige utgifter som andel av BNP fra 51,2 til under 48%.<sup>102</sup>

Ettersom regjeringene føyer seg for presset fra den globale finanskapitalen, skjer det en gradvis forvandling av statene fra velferdsstater til «konkurransestater». Det gjelder ikke bare konkurranse på eksportmarkedene, men i minst like stor grad konkurranse om å trekke til seg utenlandske direkte investeringer og finanskapital.<sup>103</sup> Markedsfundamentalistene oppfatter selvsagt dette som et stort fremskritt. Et av deres fremste talerør, *The Economist*, triumferer med følgende belæring:

«Finansmarkedene er blitt dommer og jury over utformingen av den økonomiske politikken. (...) Virkningen (på regjeringene) av å miste noe av sin makt har vært fordelaktig på alle måter: Markedene tilfører en sunn disiplin som i det lange løp vil fremme en bedre økonomisk politikk. ... Regjeringenes makt over økonomiene har tradisjonelt vært basert på evnen til å innkreve skatter, evnen til å trykke penger og evnen til å ta opp statslån. Et liberalisert og globalisert kapitalmarked begrenser misbruk av disse tre formene for makt. Hvis en regjering prøver å skattlegge næringslivet for hardt, vil selskapene ganske enkelt flytte produksjonen til et annet sted. Likedan, hvis en regjering er lettsindig når det gjelder låneopptak eller tillater inflasjonen å krype oppover, vil investorene søke tilflukt i en annen valuta. (...) Kloke regjeringer lærer å arbeide med markedene, ikke mot dem.»<sup>104</sup>

De samme tonene kan vi høre fra Det internasjonale valutafondet (IMF): «... erfaringen viser (at) de internasjonale finansmarkedene kan tjene til å

‘disiplinere’ regjeringene, ... ved å påskynde en riktig politikk og til syvende og sist belønne en god politikk.»<sup>105</sup> En elementær forutsetning for at dette synet kan gis et teoretisk forsvar, er at valuta- og aksjekurser reflekterer grunnleggende forhold, de såkalte «fundamentals», i den produktive sektoren av økonomien. Vi har imidlertid sett at finanskapitalen i stor grad har koblet seg av fra den produktive delen av økonomien, at valuta-, aksje- og derivatmarkedene er høyst spekulative og preget av ekstrem usikkerhet, at prisene på disse markedene er bestemt av forventninger og «tro» som har liten eller ingen sammenheng med forhold i realøkonomien. På den andre siden er finansmarkedets reaksjoner på tiltak i den økonomiske politikken ofte helt uforutsigbare. Og hvis de kan forutsies, virker de ofte til å «disiplinere» regjeringene på en helt annen måte enn markedsfundamentalistene prøver å innbille oss.

Et aspekt ved dette er at finanskapitalens globalisering har gjort det umulig for de enkelte land å føre en valutapolitikk med faste kurser. Ta som eksempel et land med voksende underskudd i utenriksøkonomien: Skal fastkurspolitikken «disiplinere» den økonomiske politikken med sikte på å hindre inflasjon, må landets valutakurs kunne holdes noenlunde konstant over relativt lang tid, og den må kunne avvike betydelig fra den kursen som tilsvarer balanse i utenriksøkonomien. Men i en slik situasjon vil aktørene i finansmarkedet straks bruke sine massive kapitalmengder til spekulative angrep på valutaen. Etter en tid gjør disse angrepene at kostnaden ved fastkurspolitikken blir utålelig for landets myndigheter. Sluttresultatet er derfor devaluering, en tilsvarende økning av landets pengemengde og økt prisstigning, altså en virkning helt motsatt av nyliberalistenes forestilling om at de globale finansmarkedene sikrer lav inflasjon. I grove trekk var det en slik prosess en rekke underskuddsøkonomier i Vest-Europa var utsatt for under valutakrisen i 1992/93.<sup>106</sup> Dette er bare ett eksempel på at det ikke finnes noen dårligere «dommer og jury» over regjeringenes økonomiske politikk enn det globaliserte finansmarkedet, vår tids «uopplyste pengevelde» (Ragnar Frisch).

Nyliberalistenes krav om at finansmarkedet skal «disiplinere» regjeringene dreier seg imidlertid ikke om økonomisk teori. Det er tvert imot et politisk budskap om hvilken samfunnsklasse som skal ha den absolutte overmakten: Finanskapitalens interesser skal råde uinnskrenket. Regjeringenes egentlige mål skal være å sikre kapitalen høy avkastning gjennom fri kapitalflyt, lave skatter, stramme budsjett og restriktiv pengepolitikk, foruten å holde fagbevegelsen i sjakk. Politikken skal ensidig underordnes det kapitalistiske profittsystemets behov. Parlamentene og regjeringene skal ikke lenger stå ansvarlige overfor velgerne som har brakt dem til makten, men opptre lojalt overfor et kobbelt av kapitalister. Kort sagt: Den internasjonale finanskapitalens aktører skal utøve tyranni over demokratisk valgte regjeringer.

På litt sikt øker dette faren for at store grupper av velgere helt mister tiltroen til demokratiet. I verste fall vil det bli ropt etter en sterk mann som kan rydde opp og sikre befolkningens behov for arbeidsplasser, sosial sikkerhet og velferd. På denne bakgrunn skriver den liberale tyske samfunnsforskeren Ralf Dahrendorf at «globaliseringens utvikling og dens sosiale følger gir grobunn for autoritære heller enn demokratiske forfatninger... Et århundre med autoritære regimer er slett ikke den mest usannsynlige prognosen for det 21. århundre.»<sup>107</sup> I beste fall vil globaliseringen møte motstand fra en ny demokratisk mobilisering nedenfra, fra allianser mellom fagbevegelsen, en bred miljøbevegelse, forbrukerorganisasjoner, demokratiske borgerinitiativ knyttet til viktige enkeltsaker og interesseorganisasjoner som kjemper for sosiale rettigheter.

### **Og hva kan gjøres?**

Globaliseringen utnytter forskjellene mellom de nasjonale økonomiene slik de springer ut av landenes ulike plassering i den internasjonale arbeidsdelingen og forskjeller i ressursgrunnlag, lønnsnivå, skattesystem, penge- og finanspolitikk, utvikling av velferdsstaten, arbeiderklassens organisering osv. Globaliseringen forutsetter disse forskjellene. Samtidig skaper den nye og dramatiske klasseforskjeller innen hvert land, og den medfører at en voksende del av befolkningen i praksis blir utstøtt fra samfunnet. Men dette er ingen økonomisk «naturprosess». Globaliseringen er tvert imot resultatet av en rekke systematiske politiske beslutninger som startet rundt 1980 med høyresidens kampanje mot velferdsstaten, for markedsliberalismens og finanskapitalens interesser. Siden har demokratisk valgte parlament og regjeringer, gjennom internasjonale avtaler og nasjonale lovendringer, med fullt overlegg fjernet alle barrierer for den grenseoverskridende flyten av kapital og varer. På denne måten har de avviklet viktige deler av den politiske makten over økonomien til fordel for en tøylesløs kapitalisme.

Derfor kan globaliseringen bekjempes bare gjennom politiske prosesser, på nasjonalt og internasjonalt plan. Denne kampen må føres med et mangfold av midler, og med krav om en rekke reformtiltak. Som et aller første skritt er det viktig å «strø litt sand i den internasjonale finanskapitalens maskineri» (James Tobin). Det kan gjøres med en skatt på valutatransaksjoner, den såkalte «Tobin-skatten», som for øvrig vil være sterkt progressiv. Land som har store overskudd i utenriksøkonomien, kan gå i bresjen ved ensidig å innføre en slik skatt. Ett av disse landene er Norge. Dessuten må det kjempes for at frihandelsregimet blir avløst av et regime for regulert internasjonal handel bestemt av behovene for miljøvern, helse, sosial sikkerhet og sysselsetting i de enkelte landene. Og det må kjempes for internasjonale arbeidsstandarder som blant annet sikrer arbeiderne i alle land minimumslønninger over sultegrensen, en øvre grense på arbeidstiden, organisasjonsfrihet og



streikerrett, og som forbyr barnarbeid og hindrer helse- og miljødeleggende produksjon og produkter.

(Mars 1998)

## NOTER

- \* Jeg takker Einar Belsom, Hans Ebbing, Lars Mjøset, Jonathon Moses, Arne Overrein, Anders Skonhoft og Per Østvold for kommentarer til et første utkast av denne artikkelen.
- 1) Dette betyr at jeg tar avstand fra den såkalte «globaliseringstesen» og støtter Lars Mjøsets konklusjon at den økonomiske liberaliseringen «er en strategi som statene selv er med på. Angrepene på de statlige koblingene til sivilsamfunnet (velferdsstaten, korporatismen) er statlig politikk.» Jfr. Lars Mjøset: «Stat, sivilsamfunn og verdensøkonomi fra renessansen til i dag», i: Åsmund Birkeland (red.): *Den moderne staten*, Pax Forlag, Oslo 1997.
  - 2) Jfr. Jonathan Perraton m.fl.: «The Globalisation of Economic Activity», *New Political Economy*, Vol. 2, Nr. 2, 1997, tabell 2, s. 261; og IMF: *World Economic Outlook May 1997*, Washington D.C., 1997, tabell 11, s. 46. Kostnadene for sjøtransport var derimot omtrent de samme i 1990 som i 1970, og etter å ha sunket i 70-årene, steg de med gjennomsnittlig 20% i 80-årene.
  - 3) Dette så for øvrig Marx (og Engels) allerede før han for alvor begynte å befatte seg med politisk økonomi. En berømt passasje i *Det kommunistiske manifest* (1848) vitner om det: «Borgerskapet river alle, også de mest barbariske nasjoner med i sivilisasjonen, ved den hurtige forbedring av alle produksjonsredskaper, ved den grenseløse lettelse i kommunikasjonene. De billige prisene på varene er det tunge artilleri hvormed det legger alle kinesiske murer i grus, hvormed det tvinger barbarenes mest hårdnakkede fremmedhat til å kapitulere. Det tvinger alle nasjoner til å tilegne seg borgerskapets produksjonsmåte om de ikke vil gå under; det tvinger dem til å innføre den såkalte sivilisasjon hos seg selv, dvs. bli bursjoa-nasjon. Kort sagt – det skaper seg en verden etter sitt eget bilde» (Karl Marx og Friedrich Engels: *Det kommunistiske manifest*, Norsk Forlag Ny Dag, Oslo 1957, s. 33).
  - 4) Jfr. f.eks. William Woodruff: «The Emergence of an International Economy 1700-1914», i: Carlo M. Cipolla (ed): *The Fontana Economic History of Europe*, Collins/Fontana Books, London/Glasgow 1973, Vol. 4(2), s. 688-699.
  - 5) Norge hadde faktisk den laveste tollsatsen på import av industrivarer, 2-4%, blant alle industrilandene unntatt Storbritannia. Jfr. Paul Bairoch: *Economics and World History*, Harvester/Wheatcheaf, London 1993, tabell 2.2, s. 24.
  - 6) Jfr. Bairoch, op.cit., s. 36-38.
  - 7) «Generelt blir årene mellom 1920 og 1929 feilaktig beskrevet som en periode med økende proteksjonisme i Europa. Men gjennomsnittstollen på industrivarer i Kontinental-Europa var 24,6% i 1913 og 24,9% i 1927.(...) det var ingen økende proteksjonisme i 1920-årene. Denne perioden var bare en fortsettelse av hovedtrekkene ved handelspolitikken i det 19 århundre, og det var til og med en mer liberal tendens mot slutten av tiåret.» Bairoch op.cit., s. 3-6.
  - 8) Woodruff, op.cit., s. 711.
  - 9) Jfr. Carlo M. Cipolla (ed.): *The Fontana Economic History of Europe*, Vol. 4(2), Statistical Appendix, s. 751.

- 10) Jfr. Myron Weiner: *The Global Migration Crisis*, HarperCollins, New York 1995; og Saskia Sassen: *Loosing Control? Sovereignty in an age of globalization*, Columbia University Press, New York 1996, s. 59-99.
- 11) Jfr. Woodruff, op.cit., s. 707 og 710. Jfr også Marcello de Cecco: *Money and Empire – The International Gold Standard, 1890-1914*, Basil Blackwell London, s. 29 og s. 35-38.
- 12) Jfr. J.A. Hobson: *Imperialism – A Study*, Unwin Hyman, London 1988 (først publisert i 1902); og Rudolf Hilferding: *Das Finanzkapital – Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus*, Verlag J.H.W. Dietz, Øst-Berlin 1947 (først publisert i 1910). Lenins bok er i stor grad en syntese og popularisering av Hobsons og Hilferdings vitenskapelige arbeider.
- 13) Kilder: Angus Maddison: «Economic stagnation since 1973, its nature and causes», op.cit., s. 596 (tallene for 1929-1973); Angus Madison: *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford University Press, Oxford 1991, s. 326 (tallene for 1913). Tallene for 1980 og 1994 er beregnet fra data i World Bank: *World Development Report 1996*, Oxford 1996, s. 211 og 217. Tallene for Norge er hentet fra Statistisk Sentralbyrå: *Historisk Statistikk 1978*, Oslo 1978; og samme: *Økonomisk Utsyn* over årene 1981 og 1994. Det norske tallet under 1929 er for 1930, og tallet under 1938 er for 1939. Grunnen til at Tysklands eksportkvote sank fra 1980 til 1994 er samlingen i 1989, fordi Øst-Tyskland har en mye lavere eksport som andel av BNP enn Vest-Tyskland. Årsaken til Norges høye eksportkvote i 1980 og 1994 er selvsagt oljeeksporten. De veidde tallene for samtlige vestlige industriland er fra Paul Bairoch: «Globalization myths and realities», i: Robert Boyer and Daniel Drache (eds.): *States Against Markets - The limits of globalization*, Routledge, London 1996, tabell 7.1, s. 176 og tabell 7.4, s. 179.
- 14) Jfr. Angus Maddison: «Economic stagnation since 1973, its nature and causes...», *De Economist*, vol. 131, no. 4, 1983, s. 597. I 16 utvalgte industriland sank BNP med et veidd gjennomsnitt på ca. 18% fra 1929 til 1932. Jfr. Angus Maddison: *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford University Press, Oxford 1991, s. 113.
- 15) Jfr. Paul Bairoch: *Economics and World History*, op.cit., s. 3-15.
- 16) I Tyskland, Storbritannia, Belgia og Sverige var det i 1932 tilsammen 16 millioner arbeidsløse som tilsvarte 26,6% av arbeidsstyrken i disse landene. (Disse tallene fremkommer fra data i B.R. Mitchell: «Statistical Appendix 1920-1970», i Carlo M. Cipolla, ed.: *The Fontana Economic History of Europe, Vol. 6(2)*, Glasgow 1976, s. 657-668.) Samme året var det i USA en arbeidsløshet på 23% og en arbeidsstyrke på ca. 50 millioner. I de nevnte fem landene var det følgelig 27 millioner arbeidsløse, som tilsvarte 24,5% av landenes samlede arbeidsstyrke.
- 17) Jfr. Paul Hirst and Grahame Thompson: *Globalization in Question*, Polity Press, Cambridge 1996, s. 22. Når det gjelder analyse av denne perioden, jfr. R. Skarstein: «Strukturforandringer i verdensøkonomien etter 1945», *Vardøger 12*, 1982, s. 86-95.
- 18) Jfr. Jonathan Perraton m.fl.: «The Globalisation of Economic Activity», op.cit., s. 261. Forfatterne legger til at vel 20% «sannsynligvis er et altfor lavt estimat».
- 19) Hirst and Thompson, op.cit., s. 22.
- 20) Ett uttrykk for dette er at ni av Nobelprisvinnerne i økonomi siden 1974 er knyttet til eller utgått fra «Chicago-skolen» som gjerne kan betegnes som nyliberalismens avantgarde. De er: Friedrich August von Hayek (1974), Milton

Friedman (1976), Theodore W. Schultz (1979), George J. Stigler (1982), James Buchanan (1986), Ronald Coase (1991), Gary S. Becker (1992), Robert Fogel (1993) og Robert E. Lucas (1995). I 1962 skrev den kjente økonomen Paul A. Samuelson (nobelprisvinner i 1970) om Milton Friedmans bok *Capitalism and Freedom* at den var bare «til å le av». Men 14 år senere var Friedman blitt så salonfåhig at også han kunne smykke seg med Nobelprisen. I 1947 samlet Friedrich von Hayek den såkalte «Orden vom Mont Pèlerin» til sitt første møte. Bare 39 fanatiske markedsliberalere deltok på samlingen. Men i 1975 var medlemstallet i Hayeks «orden» økt til 500, med blant andre Milton Friedman som en entusiastisk deltaker. De fleste medlemmene av gruppen var nå kjente økonomer som nøt stor respekt både i fagmiljøene og blant politikere i vestlige land, og møtet fikk bred og ærbødig omtale i mediene. Jfr. forøvrig Wolfgang Zank: «Wie von unsichtbarer Hand», *Die Zeit*, 10.12.93, s. 38; og Michael Schmidt-Klingenberg: «Das Kapital ist ein Chamäleon», *Der Spiegel*, nr. 31, 28.07.97, spesielt s. 81-82.

- 21) Her er det ikke plass til å gå nærmere inn på EUs dereguleringsprosjekt og «triaden» NAFTA (USA, Canada, Mexico)—EU—Japan/Sørøst-Asia. Jeg har analysert disse forholdene i «'Festung Europa'? EF i trekantforholdet med USA og Japan», *Vardøger* 22, april 1994, s. 95-135.
- 22) Jfr. WTO Legal Texts: *A Summary of the Final Act of the Uruguay Round*. Når det gjelder jordbruksvarer, ble alle andre importhindringer enn toll fjernet og i utgangspunktet «erstattet med toll som i alt vesentlig gir den samme grad av beskyttelse». I de «utviklede landene» skal så disse tollsatsene «reduseres med gjennomsnittlig 36 prosent» i løpet av seks år. Videre skal «ikke-handelsnøytrale jordbrukssubsidier» reduseres med 20% og eksportsubsidier med 36% i løpet av den samme perioden. Når en studerer det faktiske innholdet i GATT-avtalen, må en bare undre seg over at Sp og gruppeflertallet i SV stemte for ratifisering av den i Stortinget.
- 23) Jfr. *WTO Focus*, nr. 5, aug./sept. 1995; og Wades og Venerosos artikkel i dette heftet av *Vardøger*.
- 24) OECDs vedtak på disse områdene, som har «legal status» og er «bindende for alle medlemmer», finnes i to OECD-publikasjoner: *Code of Liberalisation of Capital Movements*, og *Code of Liberalisation of Invisible Operations*, begge Paris 1995.
- 25) Sitert etter artikkel av Lori M. Wallach i *Le Monde diplomatique*, 13.02.98, s.16. Det britiske næringslivsbladet *The Economist* er mer edruelig: «Få utviklingsland synes å være villige til å underskrive noe de ikke var med på å utarbeide. I stedet betrakter regjeringer i utviklingsland MAI i økende grad som en øvelse i nykolonialisme, utformet for å gi investorer fra den rike verden overtaket» (14.03.98, s. 85).
- 26) Planene for MAI ble kjent for offentligheten takket være den amerikanske organisasjonen *Public Citizen*. Omfattende informasjon om MAI, sammen med hele avtaleutkastet, datert 14. mai 1997, er lagt ut på Public Citizens internettadresse <http://www.citizen.org>. Mine sitat fra avtaleutkastet er tatt derfra.
- 27) Jfr. IMF: *World Economic Outlook*, mai 1997, s. 41.
- 28) Kilder: William Scammel: *The International Economy since 1945*, London 1980, s. 64; Klaus Busch: *Die multinationalen Konzerne*, Frankfurt am Main 1974, s. 221; M. Lefeldt: «Structural Changes in World Trade since the Oil Crisis», *Intereconomics*, nr. 7/8, 1977, s. 190; og IMF: *World Economic*

*Outlook*, mai 1997, s. 41. Jfr. også OECD: *Economic Outlook* nr. 60, desember 1996, tabell A49, som viser andeler av verdens vareeksport 1979-1995.

- 29) Denne definisjonen skiller seg fra Hirst og Thompson som, i strid med vanlig praksis, definerer transnasjonale selskap som «statsløse» og i stedet reserverer termen «multinasjonale selskap» på det jeg foretrekker å kalle «transnasjonale selskap». Men som de selv påpeker, finnes det jo ikke «statsløse» selskap. Dessuten innrømmer de at «Denne distinksjonen mellom multinasjonale og transnasjonale selskap er ikke vanlig. Det er en tendens til å bruke dem om hverandre, og i økende grad brukes transnasjonalt selskap som den generelt aksepterte termen ...» (Paul Hirst and Grahamen Thompson, op.cit., note 1, s. 206).
- 30) UNCTAD: *World Investment Report 1995*, Geneve 1995, s. 38.
- 31) Kilde: UNCTAD: *World Investment Report 1996*, Geneve 1996, s. 17. Merk at tallene for EU også omfatter utenlandsavdelinger mellom EU-land, f.eks. tyske foretaks avdelinger i England.
- 32) Her kan det nevnes at blant verdens seks største konsern (alle med flere avdelinger utenlands) målt etter omsetning i 1995 var fem japanske, nemlig Mitsubishi, Mitusi og Itochu (1., 2. og 3. plass), Sumitomo og Marubeni (5. og 6. plass). De hadde en samlet omsetning på 865 milliarder dollar, tilsvarende seks norske bruttonasjonalprodukt. Bare amerikanske General Motors blandet seg inn blant disse gigantene, på 4. plass (jfr. «Allein der Markt regiert», *Der Spiegel*, 23.09.96, s. 85). De sør-koreanske konglomeratene «chaebols») som i stadig større grad blir transnasjonale, har en imponerende størrelse. De fire største av dem – Samsung, Hyundai, Daewoo og LG – hadde i 1996 en omsetning som tilsvarte 3/4 av Sør -Koreas BNP (jfr. *The Economist*, 06.09.97, s. 64).
- 33) UNCTAD: *World Investment Report 1996*, op.cit., s. 17.
- 34) Beregnet fra data ibid., s. 30-32. Det dreier seg om over 1,54 millioner sysselsatte i avdelinger utenlands fordi McDonald's, ifølge UNCTAD, «hemmeligholder data for utenlandsk sysselsetting for å unngå avsløring (disclosure)». McDonald's rapporterte en samlet sysselsetting i 1994 på nesten 200000. Det er neppe urimelig å anta at selskapets hadde minst 100000 sysselsatte i avdelinger utenlands, slik at de 200 største transnasjonale selskapene sysselsatte ca.1,64 millioner arbeidere i sine utenlandsavdelinger.
- 35) Jfr. UNCTAD: *World Investment Report 1996*, op.cit., s. 16-17; Ian Robinson: «Globalization and Democracy», *Dissent*, Summer 1995, s 374; og Elmar Altvater und Birgit Mahnkopf: *Grenzen der Globalisierung*, Westfälisches Dampfboot, Münster 1996, s. 249.
- 36) *The Economist*, 14.03.98, s. 86.
- 37) Kilde: *WTO Focus*, nr. 13, okt./nov. 1996, s. 10.
- 38) Jfr. Paul Bairoch: «Globalization myths and realities», i: Robert Boyer and Daniel Drache (eds.): *States Against Markets – The limits of globalization*, Routledge, London 1996, tabell 7.6, s. 187.
- 39) Jfr. Irene Nørgårds artikkel i dette heftet av *Vardøger*.
- 40) UNDP: *Human Development Report 1997*, Oxford University Press, New York 1997, s. 84.
- 41) UNCTAD: *World Investment Report 1995*, op.cit., s. 37. Dette tallet inkluderer ikke handelen mellom transnasjonale selskap og formelt uavhengige underleverandører som i realiteten er helt avhengige, rett og slett livegne, av det trans-

- nasjonale selskapet. Jfr. eksemplet Nike i Irene Nørlunds artikkel i dette heftet av *Vardøger*.
- 42) Jfr. Perraton m.fl., op.cit., tabell 4, s. 264.
  - 43) Jfr. Elmar Altwater und Birgit Mahnkopf, *Grenzen der Globalisierung*, Westfälisches Dampfboot, Münster 1996, s. 247. Merk den relativt lave andelen i Japan som kommer av at landet fortsatt importerer hovedsakelig typiske råvarer og energi og eksporterer høyt bearbeidede ferdigvarer.
  - 44) Jfr. R. Skarstein: «Strukturforandringer i verdensøkonomien etter 1945», *Vardøger 12*, 1982, s. 101-109.
  - 45) Mer uforståelig er det at koalisjonspartneren Sp kunne gå med på det tiltaket.
  - 46) Men under den europeiske valutakrisen i 1992 ble OECD-statene enige om et lovpålagt krav til bankene om en egenkapital på minst åtte prosent av total utestående kreditt.
  - 47) Jfr. Susan Strange: *Casino Capitalism*, Basil Blackwell, Oxford 1986. Spesielt interessant i denne sammenheng er det hun skriver om dereguleringsens smitteeffekt (s. 55-56).
  - 48) Kilde: David Felix: «Statistical Appendix», i: Mahbub ul Haq et al. (eds.) *The Tobin Tax – Coping with financial volatility*, Oxford University Press, Oxford 1996, s. 291 (valutadata for 1980-83); IMF: *World Economic Outlook*, oktober 1988, s. 93 og 97; oktober 1991, s. 118 og 122; og mai 1997, s. 64 og s. 160. Data for verdens totale BNP er hentet fra World Bank: *World Development Report*, flere årganger, 1982-1996. Verdens samlede BNP i 1995 er et anslag på grunnlag av tallet for 1994 med antagelse om samme vekstrate (9%) i 1995 som i 1994. Når det gjelder størrelsen på de internasjonale valutatransaksjonene, ser det ut til å være en viss usikkerhet, og IMF later til å operere med de laveste tallene. Devid Felix har f.eks. et anslag på 1230 milliarder pr. døgn for 1995, mens IMF altså oppgir 1190 milliarder. Den amerikanske økonomen James Tobin, en av de fremste forskerne på området, har et enda høyere anslag enn Felix (jfr. f.eks. B. Eichengreen, J. Tobin and Ch. Wyplosz : «Two cases for sand in the wheels of international finance», *Economic Journal*, Vol. 105, januar 1995, s. 164). Også Bank of International Settlements (BIS) synes å ha høyere anslag enn IMF og regnet f.eks. med at transaksjonene pr. døgn i 1995 var 1500 milliarder dollar. Men det er uklart hvorvidt dette siste tallet inkluderer derivater (jfr. Hans-Peter Martin und Harald Schumann: *Die Globalisierungsfalle – Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand*, Reinbek bei Hamburg 1996, s. 74).
  - 49) Jfr. *The Economist*, «Survey of The World Economy», 07.10.97, s. 6.
  - 50) Jfr. Hans-Peter Martin und Harald Schumann: *Die Globalisierungsfalle – Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand*, Rowohlt Verlag, Reinbek bei Hamburg 1996, s. 76.
  - 51) Når Storbritannias internasjonale transaksjoner med obligasjoner og aksjer var nesten 7 ganger større enn BNP i 1990, var selvsagt de *totale* kapitaltransaksjonene overfor utlandet mye mer enn 7 ganger større enn BNP. Hirst og Thompson, op.cit., som prøver å nedtone den nåværende globaliseringens omfang, mener at internasjonale kapitalbevegelser i forhold til BNP var større før første verdenskrig enn i dag. De prøver å sannsynliggjøre dette med en noe uklar tabell på s. 28 i boken, som viser at for Storbritannia sank forholdet mellom «totale kapitalstrømmer» og BNP fra 6,6 i 1905-14 til 1,1 i 1982-86. Men data fra IMF (og BIS) viser altså noe helt annet! En hovedsvakhhet med

Hirsts og Thompsons bok er at de undervurderer den enorme globaliseringen av *finanskapitalen* etter 1980.

- 52) Kilde: IMF: *World Economic Outlook*, mai 1997, op.cit., tabell 13, s. 60. Tallene for Norge ble oppgitt av Statistisk Sentralbyrå, Avd. for utenriksregnskap, over faks den 24.09.97.
- 53) Jfr. Martin und Schumann, op.cit., s. 76.
- 54) Det er feil å si at banken gambler i dette tilfellet. For forholdet mellom banken og lånekunden er karakterisert ved det som i økonomisk teori kalles «asymmetrisk informasjon»: Banken er mye bedre i stand enn lånekunden til å danne seg en mening om fremtidig renteutvikling. Som regel vil den faste renten bli satt så høyt at banken er temmelig godt gardert mot tap.
- 55) Jfr. Martin und Schumann, op.cit., s. 79. De har hentet tallene fra et foredragsmanuskript signert 29.01.96 av medlem av styret i Bundesbank, Edgar Meister: «Derivate aus der Sicht der Bankenaufsicht». Etter beregninger gjort av David Felix var den *internasjonale* handelen med derivater et sted mellom 13000 og 17000 milliarder dollar i 1995. Jfr. David Felix: «Statistical Appendix», op.cit., s. 290-91.
- 56) Jfr. Jan Fleischhauer: «Horror und Erfolg», *Der Spiegel*, 17.03.97, s. 92-105; og *Dagens Næringsliv*, 08.07.97, s. 5.
- 57) Når det gjelder økte inntektsforskjeller i Norge, jfr. min artikkel «Den norske oljestaten i den globaliserte økonomien» i dette heftet av *Vardøger*.
- 58) Uten noen påviselig realøkonomisk årsak steg f.eks kursen på det britiske pundet ganske raskt etter devalueringen i 1992 og ligger i dag på et toppunkt i forhold til den norske krona, vel 12 kroner pr. £. Like vanskelig synes det å være å påvise en realøkonomisk årsak til at den sør-koreanske won tapte hele 54% av sin verdi i forhold til amerikanske dollar i løpet av 1997.
- 59) George Soros: «Trusselen fra kapitalismen», *Samtiden*, nr. 2/3, 1997.
- 60) Alfred Rappaport: *Creating Shareholder Value – The New Standard for Business Performance*, The Free Press, New York 1986, kan karakteriseres som bedriftsledernes nye huspostille i vestlige land. At en bok så fullproppet med banaliteter kan få en slik status, gir grunn til ettertanke.
- 61) Jfr. f.eks. Angus Maddison: «Origins and Impact of the Welfare State, 1883-1983», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, nr. 148, March 1984, s. 55-87.
- 62) Jfr. Fleischhauer, op.cit., s. 94-102; og *Der Spiegel*, 14.07.97, s. 72-73.
- 63) Fleischhauer, op.cit., s. 93; *Der Spiegel*, 13.01.97, s. 22; Uwe Jean Heuser: «Steigende Arbeitslosenzahlen, steigende Aktienkurse – wie geht das?», *Die Zeit*, 04.10.96; og *Der Spiegel*, 02.02.98, s. 92-95.
- 64) OECD: *Economic Outlook*, juni 1997, s. A23. Denne tendensen gjør seg gjeldende ikke bare i høyt industrialiserte land, men også i «nye industriland» i Latin-Amerika. Der finnes det rett nok ikke god statistikk over arbeidsløsheten, så vi må bruke reallønnsstatistikken i stedet. Mellom 1982 og 1991 var det følgende utvikling: Brasil: aksjeindeksen opp 300%, reallønningene ned 31%. Chile: aksjeindeksen opp 1400%, reallønningene ned 15%. Mexico: aksjeindeksen opp 4600%, reallønningene ned 22%. Venezuela: børsindeksen opp 800%, reallønningene ned 40%. (Jfr. World Bank: *World Development Report 1995*, Oxford University Press, Oxford 1995, s. 63.) Det eneste betydelige unntaket fra denne børsgaloppen er for øvrig Japan. Men så var da også den

registrerte arbeidsløsheten i Japan hittil i 90-årene på gjennomsnittlig bare 2,6%, lavere enn i noe annet OECD-land unntatt det lille fyrstedømmet Luxembourg.

- 65) *The Economist*, «A Survey of Russia», 12.07.97, s. 5.
- 66) Jörg Eigendorf: «Shareholder in Moskau», *Die Zeit*, 15.11.1996; *The Economist*, ibid., s. 8; og «Die Moskauer Börse als weltweiter Spitzenreiter», *Neue Zürcher Zeitung*, 23.01.98.
- 67) Jfr. «Die Weltmeister des schnellen Profits», *Der Spiegel*, 29.12.98, s. 77.
- 68) For en typisk presentasjon av dette synet, jfr. *The Economist*, 05.04.97, s. 19-25.
- 69) Lester C. Thurow: *The Future of Capitalism*, Nicholas Brealey Publishing, London 1996, s. 165.
- 70) Thurow, ibid., s. 166.
- 71) *Fortune*, 02.10.95, s. 60. Sitert etter Thurow, ibid., s. 166.
- 72) Jfr. f.eks. Alain Lipiez: *Mirages and Miracles – The Crises of Global Fordism*, Verso Books, London 1987, s. 35-41.
- 73) Edward N. Luttwak: *The Endangered American Dream*, Touchstone Books, New York/London 1994, s. 202-204.
- 74) OECD: *Economic Outlook*, Desember 1986, s. A46.
- 75) Den sjettedelen av Storbritannias befolkning som er nederst på inntektsstigen, fikk redusert sin realinntekt i perioden 1979-1991, mens de 10% på toppen hadde en økning i realinntekten på mer enn 50% i den samme perioden. Det kan også nevnes at mindre enn 40% av arbeidsstyrken har heltidsarbeid. De resterende 60% har deltidsjobber, er dagarbeidere eller arbeidsløse. Fra 1977 til 1991 sank tallet på heltidssysselsatte i Storbritannia med 20%. Jfr. Will Hutton: *The State We're In*, Vintage Books, London 1996, s. 172 og 197. Denne vitenskapelige brannfakkelen dokumenterer systematisk Thatcherismens vandalisering av blant annet eldreomsorgen, helsevesenet, det statlige utdanningssystemet og de offentlige kommunikasjonene.
- 76) Luttwak, op.cit., s. 118 og 125.
- 77) Thurow, op.cit., s.167. Dette er forøvrig helt i samsvar med det nyklassiske «teoremet om faktorprisutjevning», også kalt Stolper-Samuelson teoremet. Det virker patetisk når de nyklassiske økonomene i IMF nå plutselig prøver å argumentere for at dette teoremet ikke holder (lenger), at globaliseringen med stadig sterkere konkurranse fra de nye industrilandene altså ikke innebærer et press nedad på lønningene i de «gamle» industrilandene! (Jfr. IMF: *World Economic Outlook*, mai 1997, op.cit., s. 53-58. Når det gjelder frihandelens undergraving av lønningene spesielt til ufaglærte arbeidere i industrilandene, se Adrian Wood: «How Trade Hurts Unskilled Workers», *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, No. 3, 1995, s. 57-80.
- 78) Jfr. *Der Spiegel*, 25.08.97, s. 89.
- 79) Thurow, op.cit., s. 180. Jfr. også Robert H. Frank: «Talent and the Winner-Take-All Society», *American Prospect*, våren 1994, s. 99. Når det gjelder høyresidens fagforeningsfiendtlige holdninger se f.eks. «Trade Unions: Adapt or Die», *The Economist*, 01.07.95, s. 60.
- 80) *Der Spiegel*, 05.08.96, s. 133-134.
- 81) OECD: *Economic Outlook*, nr. 61, June 1997, s. A26; og *Der Spiegel*, 02.02.98, s. 92-93.
- 82) *Die Zeit*, 12.12.97; og *Der Spiegel*, 02.02.98, s. 93.

- 83) Jfr. Uwe Jean Heuser: «Steigende Arbeitslosenzahlen, steigende Aktienkurse – wie geht das?», *Die Zeit*, 04.10.96; Uwe Jean Heuser: «Oase für das Kapital», *Zeit-Punkte*, Nr. 1, 1997, s. 80-85; Fleischhauer, op.cit., s. 93; og Elmar Altwater und Birgit Mahnkopf: *Grenzen der Globalisierung*, op.cit., s. 252-261.
- 84) Thurow, op.cit., s. 168.
- 85) Jfr. Rune Skarstein: «'Festung Europa'? – EU i trekantforholdet med USA og Japan», *Vardøger* 22, april 1994, s. 104-108.
- 86) Jfr. «Global pile-up», *Economist* 10.05.97, s. 19-21; *Economist*, 06.09.97, s. 64; og «Der Tiger greift an», *Der Spiegel*, 09.06.97, s. 90-92.
- 87) *The Economist*, 10.05.97, s. 20.
- 88) Jfr. Kristen Nordhaugs artikkel i dette heftet av *Vardøger*. Til og med den konservativ-liberale avisen *Neue Zürcher Zeitung* advarer nå mot farene for en omfattende deflasjon i de vestlige industrilandene. Jfr. «Ein Damoklesschwert über den Märkten – Die latente Deflationsgefahr mahnt zur Vorsicht», *NZZ*, 12.01.98.
- 89) Jfr. *Financial Times*, 03.07.96; og Martin und Schumann, op.cit., s. 35-36 og s.142-144.
- 90) *Dagens Næringsliv*, 22.08.97, s. 5.
- 91) Jfr. Otto Uhlig: «Vereintigt auf den deutschen Arbeitsmarkt – Proletarier aller Länder», *Die Zeit*, 13.04.73, s. 52; og «Auf 'Gäste' angewiesen», *Die Zeit*, 27.04.73, s. 44. I 1969 utgjorde «fremmedarbeiderne» 10% av den samlede arbeidsstyrken i Vest-Tyskland (toppen ble nådd med 11,1% i 1973), i Sveits utgjorde de 28% og i Frankrike 6,3%. Jfr. Marios Nikolinakos: *Politische Ökonomie der Gastarbeiterfrage – Migration und Kapitalismus*, Rowohlt Verlag, Reinbek bei Hamburg 1973.
- 92) Jfr. Myron Weiner: *The Global Migration Crisis*, HarperCollins, New York 1995.
- 93) Jfr. f.eks. Axel Nitschke: «Wettlauf der Standorte», *Die Zeit*, 03.06.94, s. 29; og *Der Spiegel*, 30.09.96, s. 133-134.
- 94) «Sameksistensen av helt forskjellige regimer for sirkulering av kapital og mennesker kan ikke opprettholdes.» (Saskia Sassen: *Losing Control? Sovereignty in an age of globalization*, Columbia University Press, New York 1996, s. xv. Se også s. 87-88.)
- 95) Jfr. *The Economist*, 31.05.97, s. 17 og 19.
- 96) Jfr. *The Economist*, ibid.; *Der Spiegel*, 11.08.97, s. 22-24; og Martin und Schumann, op.cit., s. 275.
- 97) *The Economist*, 31.05.97, s. 19.
- 98) *Der Spiegel*, 11.08.97, s. 23.
- 99) Jfr. *Der Spiegel*, ibid., s. 22-24; og Martin und Schumann, op.cit., s. 274-75.
- 100) Jfr. *Der Spiegel*, ibid., s. 22-24; og Martin und Schumann, op.cit., s. 94 og 274-275.
- 101) Ulrich Beck: «Kapitalismus ohne Arbeit», *Der Spiegel*, 13.05.96, s. 144-146.
- 102) OECD: *Economic Outlook*, nr. 60, desember 1996, s. A26, A28 og A30. De «mindre» OECD-landene er samtlige medlemsland unntatt de syv store (G7), som teller USA, Japan, Tyskland, Frankrike, Italia, Storbritannia og Canada.



- 103) Joachim Hirsch: «Vom fordistischen Sicherheitsstaat zum nationalen Wettbewerbsstaat – Internationale Regulation, Demokratie und ‘radikaler Reformismus’», *Das Argument*, nr. 203, 1994, s. 7-22.
- 104) *The Economist*, «Survey of the World Economy», 07.10.95, s. 6 og 38.
- 105) IMF: *World Economic Outlook*, mai 1997, s. 66.
- 106) Jfr. R. Skarstein: «EUs valutaunion – problemer og framtidsutsikter», *Nytt Norsk Tidsskrift*, nr 1, 1995, s. 74-83.
- 107) Ralf Dahrendorf: «An der Schwelle zum autoritären Jahrhundert», *Die Zeit* nr. 47, 14.11.97.