

Laurids S. Lauridsen

## Fagbevægelsen og den globale arbejdspladskonkurrence

### 1. Indledning

What will happen if developed countries' textile imports continue to grow? Just how serious will the impact be on jobs? ... Employment in the industry in the same period (1971-75, LSL) fell by 400,000 though partly as a result of technical change. This, according to the Committee, is a matter of serious concern to Europe, and it estimates that by 1985 1.6 million workers out of 4.5 million employed in 1976 might lose their jobs.<sup>1</sup>

Årsagerne til den japanske skibsindustri's vanskeligheder er mange. Presset på den japanske yen gennem det sidste år har gjort de japanske skibe dyrere og har kun forværret de dårlige tilstande, som skabtes under oliekrisen, da tankflåderne ramtes hårdt. Dertil kommer, at japanerne nu er udsat for meget hård konkurrence fra nye skibsbygningsnationer som Sydkorea, Brasilien og Jugoslavien.<sup>2</sup>

Disse citater er to blandt mange i de sidste år, som alle peger på det samme problem: den stigende konkurrence fra landene i den tredje verden<sup>3</sup> på det industrielle område. U-landene har i det sidste årti haft en stadig stigende industrieksport til de kapitalistiske industrilande, hvilket er en konsekvens af, at de inden for en række brancher er blevet stadig mere konkurrencedygtige. Bag denne konkurrencedygtighed ligger ikke mindst den produktive kapital's internationalisering gennem udflytning af hele industrieheder eller delproduktioner til de perifere områder. Under 60ernes højkonjunktur interesserede man sig ikke særligt for de beskæftigelsesmæssige virkninger af den stigende import fra udviklingslandene, idet problemet ikke var arbejdsløsheden, men snare-

1) ILO, Textiles Committee, General Report, Geneva, 1978, p. 84.

2) Information, 30.5.1978.

3) I artiklen anvendes udtrykkene u-lande, udviklingslande, perifere lande og tredje verden synonymt.

re manglen på arbejdskraft.<sup>4</sup> Dette forhold har ændret sig med verdenskrisens gennemslag i begyndelsen af 70'erne. Som man kan se af de to ovenstående citater, ser man pludselig med alvor på importkonkurrencen fra lavtlønslandene. Især to forhold har aktualiseret dette skift. For det første den stigende europæiske og japanske udlandsproduktion i lavtlønsområder - en udlandsproduktion, som blandt andet benyttedes til reeksport, altså til eksport tilbage til Europa og Japan. For det andet u-landenes voksende krav om en større andel af industriproduktionen i verden, som det først formuleredes i erklæringen fra UNIDOs anden generalforsamling. U-landene krævede her, at 25 pct. af verdens industriproduktion i år 2000 skulle være lokaliseret i periferien. Et krav, som er blevet ført videre i debatten om en ny økonomisk verdensorden.

Artiklen vil forsøge dels at kortlægge arbejdskonkurrencen og den bagvedliggende industrialisering i de perifere lande, dels at diskutere en af fagbevægelsens modstrategier - international faglig organisering og solidaritet. Som et første punkt vil vi se på udviklingen i og sammensætningen af industrieksporten fra udviklingslandene.

## 2. Den nye internationale arbejdsdeling

### 2.1. Industrieksport fra periferien

I 1970 var u-landenes andel af verdens samlede industriproduktion og industrieksport henholdsvis 8 og 6 pct.<sup>5</sup> Som det fremgår af tabel 1, er industrivarernes andel af udviklingslandenes eksport næsten fordoblet fra 1967 til 1976, således at lidt over 40 pct. af eksporten nu udgøres af industrivarer.

---

4) I USA startede debatten om "job export" dog allerede i slutningen af 60'erne.

5) Fröbel, Heinrich, Kreye, Die neue internationale Arbeitsteilung. Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungsländer, Reinbek, 1977, p. 213.

Tabel 1. S sammensætningen af udviklingslandenes eksport (eksklusive olieprodukter). I procent

	1955	1960	1967	1974	1976
Landbrugsprodukter	76	72	61	47	43
Malm og mineraler	13	15	17	16	16
Industrivarer	10	13	21	36	41
I alt	100 pct.	100 pct.	100 pct.	100 pct.	100 pct.

Kilde: Tony Wiener, Employment Effects of Trade Liberalization in Manufactured Goods from Developing Countries - International aspects. Project paper 1977, p. 5.

Tabel 2. Industriens produktions- og eksportstruktur i u-landene. I procent

	Produktion 1972	Eksport 1970
Fødevareindustri	21,8	22,4
Tekstilindustri	11,8	10,8
Beklædning, læder, fodtøj	6,3	6,1
Trævarer, møbler	3,3	3,5
Trykkerier (bøger m.m.)	3,1	0,7
Gummi, plasticvarer	3,2	0,5
Anden letindustri	1,6	5,8
Letindustri i alt	51,1	49,8
Papirindustri	1,8	0,7
Kemikalier	9,4	4,1
Olieprodukter	7,2	14,5
Mineraler	5,2	1,0
Metaller	6,2	19,1
Maskiner	8,9	4,4
Elektrisk udstyr	4,2	3,2
Transportudstyr	6,0	3,2
Sværindustri i alt	48,9	50,2
Industrien i alt	100,0 pct.	100,0 pct.

Kilde: UNCTAD, The Dimensions of the Required Restructuring of World Manufacturing Output and Trade in Order to Reach the Lima Target, TD/185/suppl. 1, 1976, pp. 10 og 15.

Af tabel 2 fremgår, hvorledes industriproduktionen og industrieksporten er koncentreret i et fåtal brancher. Industrieksporten af forarbejdede fødevarer, tekstiler, metaller og raffinerede olieprodukter dækkede således alene 66,8 pct. af u-landenes samlede industrieksport i 1970.

Tabel 3. Industrieksporten 1960-1973. Vækstrater, i procent

	1960-70	1967-70	1970-71	1971-72	1972-73
I-lande	11,4	16,1	12,7	18,4	32,7
U-lande	14,4	18,8	16,3	30,8	45,0

Kilde: UNCTAD, Midterm Review and Appraisal of the Implementation of the International Development Strategy..., TD/B/530/Add.1 (Part I), 1975, Annex II, p. 7.

Hvis vi sammenligner væksten i industrieksporten fra u- og i-lande, udviser u-landene den største vækst for hele perioden 1960-73. Fra 1970 til 1973 har især papir m.m., beklædning, læder og fodtøj samt metalprodukter vist en høj vækstrate, men også kemikalier, olie-, kul- og gummiprodukter, ikke-metalliske mineraler samt bismetaller har kunnet fremvise vækstrater over gennemsnittet.<sup>6</sup>

Tabel 4. Industrivareeksport fra enkelte u-lande

Land	1972-værdi US\$ mill.	Andel af industrivarer i total eksport i pct.		Vækstrate årlig pct-vis vækst 1967-72	Befolkning i mill. 1972
		1972	1967		
Hong Kong	3.233,3	93,3	95,1	24,0	4,1
Syd-Korea	1.358,8	83,7	66,7	45,0	32,4
Indien	1.027,6 <sup>a</sup>	50,5 <sup>a</sup>	45,8	8,8 <sup>a</sup>	563,5
Singapore	890,1	42,2	26,1	25,0	2,1
Mexico	647,2	35,5	18,9	27,0	54,2
Brasilien	736,4	18,6	9,7	36,0	98,2
Marokko	90,4	14,3	7,5	23,0	15,8
Malaysia	238,0	13,3	5,0	32,0	11,5
Indonesien	38,0	2,5	1,8	27,0	121,6

a) 1971-tal.

Note: Inkluderer SITC 5 til 8 undtagen 667 og 668.

Kilde: FN, Yearbook of International Trade Statistics. UNCTAD, TD/B/530/Add. 1 (Part I). Annex II, op.cit., p.27 og IBRD, World Bank Atlas, 1974. (Befolkning).

6) UNCTAD, TD/530/Add. 1/Part I, Annex II, op.cit., p. 26.

Selv om der i perioden 1967-72 er sket en dekoncentrering af eksporten, idet nye lande som Malaysia er kommet med, så er nogle få lande stadig dominerende. Disse lande er opregnet i tabel 4. For lande som Sydkorea og Hong Kong er industrieksport hovedindtjeningskilden.

Af u-landenes eksport går kun 1/4 til andre udviklingslande. For lande som Hong Kong, Sydkorea og Mexico er andelen endnu lavere, nemlig henholdsvis 13,11 og 19 pct.<sup>7</sup> Det betyder omvendt, at langt den overvejende del af u-landenes industrieksport går til de industrialiserede lande. Alene de kapitalistiske i-lande modtog i 1973 knap 66 pct. af u-landenes eksport.<sup>8</sup>

U-landenes andel af den totale import i de kapitalistiske i-lande udgjorde i 1975 kun 6,3 pct., for USA knap 15 pct. Blandt de industrialiserede lande var USA det største marked (38,1 pct. af den totale import fra u-landene). Sammen med BRD og UK tog USA knap 63 pct. af 21 kapitalistiske landes samlede import fra udviklingslandene.<sup>9</sup>

Tabel 5. U-landenes andel af 21 kapitalistiske i-landes import af udvalgte varer. I procent. 1962-75

	1962	1970	1973	1974	1975
Fødevarer	16,0	16,6	16,3	17,8	17,3
Træprodukter, møbler	11,2	12,5	15,6	13,1	12,5
Læder, fodtøj	12,2	13,3	19,5	18,6	19,4
Tekstiler	13,1	11,6	14,2	14,1	12,9
Beklædning	18,3	22,9	29,2	31,1	33,8

Kilde: UNCTAD, A Set of Interrelated and Mutually Supporting Measures for Expansion and Diversification of Exports of Manufactures and Semimanufactures of Developing Countries. TD/B/C.2/175, 1977, p. 22 og UNCTAD TD/530/Add. 1, Part I, Annex II, op.cit., p. 29.

I tabel 5 er de kapitalistiske i-landes import fra udviklingslandene fordelt på brancher. Det er specielt bemærkelsesværdigt, at en tredjedel af beklædningsimporten i 1975 stammede fra udviklingslandene. I perioden 1970-75 er beklædningsimporten fra u-landene

7) UNCTAD, TD/B/C.2/175, op.cit., p. 13.

8) Ibid., p. 11.

9) Ibid., p. 23. Olieprodukter og "unwrought" ikke-jern metaller er holdt udenfor.

vokset med gennemsnitlig 33 pct. om året,<sup>10</sup> således at andelen er næsten fordoblet fra 1962 til 1975.

Sammenfattende kan importkonkurrencen fra udviklingslandene karakteriseres ved:

- at udviklingslandenes industrieksport er af stigende betydning, selv om den kun udgør en ringe del af verdens samlede industrieksport
- at udviklingslandene har større vækst i industrieksporten end i landene
- at hovedparten af eksporten af industrivarer kommer fra et fåtal u-lande, selv om kredsen stadig udvides
- at udviklingslandene inden for visse konsumgoder, især beklædning, har opnået betydelige markedsandele i de industrialiserede kapitalistiske lande
- at udviklingslandene i eksportmæssig henseende i høj grad er afhængige af konjunkturudviklingen i de industrialiserede kapitalistiske lande, især USA.

## 2.2. Den internationale arbejdsdelings karakter

Vi har i forrige afsnit set, hvorledes u-landene har kunnet fremvise en stadig stigende industrieksport. Mens industrieksporten tidligere har været totalt domineret af traditionelle industrivarer, synes eksporten af industrielt forarbejdede produkter fra periferien nu at antage et mere varieret mønster. En af forklaringerne på denne stigende og mere diversificerede industrieksportstruktur er, at stadig flere udenlandske selskaber etablerer sig i de perifere områder med henblik på eksport til tredje-markeder og reeksport.

Som vi var inde på i indledningen, er denne udvikling en trussel mod arbejdspladserne i den industrialiserede verden og dermed også en trussel mod arbejderklassen her. For at kunne forstå denne udvikling og for at kunne bedømme karakteren af den fremtidige arbejdspladskonkurrence er det nødvendigt nærmere at betragte industrialiseringens karakter i periferien.

---

10) Ibid., tabel 11, p. 22

### 2.2.1. Industrialiseringsforløbet i periferien

Den første form for industrialisering i periferien var importsubstitutionsindustrialiseringen (ISI), hvor man forsøgte at erstatte industrivareimport med lokal industriproduktion. Denne form startede allerede i 20'erne i Latinamerika.<sup>11</sup> I Asien og Afrika tog den først sin begyndelse under og efter anden verdenskrig. Sideløbende med ISI fortsatte den traditionelle internationale arbejdsdeling med u-landene som råstofleverandører og i-landene som industri-vareeksportører. Dog ændredes u-landenes importvaresammensætning fra overvejende konsumgoder til halvfabrikata og kapitalgoder. I en række lande begyndte udenlandske - især amerikanske - firmaer at gå ind i importsubstitutionsindustrialiseringen. Det førte til en mere kapitalintensiv produktion med en ringe beskæftigelseseffekt, suboptimal produktion bag høje toldmure, der kun havde få koblingseffekter, fordi halvfabrikata og kapitalgoder måtte importeres udefra.

Importindustrialiseringens svagheder fik mange u-lande til at søge efter nye veje, ligesom centerkapitalerne søgte at anvende periferien på en ny måde. Hvis beskæftigelses- og betalingsbalanceproblemerne skulle klares, måtte løsningen være at satse på en arbejdsintensiv eksportrettet industrialisering.

I mange land, først små som Sørkorea, Singapore, Taiwan, Hong Kong, senere i store som Indonesia, India, Brasil, har myndighederne i økende grad lagt forholdene til rette for eksportproduksjon baseret på MNE's verdensomspændende ressourceallokering, ved at reducere eller helt ta bort tollmurer for aktuelle produktkategorier, yde eksportsubsidier, garantere billig arbejdskraft etc.<sup>12</sup>

Mens de multinationale selskaber frem til 1960'erne havde koncentreret sig om den kapitalintensive industri i oligopoliske sektorer under anvendelse af primært faglært arbejdskraft, blev interessen for en eksportorienteret industrialisering i periferien med henblik på eksport til tredje markeder og hjemlandet forøget. Det, der er karakteristisk for den nye verdensomspændende ressourceallokering, er overføring (opbygning) af arbejdsintensiv produktion til (i)

---

11) Den egentlige ekspansion i importindustrialiseringen foregik i 30'erne i Latinamerika. Det var den alvorlige verdenskrise, der muliggjorde og nødvendiggjorde denne udvikling.

12) Kjell J. Havnevik, Underutviklet Industrialisering. Industrialiseringsformer og strukturelle træk, stencilat, Bergen, 1976, p. 16

u-landene. Sådanne investeringer gør det muligt for de udenlandske firmaer at anvende den store mængde af lavtlønnet arbejdskraft i periferien.

Fröbel, Heinrich og Kreye<sup>13</sup> peger på tre ændringer i randbetingelserne for kapitalens valorisering og akkumulation, som har gjort det muligt og rentabelt at foretage en eksportrettet industrialisering i de perifere områder:

- 1) Tilstedeværelsen af en rigelig, billig arbejdskraft, som kan arbejde flere timer og flere dage om året, som hurtigt kan oplæres, som kan udvælges specifikt (alder, køn etc.), og som kan arbejde mere intensivt, fordi den er let erstattelig.
- 2) Fragmenteringen af arbejdsprocessen, hvor flere dele af denne kan foretages af ufaglært arbejdskraft.
- 3) Forbedringen af telekommunikations-, data- og transportsystemer, som også har fremmet eksportindustrialiseringen.

Tilsammen giver disse tre betingelser mulighed for at udnytte den praktisk talt ubegrænsede arbejdskraft i u-landene. En ydedygtig, billig og villig arbejdskraft kan nu i modsætning til tidligere inddrages i industriproduktionen, og hermed opstår der et egentligt verdensmarked for arbejdskraft og for produktionsbeliggenhed.

### 2.2.2. Eksportindustrialiseringsformer

Eksportindustrialiseringen har antaget mange former.<sup>14</sup> I nogle tilfælde er importsubstitutionsindustrien gået over til helt eller delvis eksportproduktion. Det gælder både nationale konsumvareindustrier og udenlandsk dominerede kapitalgode- og halvfabrikataindustrier.

Herudover kan man skelne mellem to hovedformer for eksportindustri, dels internationale underleverancer, dels udflytningsindustri. Begge er primært betinget af ønsket om at udnytte de store lønforskelle mellem i- og u-lande. Eksempelvis kan det nævnes, at lønnin-

13) Fröbel m.fl., op.cit., blandt andet pp. 30 og 51.

14) Jvf. G. K. Helleiner, "Manufactured Exports from Lessdeveloped Countries and Multinational Firms", The Economic Journal, vol. 83, March 1973, pp. 23ff. og Havnevik, op.cit., pp. 16ff.



gerne i Sydkorea og på Taiwan ligger på mellem 1/10 og 1/20 af lønnen i USA.<sup>15</sup>

Det afgørende for enkeltkapitalisternes valg af produktionssted er imidlertid ikke de nominale timelønsomkostninger, men de totale arbejdsomkostninger pr. produktionsenhed, og derfor retter interessen sig også mod produktivitetsniveauet. I industrialiseringsprogrammet for den mexikanske grænseregion har man påvist en arbejdsproduktivitet, der lå på 80-140 pct. af den tilsvarende i USA, og der findes ligeledes udtalelser, som tyder på en relativ høj produktivitet i Nordafrika og Asien.<sup>16</sup> Hvad angår produktivitetsniveauet i periferien, kan man med Adám konkludere:

It may be therefore concluded that the productivity lag is certainly existing, but probably narrowing and that it is more than offset by a substantial gap in wages.<sup>17</sup>

Ved siden af løn- og produktivitetsforhold er som nævnt transportomkostningerne et vigtigt moment. Netop denne faktor har betydet, at Mexico har kunnet konkurrere med Sydøstasien trods et relativt højere lønniveau. En tredje vigtig faktor er værtslandets politik. Helt generelt samler interessen sig om stabile dvs. repressive regimer med en udtalt erhvervsvenlig politik (Sydkorea, Taiwan, Brasilien etc.). Derudover har mange lande de senere år bygget såkaldte frie produktionszoner.

Disse zoner er normalt beregnet for udenlandsk kapital, der søges tiltrukket dels ved hjælp af fysiske faciliteter såsom gode betingelser for adgang til vand, elektricitet m.v., fremskaffelse af standardiserede fabriksbygninger til lave priser, gode transportmuligheder (placering nær havn eller flyveplads), dels ved hjælp af finansielle faciliteter såsom toldfri import af varer til forarbejdning med henblik på senere eksport, skattefritagelser, fri hjemtagelse af profit, ingen kontrol med eksport og import af såvel varer som valuta, ingen bureaukratiske foranstaltninger osv.<sup>18</sup>

---

15) For mere detaljerede data, se Helleiner, op.cit., p. 45, Havnevik, op.cit., p. 45, Fröbel m.fl., op.cit., pp. 633-34 og H. Plaschke, "Internationale underleverancer, Udflytning af arbejdsintensiv produktion til u-lande", Den ny Verden, 10. årg., nr. 1, 1975-76, p. 114.

16) Gy. Adám, "Some Implications and Concomitants of Worldwide Sourcing", Acta Oeconomica, Vol. 8 (2-3), 1972, p. 315, Fröbel m.fl., op.cit., pp. 100 og 161-162.

17) Gy. Adám, op.cit., 1972, p. 315.

18) H. Plaschke, op.cit., p. 117. For en mere udførlig analyse af frizoner og verdensmarkedsfabrikker se Fröbel m.fl., op.cit., pp. 483f.

### 2.2.2.1. Internationale underleverancer (subcontracting)

De internationale underleverancer forstås man som eksportsalg af delelementer, der er forhåndsbestilt, og hvor den, der bestiller, selv står for markedsføringen.<sup>19</sup> Herunder hører altså kun handel med ikke-færdiggjorte varer. Det indbefatter ligeledes, hvad Helleiner kalder for arbejdsintensive processer og komponentspecialisering inden for vertikalt integrerede internationale industrier.<sup>20</sup>

Et vist overblik over den stigende betydning af denne produktionsform kan man få ved at betragte den amerikanske import. De amerikanske toldbestemmelser favoriserer denne form for produktion, idet import under toldpositionerne 807.00 og 806.30 kun toldbelastes for den del af værdien, der er udenlandsk værditilvækst.<sup>21</sup>

Toldposition 806-30 blev indført i 1930 og omfatter metalprodukter, hvis form må ændres i udlandet, såfremt de returneres til USA med henblik på videreforarbejdning. Oprindeligt blev den etableret for at dække en overskydende efterspørgsel via udlandsproduktion, især fra Canada. 807.00 blev først indført i 1963 og giver delvis toldfrihed til produkter, der er samlet i udlandet af

Tabel 6. USA's import under toldartiklerne 806.30 og 807.00. Millioner US dollars

	1966	1970	1973
806.30	63	204	463
807.00	890	2.009	3.784
Total 806.30 og 807.00	953	2.213	4.247
Heraf fra u-landene	61	539	1.523
Totale fortoldningsgrundlag	16.023	25.890	40.750

Kilde: US. Tariff Commission. Gengivet efter Havnevik, op.cit., pp. 18 og 19.

19) Definitionen er taget fra Havnevik og svarer til definitionen hos Plaschke; Plaschke, op.cit., p. 108.

20) Helleiner, op.cit., p. 28.

21) Disse og de følgende oplysninger stammer fra NACLA's Latin America and Empire Report, Capitals Flight, The Apparel Industry Moves South, Vol. XI, No. 3, March 1977, p. 7; Helleiner, op.cit., p. 38; Steve Babson, "Multinationale Konserne, Arbeiterklasse und Gewerkschaften in den USA", Otto Kreye, Multinationale Konserne, München, 1974, pp. 174-75.

dele fra USA. Her behøves ingen videreforarbejdning i USA.<sup>22</sup> Ved at anvende disse toldpositioner er det muligt for amerikanske firmaer at benytte følgende fremgangsmåde: Først producere en del af produktet i USA, herefter sende det til et u-land, hvor de arbejdsintensive processer udføres og derefter tilbage til USA til endelig færdiggørelse og kontrol.

Som det fremgår af tabel 6, er importen under de to toldpositioner vokset kraftigt. I samme periode er u-landenes andel vokset mere end proportionalt, således at u-landenes andel af importen i 1973 lå på 35,9 pct. mod 6,4 pct. i 1966. Sluttelig er det nok værd at nævne, at de elektroniske varer alene udgjorde hele 15 pct. af importen under 806/807.<sup>23</sup>

#### 2.2.2.2. Industriudflytning

Den anden hovedform for verdensomspændende ressourceallokering består i udflytning af hele produktionen til periferien. Denne form har man især kunnet registrere i de traditionelle, arbejdsintensive og struktursvage industrier, som har været presset af lønudviklingen i centerlandene sammenholdt med lønniveauet i de perifere områder. Eksempler på sådanne udflytninger findes blandt andet inden for produktion af tekstiler, beklædning, sportstøj, legetøj og sko.

Ligeledes er visse klassiske områder fra den første industrielle revolution såsom siderurgi, kemisk industri og papirindustri blevet udflyttet. (Hvilke industrier der er og kan tænkes udflyttet, vender jeg tilbage til i følgende afsnit).

#### 2.2.3. Eksportindustrialiseringens mulige omfang

I dette afsnit vil jeg for nærmere at kunne bestemme den internationale arbejdsdelings karakter beskæftige mig med spørgsmålet om, hvilken produktion, der med fordel kan udflyttes til periferien, og dermed spørgsmålet om, hvilken type forarbejdede produkter, man i fremtiden kan forvente vil blive eksporteret fra de perifere lande.

---

22) Det må bemærkes, at denne position foruden underleverancer også dækker over en del færdigmontage.

23) NACLA's Latin America and Empire Report, Electronics: The Global Industry, Vol. XI, No. 4, April 1977, p. 12.

Besvarelsen af disse spørgsmål afhænger i vidt omfang af, hvorledes man bedømmer tendenserne i retning af eksportindustrialisering i periferien. Hvor vidt fremskreden er eksportindustrialiseringen i forhold til importsstitutionsindustrialiseringen. Her repræsenterer Klaus Busch og Fröbel, Heinrich, Kreye to forskellige standpunkter.

Klaus Busch<sup>24</sup> ser de udenlandske direkte investeringer i u-landenes industri som et modtræk mod disse landes importsstitutionspolitik, altså som et forsøg på markedssikring.<sup>25</sup> De stærkest repræsenterede brancher er for både USA og BRD de, der er bestemmende i udenrigshandelen, altså kemisk industri, bilindustri, elektronik og maskinbyggeri. De direkte investeringer i u-landene i disse brancher retter sig ifølge Busch primært mod hjemmemarkedet i periferien.<sup>26</sup> Derfor er disse investeringer heller ikke foretaget for at kunne udnytte det lavere lønniveau eller den lavere organiske sammensætning i periferien.

Det er derimod tilfældet for visse undergennemsnitligt produktive brancher - for eksempel tekstil, sko og optik. I disse brancher investerer man i udviklingslandene for at udnytte det lave lønniveau og for at indkassere en vekselkursfordel.<sup>27</sup> Kun denne mindre gruppe af investeringer foretages med henblik på reeksport. Eksportindustrialiseringen er altså ifølge Busch et fænomen, der kun berører et ringe antal brancher, og som kun foregår i ringe omfang.<sup>28</sup>

Den modsatte position finder vi hos Fröbel, Heinrich og Kreye.<sup>29</sup> De tillægger forskellen på produktion for hjemmemarked og for eks-

---

24) Klaus Busch, Die Multinationale Konzerne. Zur Analyse der Weltmarktbe-  
wegung des Kapitals, Frankfurt a.M., 1974.

25) Ibid., pp. 230-33.

26) Busch nævner, at 80 pct. går til hjemmemarkedet. Busch, op.cit., p. 277.

27) Valutamekanismen er nærmere beskrevet i ibid., pp. 102-103.

28) For en kritik af Buschs markedsorienterede forklaring, se Henrik Secher-Marcussen og Jens Erik Torp, "Fra afhængighedsanalyser til teorier om kapitalens internationalisering", Økonomi og Politik, årg. 51, nr. 3, 1977, p. 282, samt Den Jyske Historiker, Imperialisme - Grundlag, funktion, konsekvens, nr. 11, 1977, p. 127.

29) Fröbel m.fl., op.cit.

portmarked mindre betydning, fordi der i begge tilfælde er tale om produktion, hvis udvikling er bestemt af de ændrede randbetingelser for kapitalens valorisering og akkumulation. Man kan således ikke udskille importsstitutionsindustrialiseringen som en særlig form for industrialisering, der kan stilles over for en verdensmarkedsorienteret produktion gennem produktionsforlægning.

Unter den Randbedingungen der neuen internationalen Arbeitsteilung zu produzieren, bedeutet, für den Weltmarkt zu produzieren. Weltmarktproduktion findet auch statt, wenn an einem Standort, der im Vergleich mit allen anderen möglichen Standorten günstige Produktion ermöglicht, ganz oder zu Teilen zunächst oder auf absehbare Zeit für den jeweiligen Inlandsmarkt produziert wird.

Fröbel m.fl. lægger altså modsat Busch hovedvægten på eksportindustrialiseringstendenserne og mener, at denne industrialiseringsform er vidt fremskreden, idet man kan betragte enhver fabrik, som producerer for det lokale marked som en potentiel verdensmarkedsfabrik.

Hvis vi i det følgende støtter os på Fröbel m.fl. og forudsætter en fremskreden eksportindustrialisering, bliver det næste spørgsmål, hvilke brancher der berøres af produktionsforlægning. Der har ud fra forskellige teoretiske positioner været fremsat teorier om, hvilke varetyper der med fordel kan produceres i periferien.

En mulighed vil være at tage udgangspunkt i Heckscher-Ohlin teoremet,<sup>30</sup> hvorefter de enkelte lande vil eksportere de varer, der bedst udnytter de produktionsfaktorer, landet er bedst udstyret med.<sup>31</sup> Det vil for de perifere lande sige, at de skal eksportere arbejdsintensive produkter, mens industrilandene med fordel kan eksportere kapitalintensive produkter. Ved at analysere den amerikanske import under toldposition 807.00 har Helleiner påvist, at også moderat og marginalt arbejdsintensive industrier bidrager til importen.<sup>32</sup> Heckscher-Ohlin teoremet synes altså ikke at svare til virkeligheden, når den anvendes på brancheniveau.

---

30) Valter Angel, Internasjonal Økonomi, Oslo, 1975, p. 77. Klaus Busch, op.cit., pp. 87-88.

31) Antagelsen om en naturlig faktorsammensætning kritiseres af Dieter Senghaas, Weltwirtschaftsordnung und Entwicklungspolitik, Plädoyer für Dissoziation, Frankfurt a.M., 1977, pp. 28 og 178f.

32) Helleiner, op.cit., p. 41.

Der har også været fremsat den tese, at det kun var inden for stagnerende industrier, at der finder udlandsproduktion sted. Heller ikke dette holder. Man behøver blot at henvise til TV og computerindustrien, som i dag producerer i u-landene. Også Fröbel m.fl. afviser, at der blot skulle være tale om stagnerende og marginale industrier. Der er tværtimod for BRD's vedkommende tale om centrale vækstindustrier som kemi, maskinbygning, bilindustri og elektronik, hvor kun de to sidste brancher kan betegnes som trueede vækstindustrier.

Ud fra det allerede anførte fremgår også, at den stigende udlandsproduktion ikke udelukkende finder sted inden for lavteknologiske brancher.

Et forsøg på en mere dynamisk forklaring udgøres af produktcyklusteorien,<sup>33</sup> ifølge hvilken det er de "modne" produkter, der egner sig til produktion i periferien. Kort fortalt bygger produktcyklusteorien på den opfattelse, at ethvert produkt følger en udviklingscyklus. Beskrevet ud fra teknologidiffusionen udgøres udviklingen af en s-formet kurve, således at man kan skelne mellem en initieringsfase, en vækstfase og en moden eller standardiseringsfase. I initieringsfasen sker der en hastig teknologisk udvikling, og en stor del af arbejdskraften består af videnskabeligt og teknisk personale. Der er tale om en relativt lav kapitalintensitet, fordi virksomhederne tøver med at investere i større kapitaludstyr. I vækstfasen ekspanderer produktionen, og der sker gradvist en introduktion af masseproduktionsmetoder, og effektiv management bliver en afgørende faktor. I den tredje fase - den modne fase - stagnerer efterspørgslen efterhånden, og nye substitutter begynder at komme ind på markedet. Teknologien stabiliseres i form af en standardiseret produktionsteknik, og behovet for teknisk-videnskabelig arbejdskraft er minimeret. I stedet er der nu tale om produktion ved hjælp af store produktionsanlæg med ufaglærte eller specialarbejdere. Da arbejdsproduktiviteten og kapitalintensiteten i denne fase i vidt omfang er konstant, er hovedsagen at sikre sig lave

---

33) OECD, Gaps in technology, Analytical Report, Paris, 1970, p. 287. Esben Sloth Andersen, Eksport, teknologi og forskning, 1976, pp. 33-36. Helge Hveem, "Makt og avmakt - teknologiens kommersialisering og menneskets behov", Internasjonal Politikk, nr. 4B, 1975, p. 737.

omkostninger, og lønomkostningen bliver her den afgørende variabel. I den modne fase har u-landene mulighed for at etablere en rentabel produktion.<sup>34</sup>

Selv om produktcyklusteorien umiddelbart virker tillidvækkende, er dens forklaringsværdi over for udflytningen til periferien nok begrænset. Først og fremmest har nogle brancher udvist en evne til at undgå stagnation ved permanent at indføre nye produktinnovationer - de såkaldte vækstindustrier.<sup>35</sup> Som vi tidligere har set, er det netop disse industrier, der i dag udlægger betydelige dele af produktionen til periferien. Et godt eksempel er elektronikindustrien, hvis produkter (det gælder især komponentproduktionen) netop produceres i periferien, fordi den hurtige teknologiske udvikling i branchen gør en automatisering urentabel. Her er der altså tale om produkter, der befinder sig i initieringsfasen, og ikke i den modne fase, som man skulle forvente ifølge produktcyklusteorien.<sup>36</sup>

Jeg vil derfor tilslutte mig Helleiner, når han siger:

The introduction of the possibility of overseas component manufacture and mid-stage processing within international industries rather knocks the bottom out of any stage theory of development, industrialization and trade which focuses, as do the Linder/Vernon/Hirsch productcycle explanations, upon final products.<sup>37</sup>

Således kan altså heller ikke produktcyklusteorien give en tilstrækkelig forklaring på den lokalisering af hele produktioner eller delproduktioner i periferien, som ligger i tendenserne til en ny international arbejdsdeling.

---

34) "But when the reaction of the enterprise has been to look for lower-cost production sites, the location issue has been raised again. In part, it is this process that accounts for the spread of multinational enterprises beyond locations in advanced countries into less-developed areas and for the rise in international cross-hauling among their constituent units." Raymond Vernon, Sovereignty at Bay, The Multinational Spread of US Enterprises, 1971, p. 82.

35) "Wachstumsindustrien im strikten Sinn sind Industrien, denen es gelingt, über längere Zeiträume hinweg hohe Produktinnovationsraten aufrechtzuerhalten, d.h. ihr Produktionsprogramm fortwährend technologisch zu verändern und damit der Zyklizität des Produktions- und Verwendungsverlaufs einzelner Produkte zu entziehen." J. Hirsch, Staatsapparat und Reproduktion des Kapitals, Frankfurt a.M., 1974, p. 149.

36) Jvf. afsnit 3.2.

37) Helleiner, op.cit., p. 43.

Som et sidste forsøg skal lige nævnes, at forfatterne til Den jyske Historiker, nr. 11 fremhæver den lave kvalifikationsstruktur i u-landene som en stoflig skranke for udlægning af investeringsgode- eller kapitalgodesektoren (skibsbygning, stål- og letmetalkonstruktion m.m.).

Denne subsektor er meget kapitalkrævende, men samtidig udgøres en stor del af den udlagte kapital af løn. Dette ligger dels i produktionens natur som basisindustri (støbning, drejning, fræsning og smedearbejde af individuelle emner), dels i at arbejdet kræver megen faglært arbejdskraft (smede, maskinarbejdere, formere) og teknikere og ingeniører. Trods relativt lav kapitalintensitet og høje lønninger kan denne subsektors produktion ikke forlægges til u-landene.<sup>38</sup>

Selv om det er rigtigt, at kapitalgodeindustrien kun i ringe omfang er til stede i periferien i dag, kan man, så vidt jeg kan bedømme, ikke udtale sig så skråsikkert om de fremtidige muligheder, som DjH 11 gør. Således kan man pege på, at visse lande, for eksempel Brasilien, allerede har en maskinbygningsindustri, skibsproduktion og bilproduktion, ligesom det fremover vil være muligt at forlægge om end ikke hele industrier, så dog dele af dem til u-landene.

Forsøgene på at udskille nogle brancher som særligt egnede til produktionsforlægning synes altså ikke at lykkes. I stedet synes muligheden for produktionsforlægning at være til stede inden for de fleste brancher. Den teknologiske udvikling har muliggjort en opsplitning af produktionsprocessen, således at dens forskellige dele kan placeres der, hvor det er mest profitabelt. Ikke kun værdimæssige, men også stoflige faktorer kan betinge udflytning til periferien. Således er der allerede i dag en tendens til at udflytte særlig forurenende industrier (især japanske).<sup>39</sup> Ligeledes har man kunnet observere udflytning af energi- og råstofkrævende industrier til u-landene. Selv relativt kapitalintensive industrier flytter til periferien for at sikre en længere maskinløbetid (for eksempel

38) Den jyske Historiker, op.cit., p. 156.

39) Gy. Adám, "Neue Tendenzen in der internationalen Ökonomie: Industrieverlagerung und weltweite Produktion", Otto Kreye, Multinationale Konzerne, München, 1974, p. 152.



treholdsskift i stedet for toholdsskift) og dermed modvirke den faste kapital's moralske slid.<sup>40</sup>

Produktionsforlægning er således ikke blot en foreteelse, der berører nogle få struktursvage, arbejdsintensive brancher.<sup>41</sup> Der tegner sig i dag et stadig fyldigere mønster af en ny international arbejdsdeling, hvor de standardiserede, teknologisk enkle (samt de energikrævende og de forurenende) processer foretages i periferien, mens de mere komplekse, højteknologiske processer, herunder forskning og udvikling, design og marketing forbliver i centerlandene.

### 3. Den globale arbejdspladskonkurrence

Tendenserne i retning af en ny international arbejdsdeling sætter en række problemer for arbejderklassen i centerlandene. Først og fremmest betyder den stigende udlandsproduktion i lavtlønslandene en faldende eller stagnerende beskæftigelse i centerlandene, hvis det ikke lykkes at omstille produktionen eller flytte arbejdskraften til andre sektorer i samfundet.

De første direkte investeringer i de perifere områder havde ikke synderlige beskæftigelsesmæssige konsekvenser for befolkningen i de kapitalistiske centerlande, fordi de rettede sig mod u-landenes naturressourcer i form af mine- og plantagedrift. Efter anden verdenskrig begyndte som omtalt en forceret industrialisering som følge af den produktive kapital's internationalisering. De direkte investeringer blev nu i stigende omfang foretaget i den forarbejdende industri.<sup>42</sup> Vareeksport blev her erstattet af kapitaleksport, hvorved arbejdskraft i centerlandene substitueredes af arbejdskraft i periferien. Da produktionen imidlertid rettede sig mod hjemmemarkedet og de nære markeder i perifere tredjelande, og da produktionen ekspanderede kraftigt i centerlandene under efterkrigstidens

---

40) Fröbel m.fl., op.cit., p. 31.

41) "Zusammengefasst lässt sich sagen: Bedingung für die Erhaltung der Konkurrenzfähigkeit jedes Unternehmens ist die Nutzung der weltweit günstigen Standorte für jeweilige Fertigung oder Teilfertigung." Fröbel m.fl., op.cit., p. 396.

42) Eksempelvis gik 32 pct. af de amerikanske investeringer i Latinamerika i 1967 til den forarbejdende industri mod kun 20 pct. i 1957. Busch, op.cit., p. 230.

højkonjunktur, var arbejdspladskonkurrencen intet problem for centerlandenes arbejdere.

I slutningen af 60erne og i 70erne er arbejdspladskonkurrencen taget kraftigt til, fordi en ikke ringe del af de udenlandske direkte investeringer (som vi har set i forrige afsnit) nu foretages i produktion, hvis marked er centerlandene. Herved forekommer en importkonkurrence, hvis beskæftigelsesmæssige effekter overstiger det hidtil kendte, og som truer fagbevægelsens beskæftigelsespolitik. Denne trussel er i særlig grad blevet tydelig i og med den verdensomspændende profitabilitetskrise i 70erne. I en periode med stor arbejdsløshed vokser naturligt nok fagbevægelsens følsomhed over for konkurrencen fra lavtprislandene, uanset om denne kommer fra centrets yderområder (for eksempel Grækenland, Portugal og Jugoslavien) eller fra den tredje verdens lande.

Beskæftigelsen er altså nu truet af flere former for arbejdspladskonkurrence. For det første af vareeksportfortrængning gennem udlandsproduktion. Denne form for arbejdspladskonkurrence slår kraftigere igennem, når der er tale om udlandsproduktion i periferien, end når der investeres i andre centerlande, fordi der normalt ikke er "cross-investments" (gensidige investeringer) til stede.

For det andet i form af importkonkurrence, ikke bare fra egen udlandsproduktion, men også fra andre landes udlandsproduktion i periferien. For det tredje fører komponentproduktionen som led i en vertikal integreret virksomhedsintern arbejdsdeling til importkonkurrence over for arbejderne i de arbejdsintensive dele af produktionsprocessen. Endelig kan importkonkurrencen for det fjerde føre til arbejdsbesparende rationaliseringer i et forsøg på at afsvække de udlandsproducerende konkurrenters omkostningsfordele.

Man kan få et indblik i omfanget af arbejdspladskonkurrencen ved at kigge på situationen i Vesttyskland.<sup>43</sup> I en omfangsrig ana-

---

43) Den opfattelse af arbejdspladskonkurrencen, som artiklen lægger op til, står ikke uimodsagt. Således mener flere forfattere, at rationaliseringseffekten på beskæftigelsen er mange gange større end følgerne af en forøget industriimport fra u-landene. Effekten heraf bedømmes til under én procent for alle brancher under ét og for særlig udsatte brancher til 3-4 pct. af den samlede arbejdsstyrke. Se for eksempel Ole Mølgård Andersen, "Samhandel med u-landene", International Arbejdsdeling - faglig debat, Arbejderbevægelsens u-landsudvalg, 1977, p. 34 eller Mogens Kühn Pedersen, "I-landene må tilpasse deres erhvervs politik til en ny verdensorden", Kontakt, nr. 8, 1975/76, p. 37.

lyse af effekterne af den nye internationale arbejdsdeling når Fröbel, Heinrich og Kreye<sup>44</sup> frem til, at der findes godt 1,5 mill. udlandsbeskæftigede<sup>45</sup> i tyske virksomheder - et antal, der svarer til ikke mindre end 1/5 af de beskæftigede i industrien i Vesttyskland. En af de mest udsatte brancher har været tekstil- og beklædningsbranchen. Fra 1967 til 1975 faldt beskæftigelsen i den tyske tekstil- og beklædningsindustri med 301.000,<sup>46</sup> og FHK mener at kunne påvise, at heraf skyldes de 113.000 den direkte effekt af den øgede import.<sup>47</sup> Dette skal sammenholdes med, at der i samme branche var 80.000 udlandsbeskæftigede i 1975/76,<sup>48</sup> hvoraf knap halvdelen var beskæftigede i lavtlønslande, heraf en stor del i u-landene.<sup>49</sup>

Det tyske eksempel viser, hvorledes egentlige nyinvesteringer i en periode med stagnation og massearbejdsløshed erstattes af rationaliseringsinvesteringer i centerlandene sideløbende med, at der foretages beskæftigelsesfremmende investeringer i udlandet, især i udviklingslandene.

Tabet af arbejdspladser er ikke den eneste konsekvens for arbejderklassen i centerlandene af den nye internationale arbejdsdeling, idet tendensen til en øget produktionsforlægning også generelt har svækket arbejdernes stilling i kapital-arbejde-forholdet. Den stigende usikkerhed, som truslen om udflytning giver anledning til, har kapitalisterne kunnet benytte til at sikre lønnedgang eller løntilbageholdenhed, samt til at sikre sig aksept til stigninger i samlebandshastigheden.

Det er også værd at lægge mærke til, at arbejdspladskonkurrencen ikke i første omgang har ramt arbejderklassen bredt. Tværtimod er

---

44) Fröbel m.fl., op.cit., p. 281.

45) Med udlandsbeskæftigede menes personer beskæftiget i udlandet på fabrikker, der kontrolleres af kapital fra det pågældende land.

46) Fröbel m.fl., op.cit., pp. 281 og 390.

47) Ibid., pp. 81-82.

48) Ibid., p. 126.

49) Også den danske tekstil- og beklædningsindustri har oplevet en stagnation. Siden 1971 er nettoimporten steget kraftigt, især inden for beklædning, samtidig med at beskæftigelsen er faldet med 10.-15.000 i samme periode.

det især de svageste grupper i centerlandene - arbejdere i udkantsområder, kvinder, ufaglærte samt farvede, som har måttet bøde med arbejdsløshed.

Den strukturelle arbejdsløshed, som udlandsproduktionen medfører, har sat nye og ændrede randbetingelser for fagbevægelsespolitikken. Det er blevet stadig mere aktuelt for den internationale fagbevægelse at finde midler over for de negative effekter af kapitalens internationalisering.

Fagbevægelsen har i sin stillingtagen til den stigende arbejdspladskonkurrence især arbejdet med to modstrategier, som begge centerterer omkring kampen mod de multinationale selskaber. For det første arbejdes der på at få vedtaget et adfærdskodeks for de multinationale selskaber. Dette kodeks skal indeholde forskellige klausuler, som sikrer arbejdernes organisations-, forhandlings-, og strejkeret, samt visse minimumskrav med hensyn til arbejdstid, arbejdssikkerhed m.v. For det andet vil fagbevægelsen styrke den internationale faglige organisering og solidaritet for herigennem at forbedre løn- og arbejdsvilkårene for arbejderne i lavtprislandene.

I det næste afsnit vil vi koncentrere os om denne sidste modstrategi ved at fremlægge tre forskellige opfattelser af muligheden og de mulige former for en international faglig solidaritet.

#### 4. International faglig solidaritet - tre synspunkter

En af de folk, som har arbejdet mest med international faglig solidaritet, er Charles Levinson,<sup>50</sup> generalsekretær for den internationale kemiarbejderføderation (ICF). Levinson mener, at man mest hensigtsmæssigt kan forstå hele problematikken som et magtforhold mellem de ansatte og det multinationale selskab. I dette magtforhold optræder to parter med forskellig mplsætning og med uens magtressourcer. Den stigende globalisering af produktionen har betydet en magtforskydning til fordel for de multinationale selskaber. Internationaliseringen af produktionen har givet virksomhederne flere og nye magtmidler i hænde. Virksomhederne kan lettere modvirke

---

50) Levinson, Sandén, Kapitalets International, Lund, 1972 og Levinson, International Trade Unionism, Letchworth, 1972.

de ansattes faglige rettigheder især i u-landene. MNC'erne kan benytte produktionsudbygning i udlandet som modtræk mod stærke fagforeninger, og under strejker kan selskaberne kortsigtet svække konfliktens effektivitet ved at øge produktionen på en eller flere udenlandske virksomheder.<sup>51</sup>

Den eneste måde, hvorpå arbejderne kan modvirke de multinationale selskabers stigende magt, er ved at etablere en tilsvarende modmagt på internationalt eller globalt niveau. Levinson foreslår en opbygning i tre faser. Udgangspunktet er de decentraliserede forhandlinger uden international medvirken. Herfra må man som det første skridt kombinere de decentraliserede forhandlinger med informationsformidling og solidaritetsaktioner. Dette niveau har man allerede opnået inden for en del områder - Metalinternationalen (IMF), Levnedsmiddelinternationalen (IUL), Kemiarbejderinternationalen (ICF) m.fl.<sup>52</sup> Det næste trin i opbygningen af en international modmagt er efter Levinsons model decentraliserede forhandlinger med samordnede krav. Også dette niveau lader sig illustrere fra den faktiske udvikling. Et vigtigt eksempel er de koordinerede forhandlinger mellem amerikanske, franske, italienske og tyske arbejdere over for den franske glaskoncern St. Gobain. Disse koordinerede forhandlinger blev en succes for arbejderne og førte til dannelsen af et verdenskoncernudvalg bestående af de respektive fagforeninger.<sup>53</sup>

Det sidste stadium i Levinsons tretrinrakket er integrerede multinationale forhandlinger omkring fælles overenskomstkraV. For at dette skal kunne lade sig gøre, skal de nationale fagforbund overlade forhandlingskompetencen til en international forhandlingsdelegation. Da det vil være vanskeligt at forlange samme løn, må udgangspunktet ifølge Levinson være et krav om proportionale lønstigninger, men i øvrigt må kravene i højere grad være rettet mod sociale krav - jobsikkerhed, pensionsprogrammer, uddannelse og omskoling etc.<sup>54</sup> Det nærmeste, man er kommet realiseringen af dette en-

---

51) Levinson, Sandén, op.cit., pp. 94f.

52) Levinson, Sandén, op.cit., p. 100 og Levinson, op.cit., pp. 112f.

53) Levinson, Sandén, op.cit., pp. 106-109 og Levinson, op.cit., pp. 132-34.

54) Levinson, op.cit., p. 111.

demål, er møder mellem metalarbejderne på Philips's fabrikker samt de amerikanske og canadiske bilarbejderes fællesforhandlinger med Chrysler.<sup>55</sup>

Levinson erkender, at der eksisterer en række hindringer for en sådan centraliseret besluntingsstruktur. Han nævner således tendensen til dannelse af konglomerater, hvorved samme koncern producerer flere produkter og således omfatter fagforeninger tilhørende forskellige faglige internationaler. En anden væsentlig hindring er den lave organiseringsgrad i mange lande og den manglende faglige enhed på verdensplan med de tre verdensinternationaler (ICFTU/FFI, WFTU/FVF og WCL), samt det amerikanske AFL-CIOs ikke-medlemskab af ICFTU. Trods disse hindringer mener Levinson, at de objektive forudsætninger for at efterligne MNC'erne er til stede og dermed muligheden for at forskyde magtforholdet mellem de ansatte og MNC'erne til fordel for de ansatte.

There is little doubt that such a programme is perhaps the single most important task of the international movement as a whole in the immediate future. The objective conditions for such a programme exist. They are in fact much more advanced than the subjective ones, if what is actually occurring in industry is analysed. The difficulties lie largely with unions themselves, in their ability to really turn from purely national commitments and concerns to more international ones.<sup>56</sup>

En noget mindre optimistisk analyse af mulighederne for en international faglig solidaritet finder vi hos Klaus Busch.<sup>57</sup> Buschs fremstilling er mindre en positiv fremstilling af mulighederne end en kritik af dels AFL-CIO's og ECFTU's politik.

Busch mener, at den frie faglige internationale (ICFTU) har en fejlagtig og reformistisk politik. Reformistisk, fordi den grundlæggende akcepterer det kapitalistiske system og blot interesserer sig for bivirkningerne af kapitalens internationalisering. Den reformistiske karakter fører til at ICFTU ikke kæmper mod arbejdspladstab, men i stedet stiller sociale krav (eventuelt indbygget i et MNC-adfærdskodeks). Ligeledes udviser den frie faglige internationale ikke en frihandelsopfattelse ud fra en international solidaritet og en antimilitaristisk holdning, men fordi den mener, at

---

55) Levinson, Sandén, op.cit., p. 118.

56) Levinson, op.cit., p. 141.

57) Klaus Busch, op.cit.

frihandel er til gavn for alle (teorien om de komparative fordele er fundament for dette standpunkt). Klaus Busch skelner mellem to aspekter i det objektive konkurrenceforhold mellem forskellige nationers arbejderklasser. På den ene side den middelbare konkurrence, der opstår som følge af omstruktureringen af de internationale handels- og kapitalrelationer. Da denne omstrukturering kun i begrænset omfang er påvirket af det internationale lønniveau,<sup>58</sup> viser denne form for konkurrence sig først, når fagbevægelsen i et land stiller krav om en protektionistisk politik. I forhold til den middelbare konkurrence skal arbejderklassen ifølge Busch ikke blot acceptere en tilpasning kombineret med sociale krav (omskoling, socialplaner, understøttelse etc.), men skal tværtimod aktivt kæmpe for bevarelsen af sine arbejdspladser. Den internationale fagbevægelse skal aktivt støtte spontane afværingskampe, men de må ikke antage protektionistiske former, således at sikringen af arbejdspladserne sker på bekostning af udenlandske arbejdspladser. De nationale arbejdspladssikringskampe må derfor ifølge Busch indeholde krav rettet mod staten (statslige saneringsplaner, kreditter og subventioner) og mod de multinationale selskaber (særlige arbejdspladssikkerhedsklausuler).

På den anden side fremtræder den objektive konkurrence mellem de nationale arbejderklasser umiddelbart, fordi de forskellige nationale arbejdspladser umiddelbart har betydning for valg af investeringsland.

Eine internationale Gewerkschaftsbewegung, etwa in Form internationaler Industriegewerkschaften, kann die unmittelbare Konkurrenz der Arbeiter auf internationaler Ebene nur durch eine Angleichung der nationalen Lohnniveaus überbrücken, eine Voraussetzung, die die Schwierigkeiten der internationalen Gewerkschaftsbewegung im Vergleich zur nationalen gewerkschaftlichen Organisation der Arbeiter offenbart.<sup>59</sup>

Med de store lønforskelle landene imellem må politikken være at sikre permanent højere vækstrater i lønnen i de mindre udviklede lande. En sådan lønpolitik, der er det eneste, som kan forhindre produktionsforlægninger af lønomkostningsårsager, møder ifølge Busch nogle objektive skranker på grund af de forskellige nationale forudsætninger - forskelle i organisationsgrad, bevidsthedsgrad, reser-

58) Jvf. Buschs argumentation i afsnit 2.2.3.

59) Klaus Busch, op.cit., p. 319.

vearméomfang samt forskellige valoriseringsbetingelser for kapitalen. Ved siden af disse objektive kommer andre hindringer til, såsom forskellige faglige strukturer, forskellig arbejds- og sociallovgivning samt forskellige ideologiske retninger i fagforbundene.

Trods dette er Buschs strategi dog sammenfattende, at arbejderklassen fører dels effektive ikke-protektionistiske kampe for at sikre arbejdspladser, dels en lønudligningspolitik, som skal fjerne grundlaget for lønomkostningsbegrundede produktionsforlægninger.

I to artikler i det tyske tidsskrift PROKLA kritiserer Werner Olle, Wolfgang Schoeller og Eckart Hildebrandt den optimistiske vurdering af mulighederne for en faglig internationalisering, som blandt kommer til udtryk hos Levinson.<sup>60</sup> Forfatterne mener, at det er fatalt, når Levinson m.fl. i den produktive kapitals tiltagende internationalisering ser gunstige betingelser for en faglig internationalisering, der åbner for en ny fase i den internationale fagforeningspolitik. Kapitalens internationalisering har ikke ført til nogen udligning af de nationale produktions- og reproduktionsbetingelser, og netop denne fortsatte eksistens af forskellige produktions- og reproduktionsniveauer fører til nogle strukturelt satte begrænsninger for ethvert forsøg på faglig internationalisering.

Det skal ikke forstås derhen, at Olle m.fl. vil påvise den faglige internationaliserings umulighed. De vil derimod pege på de samfundsmæssige begrænsninger.

Vergegenwärtigt sich gewerkschaftliche Politik nicht diese Restriktionen, läuft sie die Gefahr die Bedingungen der internationalen Konkurrenz des Kapitals unbewusst zu reproduzieren und damit die Spaltung zwischen Arbeitern verschiedener Nationen aufrechtzuerhalten.<sup>61</sup>

Det voksende antal verdenskoncernudvalg, som opstod i slutningen af 60erne og i begyndelsen af 70erne, er ikke udtryk for en ny fase af internationalisme. De er ikke simpelthen en refleksion på den stigende internationalisering af kapitalen, men udtryk for, at historiske og specifikke omstændigheder har ført til et interessesam-

---

60) Eckart Hildebrandt/Werner Olle/Wolfgang Schoeller, "National unterschiedliche Produktionsbedingungen als Schranke einer gewerkschaftlichen Internationalisierung", PROKLA, nr. 24, Berlin, 1976. Werner Olle/Wolfgang Schoeller, "Auslandsproduktion und Strukturelle Arbeitslosigkeit", PROKLA, nr. 29, Berlin, 1977.

61) Hildebrandt m.fl., op.cit., p. 30.



menfald mellem amerikanske og europæiske fagforeninger. I det hele taget mener Olle m.fl., at man kan påvise, hvorledes den internationale faglighed blot er et defensivt træk over for truslen om forringelse af det allerede eksisterende nationale reproduktionsniveau, altså for så vidt udtryk for en form for "national fagforeningsprotektionisme".<sup>62</sup>

Frem for at propagandere for nye fagforeningsstrukturer med internationale koncernudvalg og internationale overenskomster, er det afgørende at gøre sig klart, at det er fagforeningernes funktion at opretholde og forbedre arbejdskraftens reproduktionsniveau, og at fagforeningerne, som følge af de nationalt forskellige produktions- og reproduktionsniveauer, nødvendigvis må forsvare de nationale reproduktionsniveauer, som ikke er udlignelige, så længe den uensartede og ulige kapitalistiske udvikling eksisterer.<sup>63</sup>

Herudfra er det også klart, at vilkårene for en faglig internationalisme ikke er blevet forbedret de senere år, men tværtimod forringet, som følge af den stigende strukturelle langtidsarbejdsløshed i visse kapitalistiske industrilande og den voksende inddragelse af udviklingslandene i internationaliseringen af den produktive kapital. Netop produktionsforlæggelserne til periferilandene giver mulighed for en specifik interessekonflikt mellem de nationale fagbevægelser i de udviklede og de underudviklede lande. De enorme forskelle mellem produktionsbetingelserne umuliggør en økonomisk interesseidentitet, og arbejdspladskonkurrencen er hårdere, fordi u-landsproduktion som tidligere nævnt ikke kompenseres gennem "cross-investments".<sup>64</sup>

Olle m.fl. kritiserer også Levinson for at fortolke produktionsforlæggelserne ud fra et simpelt magtforholdsskema mellem de ansatte og de multinationale selskaber, hvor de multinationale selskaber kan anvende produktionsflytning som et magtmiddel. For det første foregår produktionsforlægning i stadig stigende omfang ikke som direkte produktionsflytninger, men ved omorientering af nyinvesteringerne i retning af lavtlønslande.<sup>65</sup> Dernæst forekommer der

62) Ibid., pp. 38 og 43.

63) Olle/Schoeller, op.cit., p. 101.

64) Hildebrandt m.fl., op.cit., p. 46, og Olle/Schoeller, op.cit., p. 116.

65) Hildebrandt m.fl., op.cit., pp. 51-52 og Olle/Schoeller, op.cit., pp. 105-108.

også arbejdspladstabs mere indirekte som følge af stigende importkonkurrence fra hjemlige eller udenlandske udlandsproducenter.<sup>66</sup> For det tredje er internationaliseringen af den produktive kapital ikke begrænset til de såkaldte multinationale selskaber, idet også mange små og middelstore virksomheder flytter ud. En strategi opbygget alene i forhold til de multinationale selskabers forlægninger er derfor for snæver.<sup>67</sup>

Ud fra ovenstående betragtninger når Olle, Schoeller og Hildebrandt frem til, at

der Konstitutionsprozess von "Internationalismus", der sich ökonomisch begründet und z.B. oberflächlich an Lohnunterscheidungen orientiert, wie dies im Konzept des syndikalistischen Internationalismus der Fall ist, wird daher die Konkurrenz national unterschiedlicher Produktionsbedingungen als latente nationale Fraktionierung innerhalb der internationalen Gewerkschaftsbewegung nur reproduzieren können.<sup>68</sup>

Den nuværende fase i det faglige internationale samarbejde er derfor en overgangsfase. To mulige retninger ligger åbne. Enten en subjektiv "nationalisering" af fagbevægelsen, hvor der bevidst konkurreres med udenlandske arbejdere eller en politisering af den faglige virksomhed, som kombinerer kampen for opretholdelse af arbejdskraftens reproduktion med den politiske kamp - med kampen for omstyrtelse af det kapitalistiske system.

Olle m.fl. mener, at beskæftigelsesvirkningerne af den produktive kapital internationalisering gør, at tendensen i dag peger i den første retning. På internationalt niveau modificeres arbejdet indholdsmæssigt i retning af immaterielle eller sociale krav, og verdenskoncernudvalgenes funktion som kamporganer er aftagende. De nationale fagforeningsmæssige interesser træder i forgrunden og retter sig i stadig højere grad mod staten, således at de egentlige faglige aktiviteter træder i baggrunden. På nationalt niveau aktualiseres protektionistiske overvejelser hos enkeltfagforeningerne, og på bedriftsniveau isoleres frugtbare ansatser til internationalt fagligt samarbejde.<sup>69</sup>

---

66) Ibid., p. 122.

67) Ibid., p. 107. Se også Fröbel m.fl., op.cit., p. 267.

68) Hildebrandt m.fl., op.cit., p. 55.

69) Olle/Schoeller, op.cit., p. 124.

Når man skal vurdere de tre bidrag til debatten omkring international faglig solidaritet, er det vigtigt at gøre sig tre forhold klart. For det første, at indlæggene ikke er fuldstændig korresponderende, idet Levinson og Busch især beskæftiger sig med mulighederne for samarbejde mellem arbejderne i centerlandene, mens Olle m.fl. derodover ser på den globale arbejdspladskonkurrence og dens konsekvenser for mulighederne for et samarbejde mellem arbejderne i center og periferi. For det andet må man ikke glemme lighederne mellem de tre forfattere. Alle tager mere eller mindre eksplicit afstand fra en protektionistisk eller nationalchauvinistisk politik, som forsøger at sikre nationale arbejdspladser på bekostning af arbejderklassen i andre lande. Endelig må det også bemærkes, at Olle m.fl. ikke i de to refererede artikler udvikler nogen konkret modstrategi, hvilket selvfølgelig vanskeliggør en egentlig sammenligning mellem de tre positioner. Trods dette mener jeg alligevel, at Olle, Schoeller og Hildebrandt mest præcist formår at få fremstillet den aktuelle situation for arbejderklassen.

Levinsons strategi synes for indskrænket (kun de multinationale selskaber) og for optimistisk, idet han overser de grundlæggende objektive skranker for en faglig internationalisering. Klaus Buschs styrke ligger i afvisningen af en protektionistisk politik, som blot løser problemerne på bekostning af arbejderklassen i andre lande, men Busch er uklar i forhold til udligningen af reproduktionsforholdene. På den ene side fremhæver han lønudligning som en mulig strategi, men samtidig erkender han på den anden side de objektive skranker for en sådan politik. Styrken hos Olle, Schoeller og Hildebrandt er, at de dels fremhæver begrænsningerne i et økonomisk baseret fagforeningssamarbejde, dels peger på sammenkoblingen af den politiske og den økonomiske kamp som vejen frem.

## 5. Afslutning

Artiklens tema har været fagbevægelsens stillingtagen til den stadig skærpede globale arbejdspladskonkurrence. Kombinationen af en verdensomspændende overakkumulationskrise med heraf følgende massearbejdsløshed, af internationaliseringen af den produktive kapital med heraf følgende strukturel arbejdsløshed og af u-landenes krav om en større andel af verdens industriproduktion har sat denne problematik på dagsordenen for centerlandenes fagbevægelse.

Som jeg har været inde på i afsnit 2, finder der produktionsforlægninger sted inden for et betydeligt antal brancher, og ikke mindst derfor har u-landene kunnet forøge deres industrieksport betydeligt. Importkonkurrencen har været særlig stærk inden for skotøjsbranchen, tekstilbranchen og skibsværftsindustrien. Arbejdernes svar har i disse brancher næsten uden undtagelse været krav om indgreb over for den stigende import og statstilskud. I for eksempel USA har fagbevægelsen ført en klar reaktionær - ja, til tider nationalchauvinistisk - politik, når den i samarbejde med arbejdsgiverne har krævet indgreb over for lavprisimporten. I sine kampagner har den amerikanske fagbevægelse haft en tendens til at udpege arbejderklassen i den tredje verden som hovedfjenden. Man har rettet skytset mod "den billige arbejdskraft" i u-landene.

Denne udvikling peger med al tydelighed på nødvendigheden af at udarbejde en aktiv faglig politik, der forsøger at samle arbejderklassens interesser i såvel center som periferi mod kapitalinteresserne. Levinson, Busch og Schoeller m.fl. har med hver deres udgangspunkt taget hul på denne problematik. Men de har netop også kun taget hul, for en lang række spørgsmål er fortsat uafklarede.

Et essentielt spørgsmål er, i hvilket omfang der eksisterer et økonomisk interessefællesskab mellem arbejderklassen i center- og periferilandene.

Der har været flere bud på, hvad der kunne udgøre fundamentet for et sådant interessefællesskab. Nogle har peget på, at der såvel i center som i periferi er tale om en usikker beskæftigelse. Heller ikke i periferilandene opnår arbejderne nogen sikker beskæftigelse, fordi de til stadighed er konfronteret med truslen om videre flytning til billigere steder, såfremt de organiserer sig og stiller krav om bedre løn- og arbejdsvilkår. Andre har fremført, at en industrialisering i periferien på langt sigt vil skabe beskæftigelse for arbejderne i centerlandene. Industriudviklingen vil give sig udslag i øget udvikling, som igen vil betyde øget efterspørgsel også efter de varer, som i-landene er konkurrencedygtige i. Herved øges behovet for arbejdskraft i centerlandene. Atter andre har argumenteret med, at eksportindustrialiseringen i u-landene vil gavne arbejderklassen i centerlandene, fordi den vil føre til billigere varer og dermed give arbejderklassen større forbrugsmulighed.

Omvendt må man heller ikke være blind for, at arbejdspladskonkurrencen i sig selv er udtryk for et modsætningsforhold. Man kæmper om de samme arbejdspladser og har som sådan modsat rettede interesser. Hvis man således ikke mener, at der eksisterer et økonomisk interessefællesskab, bliver spørgsmålet, om man i stedet for kan bygge på et politisk interessefællesskab. Hvilken modstrategi må fagbevægelsen i så tilfælde stille op?

Det har været artiklens formål at pege på en ny problematik og opstille problemer mere end at give endegyldige løsninger. Selv synes jeg, at artiklen tydeliggør, at der er behov for at supplere de mange studier af kapitalens internationalisering med studier af mulighederne for en international faglig solidaritet i en periode med stigende arbejdspladskonkurrence. Sådanne studier skulle så gerne kunne danne baggrund for formuleringen af en aktiv faglig politik, der kan overskride den globale arbejdspladskonkurrence.