

Olav Fagerlid

USAs OG VESTENS GLOBALE VEKSTREGIME I DE MULTINASJONALE SELSKAPENES STØPESKJE¹

Innledning: Pandemi og oppvåkning til en ny global arbeidsdeling.

Mer enn 5000 store containerskip krysser i dag verdenshavene. På dekket er stablet standardiserte bokser, typisk 40 fot lange, 8 fot brede og vel 8 fot høye. Kiler et slikt skip seg fast i Suezkanalen, går det ikke bare skjelvninger gjennom skuta, men også gjennom kjedene av vareleveranser der flyten er omhyggelig planlagt. Varene skal fram til avtalt tid og etter spesifikasjonene, ikke for tidlig og i alle fall ikke for seint. I dette leveransesystemet er alt som heter sikkerhetslager for å gardere seg i tilfelle noe skjærer seg, sett på som kostnadssløsning og en økonomisk uting. Lagrene består av varene som er under transport til bestemmelsesstedet akkurat til rett tid, («Just in time»).

Planleggingen og den ressursmessige finstemmingen av logistikken i disse kjedene er ingeniørvitenskap i seg selv og avhengig av moderne informasjons- og kommunikasjonsteknologi, (IKT). En stor andel av disse leveransekjedene har dessuten et annet dominerende trekk. Strømmen av industrivarer gjennom kjedene har sin opprinnelse i Øst-Asia, ikke minst i Kina, og de ender opp i landene som for en 20-30 år siden ble kalt industriland og per definisjon tilhørte det velstående globale Nord.

Kapitalismens smørside er konsumvekst og det å tilfredsstille forventningen om enda mer vekst i privat konsum. Globale produksjons- og leveransekjeder har de siste 20-30 årene åpnet tilgangen til nye reservoar av billig arbeidskraft og forsynt den rike verden med en tilsynelatende ubrutt strøm av billige konsumvarer og produktvarianter. I den forstand er leveransekjedene flettet inn i en umettelig konsumkultur som i stigende grad er ubevisst sine materielle forutsetninger. Med nok kjøpekraft er alt i prinsippet tilgjengelig med et tastetrykk og kan skaffes «Just in time». I de gamle industrilandene er de røykspyende industrianleggene og samlebånds-fabrikkene en saga blott og den tradisjonelle industriarbeiderklassen med dem. Fabrikkene som var sentrale institusjoner og effektivitets- og modernitetssymbol i den kapitalistiske industrikulturen gjennom 200 år, er nå ute av syne og sinn. De er blitt fremmede vesen fra en svunnen tid på linje med dinosaursskjelett på naturhistoriske museer. Men fabrikkene er her fortsatt, bare ikke her!

Covid-pandemien ble en slags oppvåkning. I innledningsfasen til Covid-pandemien våknet man til en situasjon der de rike og rimelig velorganiserte landene i det globale Nord var vel forsynte med gode beredskapsplaner «bare

et tastetrykk unna», men dessverre omfattet ikke dette den fysiske tilgangen på livsviktig medisinsk utstyr og personlig verneutstyr for helsearbeidere samt andre nødvendighetsgoder. For folk flest ble det veldig tydelig at ikke bare Covid-viruset hadde sin opprinnelse i Kina. Selv så «banale» industriprodukt som ansiktsmasker måtte importeres derfra. Den akutte mangelen på personlig verneutstyr i starten av Covid-pandemien ble en slags pedagogisk innføring i de siste 30 årenes globaliseringsprosess: en ny industriell arbeidsdeling. Pandemisituasjonen viste hvor avhengig de gamle industrilandene er blitt av velfungerende industriproduksjon i Kina og Øst-Asia og av de materielle og høyst fysiske leddene i de finjusterte produksjons- og leveransekedene på kryss og tvers av kloden.

Før Covid-pandemien importerte både EU og USA rundt halvparten av personlig verneutstyr fra Kina. Da Kina som ledd i sine egne Covid-tiltak, stengte ned økonomien, falt eksporten av verneutstyr til EU og USA med henholdsvis 17% og 19% sammenlignet med samme tidspunkt året før.² Dette fallet i forsyningene fra Kina kombinert med en eksplosiv økning i etterspørselen etter personlig verneutstyr på grunn av pandemien utløste en klappjakt på nye og dels utradisjonelle kilder for verneutstyr. Tilstanden normaliserte seg etter hvert som Kina fikk kontroll på egen smittesituasjon og økte produksjonen av verneutstyr ganske enormt. Denne erfaringen kan vi muligens oppsummere som en episode der vi slapp med skrekken. Men kanskje vi heller skal kalle denne erfaringen en oppvåkning til en globalisert verden som føles både ny og noe ubekvem.

Pandemien har kastet lys over to sentrale karaktertrekk ved de globale verdikjedene. For det første forsyner de den rike verden med et stort volum og bredt spekter av industriprodukt. For det andre fungerer verdikjedene som hevarmer for de multinasjonale selskaperes reorganisering av sin tjenesteproduksjon og industrielle virksomhet i global skala. De strukturelle endringene i den globale arbeidsdelingen skaper samtidig både avhengighet og sårbarhet for de rike landene i Vesten. Dette gjelder særlig overfor Kina i kraft av landets økonomiske egyptyngde som globalt dominerende industriproducent. I tillegg skaper disse endringene frykt, ikke minst i USA, for at Kinas utviklingsambisjoner og evne til å gjennomføre dem gradvis vil uthule og undergrave USAs og Vestens dominerende teknologiposisjon og økonomibaserte makt. Dette gjør verdikjedene til en potensiell geopolitisk slagmark.

Forpostfektningene i USAs handelskrig mot Kina startet allerede i mars 2016. Da vedtok USAs handelsdepartement å plassere det kinesiske konsernet ZTE på «Entity list», svartelista som forbyr amerikanske bedrifter å selge varer og tjenester til utenlandske selskap uten lisens fra amerikanske myndigheter. ZTE er Kinas største produsent av utstyr for telekommunikasjon. Etter hvert ble lista over proteksjonistiske tiltak som Trump-administrasjonen truet med og/eller satte i verk fra høsten 2017, mye lengre. Tiltakene rammet i første omgang ikke bare Kina, men også land som regnet seg som

trofaste allierte av USA. Gradvis fikk tiltakene likevel preg av en gryende geostrategisk tvekamp mellom USA og Kina. Det ble tydeligere at det nå dreide seg om å sikre USAs lederposisjon innenfor halvlederteknologien.

I august 2018 vedtok Kongressen en lov som ba den amerikanske regjeringen om å identifisere «kommende og grunnleggende teknologier» som hadde avgjørende betydning for USAs nasjonale sikkerhet, og som derfor burde underlegges eksportkontroll. Siden Kina er eksplisitt nevnt som en mulig trussel, kan loven tolkes som et forsøk på å hindre Kina i å få tilgang til avansert amerikansk teknologi gjennom eksport fra USA. I mai 2019 ble det kinesiske teknologiselskapet Huawei plassert på svartelista. I august 2019 havnet underselskap eid av Huawei, men lokalisert i England, Tyskland, Frankrike og Singapore på den samme lista. Huawei var dermed effektivt nektet tilgang til utstyr fra amerikanske foretak.

De proteksjonistiske tiltakene tok etter hvert sikte på å hindre at Huawei fikk tilgang til viktig amerikansk programvare og utstyr som kunne støtte det kinesiske selskapet og dets ambisjon om å dominere utbyggingen av 5G-nettverket for mobil kommunikasjon. I realiteten blir selskapet utestengt fra 5G-utbyggingen i Vest-Europa, Australia, Japan, USA og Canada. I tillegg lyktes det Trump-administrasjonen å presse den nederlandske regjeringen til å blokkere salg til Kina av avansert litografisk utstyr som er kritisk for å framstille de i verdensklasse mest krevende halvlederkretsene brukt i mobiltelefoner, AI-system og superdatamaskiner. Vi trenger ikke å gå videre i detaljbeskrivelsen av tiltak og mottiltak for å konstatere at USA hadde plassert halvlederindustrien i sentrum av handelskrigen mellom USA og Kina.³

Siktemålet med disse tiltakene var åpenbart å bremse Kinas teknologiambisjoner og om mulig fryse landets utvikling flere år bak teknologifronten, spesielt innen halvlederteknologien. Disse proteksjonistiske tiltakene er ikke uttrykk for en politisk uværshølge som går over. De peker mot et geopolitisk klimaskifte. Det er ikke overraskende at USAs forsøker å trygge sin posisjon innen halvlederteknologien som av militærstrategiske grunner er viktig for begge stormaktene. USA forsøker derfor å hindre at Kina får enda større spillerom for å sette standard og dagsorden innen utviklingen av denne teknologien. Det vil ikke bare true USAs teknologiske dominans innenfor feltet, men det kan også true amerikanske storselskaps strategiske kontroll over viktige verdikjeder knyttet til halvlederteknologien.

I nærmere 40 år har USA vært garantist for å forme de markedsliberale prinsippene som regulerer de internasjonale handels- og kapitalstrømmene, og for hvordan disse prinsippene ble institusjonalisert i mandatene og praksisen til Verdens handelsorganisasjon, WTO, Det internasjonale pengefondet, IMF og Verdensbanken. I dette reguleringsregimet er statlig initiert og aktiv industri- og næringspolitikk å regne som utslag av arvesynda med mindre politikken får en veldig generell form. Riktignok har USA hatt en lang og ubrutt tradisjon når det gjelder å føre industripolitikk og gjennomføre

tiltak som i gitte situasjoner var ment å skjerme konkurranseutsatt industri- virksomhet med politisk følsomme og sterke nok koblinger til det statlige maktapparatet.⁴ Men av hensyn til det herskende ideologiske klimaet ble disse industri- og handelspolitiske tiltakene kamuflert bak et røykteppe av vikarierende begrunnelser, ofte knyttet til «nasjonal sikkerhet» eller anklager om dumping («urettferdig konkurranse»). Likevel har USA holdt seg borte fra proteksjonistiske tiltak som åpent bryter med intensjonen i reglene til WTO og forgjengeren GATT.

Nå er tydeligvis USAs nakne statsinteresser i spill, og hensynet til den internasjonale multilaterale ordenen er rykket ned på prioriteringslista. I amerikansk maktpolitikk er Kina nå offisielt anerkjent som stormakt og en trussel for USAs teknologiske og økonomiske hegemonistatus. Rivaliseringen mellom de to stormaktene er sterkt ideologisk ladet siden den framstår som et kappløp mellom to helt ulike måter å regulere den kapitalistiske økonomien på, og avhengighetene og motsetningene som denne produksjonsmåten skaper i forholdet mellom sterke kapitalinteresser og statsmakten. Den historiske ironien i denne situasjon er at den tidligere garantisten for den liberale og multilaterale globale ordenen, USA, viser tydelige tegn til å svikte sin garantistrolle og prioriterer i stedet egne nasjonalstatlige og avledede imperiale interesser vanligvis benevnt som USAs sikkerhetspolitiske interesser. Mens Kina på sin side søker å framstå som traust forsvarer av global frihandel og regelstyrt verdensorden innenfor rammen av nasjonal suverenitet.

I og for seg er dette to sider av samme mynt: USA er havnet i en defensiv posisjon, mens Kina er opptatt av å manøvrere seg inn i en offensiv posisjon som gir armslag for å fremme og sikre landets voksende teknologiske og økonomiske tyngde og ambisjoner. Da USA og de rike landene i Nord åpnet verdenshandelen for Kina utover på 1990-tallet, bestilte de selvsagt ikke dette historiske utfallet. Det var likevel USA og de rike landene i det globale Nord som snekret sammen det internasjonale frihandelsregimet som ble rådende etter Sovjetunionens fall. Denne vestlige samforståelsen, også døpt «the Washington Consensus», fungerte til de rike landenes fordel.⁵ Det var dette reguleringsregimet i samspill med Deng Xiaopings reformer på 1980-tallet og åpningen av Kina for utenlandske kapitalinteresser som ga de rike landenes multinasjonale selskap armslag for å reorganisere sin industrielle produksjons- og tjenestevirksomhet i global skala. Dette var egentlig den sentrale kjernen i den raske økonomiske globaliseringsprosessen som fulgte.

Denne globaliseringsprosessen er både et historiske resultat og en fase i et kapitalistisk og vekstregime som ble etablert etter Andre verdenskrig med USA som den førende og regulerende stormakten, men der de store multinasjonale selskapene fra 1980-tallet blir langt tydeligere strategiske aktører i utformingene av dette vekstregimet. Den raske globaliseringsprosessen som fulgte, åpnet for Kina som verdens dominerende industriprodusent. Samtidig gled USA i sin rolle som garantist for den liberale globale orden og som

økonomisk og teknologisk stormakt inn i en defensiv posisjon. Men hvordan er dette mulig når de amerikanske multinasjonale konsernene og amerikanske kapitalinteresser har vært på offensiven både i nasjonal og i global skala i de siste 30-40 årene?

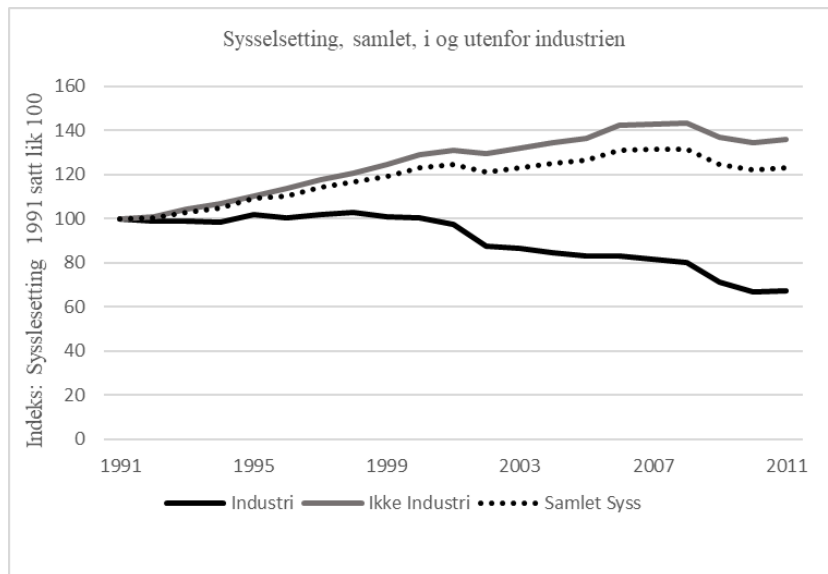
Spørsmålet er lett å stille, men vanskelig å svare på. Vi forsøker å gi et svar ved å skissere de indre spenningene i utviklingene av etterkrigstidens kapitalistiske vekstregime. Vi gjør dette ved se på forhistorien og dens krokveier med tilsiktede så vel som utilsiktede konsekvenser. En viktig tråd i flettet inn i denne fortellingen, er spenningen mellom sterke amerikanske kapitalinteresser og USAs imperiale og langsiktige stormaktsinteresser. Når USA glir inn i en defensiv stormaktsposisjon skyldes ikke dette bare ytre utfordrere som Kina, men også indre sosiale spenninger i USA. Disse spenningene suger næring av den råkapitalistiske omorganiseringen av amerikansk næringsliv. I første omgang illustrerer vi dette poenget ved å se på konsekvensene av den kinesiske eksportoffensiven for USAs industri-sysselsetting etter tusenårsskiftet.

Kinasjokket

I tiåret før tusenårsskiftet var det amerikanske arbeidsmarkedet inne i en sterk opptur. Yrkesdeltakelsen blant menn økte med 1,5 prosentpoeng og blant kvinner med 3 prosentpoeng. Etter fem år med lav inflasjon og lønnsøkning sank arbeidsløsheten til et relativt lavt nivå på 4%, men så kom vendepunktet. Denne utviklingen er illustrert i figur 1. Den viser sysselsettingen i og utenfor amerikansk industri og i tillegg samlet sysselsetting målt relativt til nivået i 1991. Utviklingen i industrisysselsettingen stagnerte og ble spesielt negativ etter år 2000. Vi ser samtidig at det butter imot også for sysselsettingen utenfor amerikansk industri etter årtusenskiftet. Oppsummert var veksten i *samlet* sysselsetting fra 2000 til 2007 i gjennomsnitt litt i underkant av 1% per år. Dette var betydelig lavere enn i tiåret før da denne veksten lå mellom 2 og 3% per år.⁶

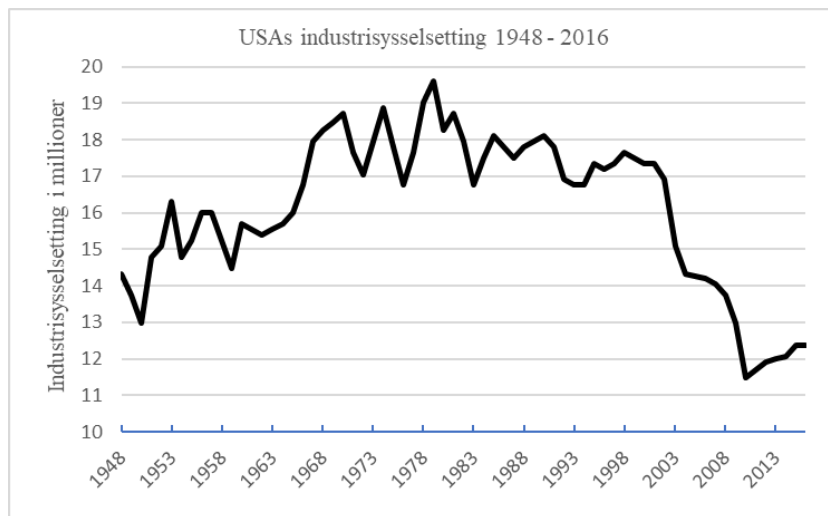
Utviklingen for sysselsettingen i amerikansk industri kan leses enda tydeligere ut av figur 2. Figuren viser utviklingen fra 1948 til 2016. Fra 1948 varierer industrisysselsettingen i takt med oppturene og nedturene i amerikansk økonomi, men øker jevnt over fram til den når en topp i 1979 på nesten 20 millioner. Fra 1980-tallet og fram til årtusenskiftet svinger sysselsettingsnivået ganske mye. Nivået holder seg likevel mellom 17 og 18 millioner. Men etter totusenårsskiftet ramler bokstavelig talt industrisysselsettingen over kanten og faller i løpet av få år med 6 millioner fram til 2008 og begynnelsen på Den store finanskrisa. Et så dramatisk fall trygler om at vi finner en like dramatisk årsak til dette fallet. Det såkalte Kinasjokket synes umiddelbart å by seg fram som en god kandidat for å forklare det plutselige stupet i amerikansk industrisysselsetting.⁷

Figur 1. Sysselsettingsutviklingen i og utenfor amerikansk industri målt relativt til sysselsettingsnivået i 1991 som er satt lik 100 (Indeks).



Kilde: Acemoglu, Daron, David Autor, David Dorn, Gordon H. Hansen og Bredan Price, (2016): «Import competition and the Great U.S. Employment Sag of the 2000s», *Journal of Labor Economics*, 34(S1), side 143.

Figur 2. Utviklingen i USAs industrisysselsetting i antall millioner fra 1948 til 2016.

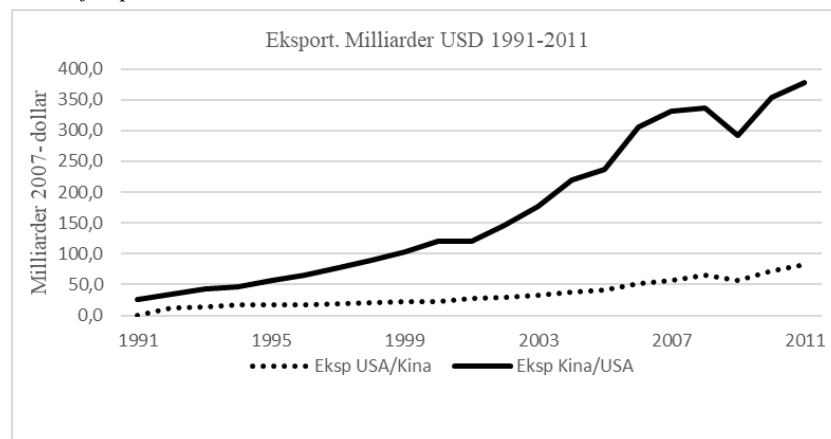


Kilde: Theresa C. Fort, Justin Pierce and Peter Schott, «New Perspectives on the Decline of US Manufacturing Employment», *Journal of Economic Perspectives*, 2018. 32(2): 47-72.

I 1980 innvilget USA Kina status som «most favored nation», (MFN). Kinas MFN-status vil si at landet i handelen med USA fikk de samme handelsvilkårene som USA hadde gitt andre land i kraft av deres medlemskap i GATT, forløperen til WTO. Denne gjensidigheten knyttet til handelsvilkår, MFN-statusen, var en viktig mekanisme i GATT- avtalen. Dette prinsippet ble senere knesatt i den etterfølgende WTO-avtalen. Kina var ikke medlem av GATT, men USA fornyet Kinas MFN-status fra år til år. Det vil si at det var en grunnleggende usikkerhet knyttet til Kinas handelsrettigheter med USA. Denne usikkerheten falt bort etter at Kina ble medlem av WTO i 2001.

Fra om lag tusenårsskiftet opplevde alle industrilandene i det globale Nord, ikke bare USA, en raskt økende import av industriprodukt fra Kina. For USA sin del vokste denne importen ganske mye på 1990-tallet, men det var etter år 2000 at importveksten skjøt skikkelig fart. Figur 3 viser eksport fra Kina til USA og eksport fra USA til Kina i tidsrommet 1991 til 2011. Vi merker oss at den raske veksten i Kinas eksport til USA fra år 2000 og til 2008 faller sammen med perioden da amerikansk industrisyssetning stuper.

Figur 3. Eksport fra Kina til USA og eksport fra USA til Kina målt i 2007-dollar for perioden 1991 til 2011



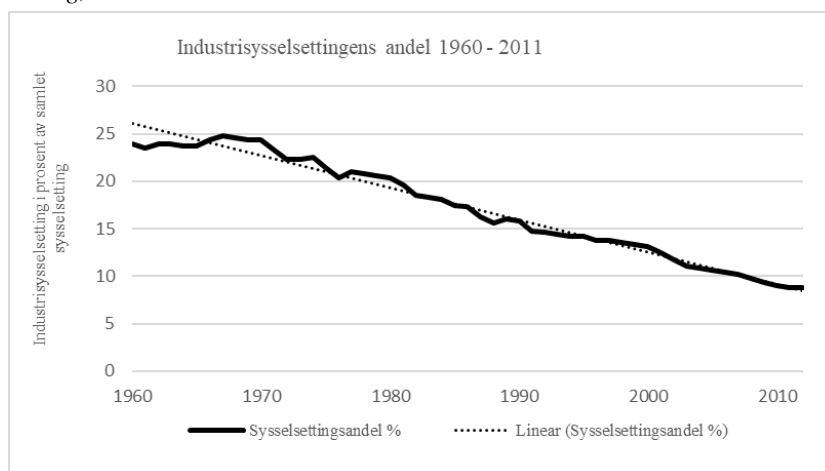
Kilde: Acemoglu, Daron, David Autor, David Dorn, Gordon H. Hansen og Bredan Price, (2016): «Import competition and the Great U.S. Employment Sag of the 2000s», *Journal of Labor Economics*, 34(S1), side 154.

Da har vi kanskje funnet årsakssammenhengen vi leter etter? Det skal vi komme tilbake til, men først kan det være nyttig å se på figur 4.

Figur 4 viser utviklingen av industrisyssetningens som andel av samlet sysselsetting i USA fra 1960 til 2011. Vi ser at industriens sysselsettingsandel følger en fallende lineær trend. Denne trenden fortsetter ubrutt også etter år 2000 til tross for det kraftige fallet i amerikansk industrisyssetning i det første tiåret etter 2000. Går vi tilbake til figur 1, ser vi at sysselsettingen

utenfor amerikansk industri også stagnerer og faller mot slutten av perioden. Sysselsettingen utenfor industrien er ikke direkte påvirket av økt konkurranse fra kinesisk import. Kinasjokket virker nok inn på fallet i USAs industrisysselsetting og kan derfor gjennom indirekte ringvirkninger ha noe innflytelse på andre deler av amerikansk næringsliv. Men hovedpoenget med figur 4 er å illustrere at det kan være flere forhold som spiller sammen over mye lengre tid, og som har innflytelse på hvordan amerikansk industrisysselsetting utvikler seg etter år 2000. Dette i seg selv fortjener at vi utvider tidsperspektivet.

Figur 4. Industrisysselsettingen i USA som andel i prosent av samlet sysselsetting, 1960 til 2011.



Kilde: Baily, Neil Martin og Barry P. Bosworth, (2014): «US Manufacturing: Understanding Its Past and Its Potential Future», *Journal of Economic Perspectives*, Volum 28, Nummer 1, side 4.

Det er blitt forsket en del på sammenhengen mellom Kinasjokket og det raske fallet i amerikanske industriarbeidsplasser. Sammenhengene er ikke nødvendigvis så enkel som figur 2 og 3 inviterer oss til å tro. Det finnes forskningsbidrag som faktisk argumenterer for at det raske fallet i amerikansk industrisysselsetting ikke eller i liten grad kan knyttes til Kinasjokket.⁸ De mest kjente og anerkjente bidragene peker likevel i retning av at rundt 20 % av det kraftige fallet i industriarbeidsplasser kan føres tilbake til økt importkonkurranse fra Kina særlig innenfor industrivirksomhet med relativt høyt innslag av ufaglært arbeidskraft. Det tilsvarer en negativ effekt av Kinasjokket i størrelsesorden 1 million arbeidsplasser innenfor industrien alene. Ifølge en studie er tapene i perioden 1999 til 2011 størst innenfor elektronikk, transportmidler og mekanisk industri. Regner vi inn de indirekte effektene, det vil si ringvirkningene av redusert industrivirksomhet på grunn av raskt

økende kinesisk importkonkurranse, er anslagene på samlet tap av amerikanske arbeidsplasser som kan knyttes til Kinasjokket, i størrelsesorden 2 – 2,5 millioner over 10-15 år.⁹

Det er ikke bare USA som har fått merke intensivert konkurranse fra import av kinesiske industrivarer. Det samme gjelder i høy grad også for europeiske land. Måler vi importen fra lavinntekts- og middelinntektsland i forhold til de importerende landenes økonomiske størrelse, har importen til rike land i Europa fra Asia og ikke minst fra Kina økt i samme takt som tilsvarende import til USA. Rundt år 2000 var denne importen som andel av landenes bruttonasjonalprodukt i størrelsesorden 2% både for USA og en gruppe av 7 velstående land i Vest-Europa. Ved utbruddet av Den store finanskrisa i 2008 var denne importandelen vokst til om lag 8% for den samme gruppen av europeiske land og for USA.¹⁰

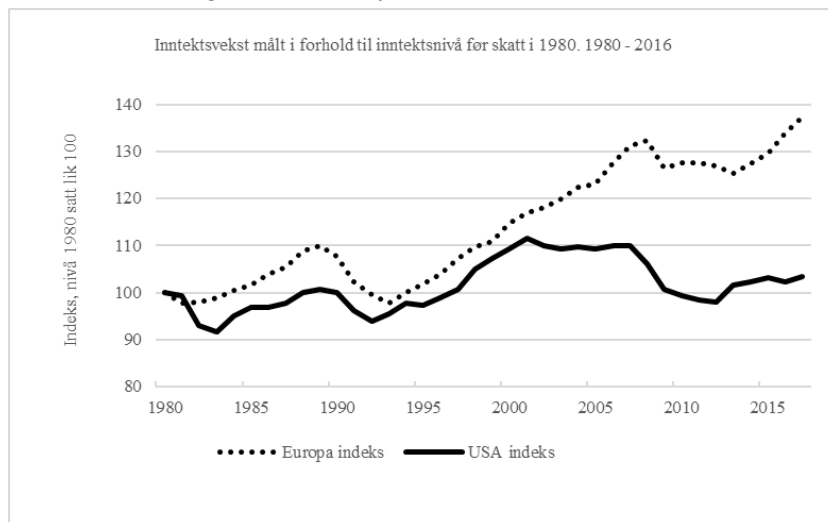
Importsjokket som treffer de rike landene i det globale Nord, speiler forkastningen i fordelingen av den globale industriproduksjonen. I tidsrommet 1980 til 2000 varierte USAs andel av den globale *verdiskapingen* i industrien mellom 25% til 30%. I dag har denne andelen falt til rundt 17%. For de to andre store vestlige industrinasjonene, Japan og Tyskland, er fallet i global industriandel størst for Japan. Landets globale andel har sunket fra 20% på begynnelsen av 1990-tallet til 7–8% i dag. Tysklands andel av den globale industriproduksjonen har falt svakt fra 10% på 1990-tallet til om lag 7%. Fallet i de tradisjonelle vestlige industrilandenenes globale industriandel motsvares av Kinas formidable økning. Fra 2000 økte landet sin andel av den globale industriproduksjonen fra 7-8% til 25-26% i dag.¹¹

De sosiale kostnadene i de gamle industrinasjonene knyttet til bortfallet av relativt høyt betalte arbeidsplasser rammet særlig ufaglært arbeidskraft. Disse kostnadene var som regel geografisk konsentrert til ansamlinger, agglomerasjoner, av industriell virksomhet som i sin tid dannet den økonomiske basen for industriregionenes velstand. Disse regionale agglomerasjonene hadde også tjent som strategiske støttepunkt for utviklingen av den organiserte industriarbeiderklassen. Som vi skal komme tilbake til, har avindustrialiseringen av disse regionene vært i sving over lengre tid, ikke minst i USA. Prosessene har vært geografisk konsentrert, og de har endret klasseforhold og arbeidsmarked. De har gitt opphav til sosialt og økonomisk forfall, økt usikkerhet med truende sosial og økonomisk deklassering av en tidligere nokså velberget industriarbeiderklasse. Men hvordan disse sosiale spenningene har slått ut politisk er nok svært avhengig av hvordan de sosiale kostnadene har blitt fordelt i samfunnet.¹²

I figur 5 sammenlignes utviklingen i gjennomsnittsinntekten *før skatt* for lønnsinntakere i den nedre delen av inntektsfordelingen i Europa og USA. Lavinntektsgruppen som vises i figuren, *omfatter halvparten av lønnsinntakere i henholdsvis Europa og USA*. Europa består i denne forbindelsen av 38 land som inkluderer tidligere land i Øst-Europa minus Ukraina og

Kviterussland. Den øverste kurven i figur 5 viser gjennomsnittlig inntektsutvikling fra 1980 til 2016 for den europeiske lavinntektsgruppen målt i forhold til gjennomsnittlig inntektsnivå for samme gruppen i 1980. Tilsvarende viser den nederste kurven inntektsutviklingen for den amerikanske lavinntektsgruppen i samme tidsrom. I Europa har de med lavest inntekt, økt sin inntekt før skatt med i gjennomsnitt mer enn 30% i tidsrommet 1980 – 2016. For USA er denne økningen rundt 3% for samme inntektsgruppe. Spriket i inntektsutviklingen mellom Europa og USA øker mest i perioden etter 2000 da det skjer en rask økning i import av industriprodukt fra Kina til både USA og Europa.¹³

Figur 5. Utviklingen i inntekt før skatt for 50% av landenes lønsmottakere, tilhørende dem med lavest inntekt, i USA og i Europa som her inkluderer tidligere Østblokk-land bortsett fra Ukraina og Kviterussland. Tidsperioden er 1980 til 2016, og inntektsnivået før skatt i 1980 er satt til 100 (indeks).



Kilde: Blanchet, Thomas, Lucas Chancel og Armory Gethin, (2019): *How Unequal is Europe? Evidence from Distributional National Accounts, 1980 – 2017*, (<https://wid.world/document/bcg2019-full-paper/>), Working Paper 2019/06, s. 53.

Det er vanlig å knytte endring i inntektsutvikling og inntektsfordeling til teknologiske endringer og endringer i internasjonal handel. Men spriket mellom inntektsutviklingen i USA og Europa, illustrert i figur 5, lar seg ikke så lett føye inn i en slik forklaringsramme. Det er lite trolig at den teknologiske utviklingen har vært så veldig forskjellig i Europa og USA, i alle fall ikke i de siste 20 årene. Det er heller ikke så lett å knytte spriket i inntektsutviklingen mellom Europa og USA til importkonkurransen fra lavinntektsland i denne perioden. Som vi alt har vært inne på, har importen fra Kina og andre lavinntektsland økt relativt symmetrisk når vi sammen-

ligner USA og de rike landene i Europa. Vi kommer neppe videre i å forklare spriket i inntektsutviklingen mellom USA og Europa, illustrert i figur 5, uten å trekke inn spesifikke historiske forhold og institusjonelle forskjeller med lange historiske røtter.

Dette er forskjeller som har betydning for hvordan arbeidsmarkedet er regulert og lønnsarbeidernes evne eller manglende evne til å fremme sine politiske, økonomiske og sosiale interesser i organiserte kollektive former. Grunnleggende er også omfattende velferdsutjevning som regulerer befolkningens tilgang til utdanning, helse- og andre velferdstjenester. Omkalfatringen av den industrielle arbeidsdelingen har rammet hardest lavinntektsgruppene. For USA sin del har det for eksempel stor betydning for inntektsutviklingen som avbildes i figur 5, at minstelønna som andel av gjennomsnittslønna i USA har sunket fra 51% 1980 til 33% i 2014.¹⁴ Det blir uansett for enkelt å føre de sosiale spenningene og politiske polariseringen som preger dagens USA, direkte tilbake til det såkalte Kinasjokket og ringvirkninger av dette. Det er heller slik at dette importsjokket har båret enda mer ved til bålet som har ulmet og brent en god stund allerede.

De amerikanske kapitalinteressene har et friere institusjonelt, politisk og ideologisk spillerom sammenlignet med de fleste land i det kontinentale Europa, spesielt i de velstående nordeuropeiske landene. Omstruktureringen av amerikansk industri fra 1980-tallet og framover fikk derfor nokså råkapitalistiske former som ikke bare resulterte i bortfallet av relativt godt lønnede industriarbeidsplasser, men også førte til omfattende sosial og økonomisk forvitring. Denne perioden markerte samtidig et bedriftsstrategisk skifte der de store amerikanske konsernenes reorganiserte handelsmønster og lokalisering av industri- og tjenesteproduksjon i global skala. Denne utvikling skjøt fart fra 1990-tallet da etableringen av globale verdikjeder ble et viktig strukturerende element i disse bedriftsstrategiene.

En del av verdikjedene, men langt fra alle, fikk sitt utspring i lav- og mellominntektsland. Drivhjulene i disse verdikjedene var jakten på lavere produksjonskostnader. Produksjonsoppgavene ble lokalisert der det var rikelig tilgang på billig, disiplinert og ufaglært arbeidskraft med basisutdannelse. Setter vi dette poenget på spissen, kan vi si at den amerikanske industriarbeiderklassen, spesielt de ufaglærte, havnet i en dobbeltklemme. For det første opplevde de tap av arbeidsplasser fordi de store industri-selskapene skalerte ned og rasjonaliserte bort tradisjonelle industriarbeidsplasser i USA. For det andre ble det et ytterligere tap av arbeidsplasser på grunn av importkonkurransen fra Øst-Asia og ikke minst fra Kina der produksjonen foregikk i fabrikk- og montasjeanlegg koblet til globale verdikjeder kontrollert av de samme amerikanske selskapene.

I den forstand har dominerende amerikanske kapitalkrefter vært på offensiven internt i USA gjennom restruktureringen av amerikansk industri- og tjenesteproduksjon, og gjennom trykket de har utøvd for å svekke

lønnsarbeidernes innflytelse på reguleringen av arbeidsbetingelser og arbeidsmarked. Samtidig har disse selskapene vært sentrale i den politiske offensiven for å deregulere finanssektoren og for å åpne nasjonale markeder for friere handels- og kapitalstrømmer. De store selskaperenes økonomiske egenvekt har gitt dem privilegert tilgang til stormakten USAs styringsapparat. Dette har gitt selskapene spillerom for å påvirke til sin fordel hvordan prinsippene som regulerer internasjonal vare- og tjenestehandel, kapitalflyt, patent- og opphavsrettigheter ble utformet, og hvordan de ble praktisert i de overnasjonale organene WTO, IMF og Verdensbanken.

På den ene siden har de multinasjonale selskaperenes råkapitalistiske omstrukturering av industri- og tjenesteproduksjon bidratt til de sosiale spenningene og den politiske polariseringen i USA. Dette kan vise seg å ha store negative konsekvenser for USAs evne til å forankre sin stormaktspolitikk innenrikspolitisk og gi den en stabil og realpolitisk konsistent form. På den andre siden har den globale økonomiske ordenen og de multinasjonale selskaperenes profittstrategier fungert som døråpner for Kinas ekstremt raske eksportbaserte vekst. Denne veksten har gitt Kina en betydelig og voksende egentyngde og slagkraft til å forme sin politiske og økonomiske dagsorden både nasjonalt og internasjonalt uten å la seg presse inn i og underkaste seg det vestlig globale makthierarkiet. Dette vil få realpolitiske konsekvenser!

Dermed endte den raske globaliseringsprosessen de siste 20-30 årene i en situasjon preget av økende sosial og politisk polarisering i de rike landene, ikke minst i USA, og i et gryende proteksjonistisk klima intensivert av rivaliseringen mellom stormaktene USA og Kina. Denne situasjonen ligner slett ikke på globalistenes nyliberale drømmerike. Det er trass i alt ikke mer enn 15-20 år siden globalisering ble framstilt som en ustoppelig bevegelse mot en internasjonalt multilateral og regelstyrt orden. Vi ble stadig vekk fortalt at denne ordenen ville gi alle land mulighet til å bygge sin velstand og sikre innbyggernes individuelle frihet og utfoldelse i et globalt rom frigjort fra tradisjonelle nasjonalstatlige stengsler. Den ville gi alle land anledning til å utnytte sine «komparative fortrinn» og spesialisere seg i aktivitet som på best mulig måte utnyttet ressursene landet hadde relativt mest av. Om dette betydde å spesialisere seg i produksjon av potetchips (les: råvarer) eller chips (les: databrikker, avansert industri), var ett fett så lenge landene utnyttet sine relative fortrinn. Prisdannelsen (og lønnsdannelsen) innenfor rammen av «frie» internasjonale og nasjonale markeder ville uansett sørge for best mulig utnyttelse av et lands ressurser kombinert med balansert handel og full sysselsetting.

Det kan godt være at disse nyliberale forestillingene var en drøm. Men de var mer enn det. Fra 1980-tallet inspirerte disse forestillingene det politiske tankesettet bak regelsetting og regulering av økonomisk virksomhet både nasjonalt og internasjonalt og hvordan disse prinsippene ble institusjonalisert og praktisert i overnasjonale regulerende organer. Spørsmålet bør derfor ikke

dreie seg om globalistenes drømmerike, men heller hvilke interesser som så seg mest tjent med de nyliberale forestillingene som hegemonisk ideologi.

Retableringen av det globale kapitalistiske vekstregimet etter krigen

USA kom ut av Andre verdenskrig som den dominerende kredittnasjonen. For første gang i kapitalismens historie bygget all verdenshandel på en eneste valuta med Wall Street som finansiell omdreiningsakse. Denne situasjonen åpnet imidlertid ikke døra på vidt gap for en profittdrevet amerikansk offensiv i det krigsherjede Europa. Det ble tvert imot slik at gjenoppbyggingen av industrien i Vest-Europa og omformingene av japansk industri fra krigsindustri til eksportindustri i vesentlig grad forutsatte tilgang til det amerikanske markedet.

Eliten av amerikanske embetsmenn og politikere som var sentrale i etableringen av den vestlige globale ordenen i de første 20 årene etter krigen, var preget av sine erfaringer fra den amerikanske plan- og krigsøkonomien under krigen og New Deal politikken som sprang ut av de sosiale og økonomiske traumene fra krisa på 1930-tallet. Denne gruppen av embetsfolk og politikere hadde minst like stor sans for plan som for marked. De var innforstått med at et velfungerende marked krevde reguleringer som sikret et minstemål av sosial interesseutjevning og økonomisk stabilitet.

USA kunne imidlertid ikke bygge den nye globale kapitalistiske ordenen uten å ringe inn Sovjetunionen som hadde herredømme over brorparten av det euroasiatiske kontinentet samtidig som den Røde arme kontrollerte halvparten av Europa. I Asia ble det etter hvert tydelig at nasjonale og radikale bevegelser som kjempet for frigjøring fra de europeiske kolonimaktene, lot seg inspirere av og søkte støtte fra Sovjetunionen. Dette skyldtes dels Sovjetunionens prestisje som en av seierherrene i krigen, og dels Sovjets planøkonomi som utviklingsmodell.

Sovjetunionen hadde på 1930-tallet gjennomført en svært rask alfabetiserings- og industrialiseringsprosess samtidig som de førende kapitalistiske landene vaklet på randen av det som mange i samtiden oppfattet som et sosialt sammenbrudd. Den raske og brutale industrialiseringen av Sovjetunionen var det økonomiske og teknologiske grunnlaget for den sovjetiske seieren over nazi-Tyskland. Dette kastet glans og prestisje over den sovjetiske modellen som et realistisk utviklingsalternativ ikke bare blant overbeviste kommunister. I de koloniale frihetskampene etter krigen gjaldt dette også for urbane eliter og brede sosiale bevegelser som var sentrale i kampen for nasjonal uavhengighet fra de europeiske kolonimaktene.

For USA var det å konsolidere den kapitalistiske ordenen etter sammenbruddet på 1930-tallet og blodbadet i Andre verdenskrig førsteprioritet. Dette globale prosjektet måtte nødvendigvis bli en tofrontsprosjekt. På den ene siden var det viktig å stable på beina en dynamisk fungerende kapitalisme fra

ruinene etter Andre verdenskrig i de gamle kapitalistiske kjerneområdene i Vest-Europa. På den andre siden var det avgjørende å ringe inn Sovjetunionen og hindre spredning av Sovjetunionens innflytelse i de gamle koloniområdene ikke minst i Asia. Dette siste betydde at USAs erkefiende under krigen, Japan, ble sentral i rekonstrueringen av kapitalistiske orden under USA ledelse.

De første 15 årene etter Andre verdenskrig arbeidet USA iherdig for å utvikle et mer integrert marked i Vest-Europa. Innenfor rammene av Bretton Woods systemet og ved hjelp av Marshall-hjelpa ble det etablert et europeisk betalingssystem som premierte handel mellom det vesteuropeiske landene.¹⁵ Via amerikansk dollarsubsidiering ble landene skjermet for handelsbalanseproblem. Dette gjorde det enklere å oppnå økonomisk vekst gjennom eksport. Systemet tjente ikke minst de store tyske selskapene som takket være tysk okkupasjon i de fleste europeiske landene under krigen, hadde svært god kunnskap om markedsmuligheter og potensielle kunder for produksjon av investeringsvarer og teknologisk avanserte produkt.

Allerede fra 1947 presset USAs militære overkommando på for en fullstendig gjenoppbygging av tysk industri, særlig innenfor kull- og stålproduksjon. På den tiden var det langt fra europeisk aksept for at (Vest-) Tyskland som den andre verdenskrigs store taper skulle gis økonomisk og politisk spillerom. Spesielt var Frankrike en skarp motstander. Det skulle ennå ta noen år før det tyske «vekstmirakelet» var i full blomst. Men USAs målrettede innsats for å fremme et mer integrert europeisk marked i tospann med støtte til tysk gjenoppbygging var trolig avgjørende for at (Vest-) Tyskland ble en økonomisk vekstmotor i Europa og et viktig og velintegrert europeisk støttepunkt i USAs globale maktsfære.

Den andre store krigstaperen var Japan. De første årene etter krigen var landet underlagt amerikansk okkupasjonsstyre. General MacArthur så positivt på tiltak som styrket japansk industri. I motsetning til tilstanden i det krigsherjede Europa, var japansk industri og infrastruktur i liten grad krigsskadd, men innenlandsk etterspørsel var på et lavmål. Den opprinnelige tankegangen var at det kinesiske markedet skulle tjene som utløp for en japansk eksportoffensiv, men Maos maktovertakelse satte en effektiv stopper for dette.

Det store skiftet kom med Koreakrigen. Brått vendte President Truman oppmerksomheten fra Europa til Asia. Nå ble Japan et sentralt støttepunkt for forsyninger til den amerikanske krigsinnsatsen og en viktig alliert. For det første ga denne krigsinnsatsen en kraftig etterspørselsimpuls for japansk industri. For det andre øvde USA påtrykk på sine allierte for at de skulle åpne for japansk import. USA nedkjempet etter hvert europeisk motstand mot japansk medlemskap i GATT, forgjengeren til WTO. Vietnamkrigen ble på tilsvarende måte en ny økonomisk stimulans for japansk industri. Krigen ga også vekstimpulser til den gryende industrialiseringen av Sør-Korea og

Taiwan og dermed til framveksten av en ekspanderende økonomisk region i Japans nærrområde.

Framveksten av en tysk mark-sone i Vest-Europa og en tilsvarende sterk japansk yen-sone i Asia var viktig for å stabilisere og regenerere den kapitalistiske vekstøkonomien i global skala under USA ledelse. Men dette forutsatte at USA var villig til å gi romslige kreditter for å glatte ubalanser i betalingsstrømmene knyttet til handelen mellom landene. Dette gjaldt ikke minst i Vest-Europa der alle landene forsøkte å stimulere økonomisk vekst gjennom eksport. Den raske økonomiske gjenoppbyggingen av (Vest-) Tyskland var spesielt avhengig av ekspanderende eksport til andre europeiske land. Dette førte til skjerpet konkurranse og stadig tilløp til politiske gnisninger. Når det gjaldt Japans eksportvekst, åpnet USA rett og slett sitt eget enorme marked.

Det er neppe en overdrivelse å si at USA i de første 20 årene etter andre verdenskrig holdt sin vernende hånd over de to viktigste vekstmotorene og strategiske støttepunktene i Europa og i Asia. Det at USA la så stor vekt på en rask gjenoppbygging av krigens store tapere, er i et lengre historisk perspektiv oppsiktsvekkende. Dette var heller ikke et åpenbart utfall like etter krigen. Her skal vi bare peke på to forhold som bidro sterkt til at det ble slik. Det ene var at den amerikanske politiske eliten på dette tidspunktet var konsolidert i spørsmålet om gjenoppbyggingen av et nytt kapitalistisk og globalt vekstregime under USAs ledelse. Denne eliten hadde innenriks-politisk legitimitet i USA og var preget av en historisk opplyst og pragmatisk realpolitisk tilnærming til mulighetene og hva som skulle til for å realisere ambisjonen. Det andre forutsetningen var USAs sterke ideologiske, teknologiske, økonomiske og militære maktposisjon etter Andre verdenskrig. Dette ga eliten mange ressurser å spille på.

Dette kapitalistiske vekstregimet forutsatte mer enn god forankring i strategiske støttepunkt og økonomisk vekstmotorer i Europa og i Asia. (Vest-) Tyskland og ikke minst Japan hadde knapp tilgang på fossil energi og råvarer for å holde veksten i gang. Disse ressursene kunne bare sikres utenfor Sovjetunionens innflytelsessfære. Den kalde krigen tok form av en ideologisk og militærpolitisk tvekamp mellom Vesten og Sovjetunionen. Men denne tvekampen inneholdt også en beinhard materiell realitet som gjorde det strategisk livsviktig for det vestlige vekstregimet å ringe inn Sovjetunionen innflytelsessfære. Det var bare USA som i realiteten kunne aksle rollen som garantist for en markedsbasert og stabil strøm av råvarer og ikke minst: en strøm av fossil energi.

Denne garantistrollen brakte selvsagt Midt-Østen inn i USAs strategiske fokus. Denne garantistrollen gjør det også lettere å forstå hvorfor USA la så stor *realpolitisk* vekt på det å holde de nye avkoloniserte landene utenfor Sovjetunionens innflytelsessfære og sikre at de ble holdt åpne for vestlige kapitalinteresser. Det gjaldt ikke minst de økonomiske interessene til store

amerikanske og vestlige multinasjonale selskap innen gruvedrift og petroleumsvirksomhet. Men de realpolitiske og strategiske interessene omfattet langt mer enn det å tilfredsstille amerikanske private sektorinteresser. Det handlet faktisk om å sikre og stabilisere den voksende kapitalistiske og globale ordenen under USA ledelse.

Denne innfallsvinkelen gir en nøkkel til å forstå USAs maniske vektlegging av flankesikring og innringing («containment») av globale utfordrere. Enhver folkelig forankret bevegelse som kjempet for avkolonisering og nasjonal selvstendighet ble vurdert som en potensiell trussel som kunne føre til tap av kontroll og derfor måtte bekjempes om nødvendig med militær-makt. Rent maktpolitisk ble det vurdert som tryggere å satse på gamle reaksjonære styringseliter som hadde noe å tape på en sosial omveltning, og som ikke uten grunn var truet av folkelig opprør og nasjonale bevegelser med bred folkelig støtte. Det spilte mindre rolle at disse gamle og diskrediterte styringselitene stod for autoritære og brutale styringsregimer. Hovedsaken var at de lot seg kjøpe som lojale vestlige støttespillere.

Dette ga USAs imperiale maktutøvelse et karakteristisk Janusansikt. I de vestlige støttepunktene for det kapitalistiske vekstregimet ble USA «det skinnende tempelet på høyden» dels i kraft av sin rolle som seierherre i kampen mot fascismen i andre verdenskrig, dels i kraft av sin rolle som sikkerhetspolitisk garantist og dels i kraft av sin velstand som modell for det gode liv i en vellykket og demokratisk markedsøkonomi. Men på den andre siden er det ikke vanskelig å finne dette globale vekstregimets blodspor i Midtøsten, Asia og Latin Amerika. Der gjaldt det om å holde kontrollen om mulig med støtte i lojale, men ofte brutale og autoritære regimer, og om nødvendig med direkte militær maktbruk.¹⁶

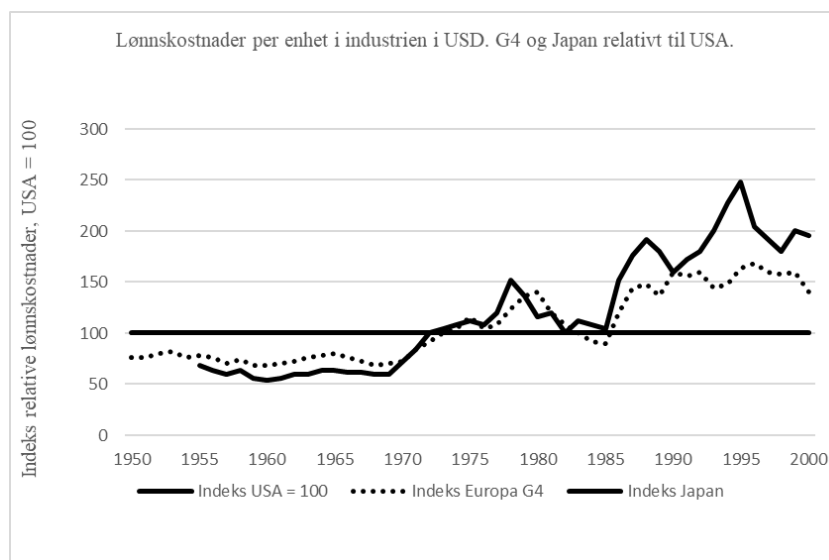
Men USAs rolle som garantist for det vestlige kapitalistiske vekstregimet tjente ikke nødvendigvis de *umiddelbare* interessene til amerikanske kapitalinteresser. At den amerikanske *statsmakten* skjermet oppbyggingen av europeisk industri og ikke minst tysk industri, betydde samtidig at amerikanske storselskaps umiddelbare interesse i å jakte markedsmuligheter og strategiske markedsposisjoner i Vest-Europa ble nedprioritert og faktisk motarbeidet. Tilsvarende betydde åpningen av det amerikanske markedet for japansk industri skjerpet konkurranse for amerikansk industri. Dette gjaldt i første omgang relativt arbeidsintensiv industri som konfeksjonsindustri, men etter hvert ble også bilindustri og konsumvareelektronikk truffet av økt japansk konkurranse.

Det var først og fremst amerikansk industri knyttet til det militærindustrielle komplekset og et tilsvarende industrinettverk koblet til romfart, flyproduksjon, data og elektronikk som dro store fordeler av USAs oppbygging av det vestlige vekstregimet etter krigen. Dette var segment av amerikansk industri som hadde tilgang til og var avhengig av statlig etter-

spørsel, og som i stor grad var skjermet gjennom USAs sikkerhetspolitikk eller mer presist: USAs imperiale maktstrategi.

Andre amerikanske industrisektorer var mer utsatt for økende konkurranse fra europeisk og særlig Japansk industri. Figur 6 (neste side) illustrerer noen viktige hovedtrekk i denne utviklingen fra 1950 til 2000. Figuren viser lønnskostnadene per produsert enhet for japansk industri og tilsvarende for et gjennomsnitt av de største landene i Vest-Europa: Tyskland, Frankrike, Italia og Storbritannia (G4). Lønnskostnadene er omregnet i amerikanske dollar og er vist relativt til lønnskostnadene per produsert enhet i amerikansk industri. Figur 6 gir med andre ord et bilde av amerikansk industris konkurranseposisjon målt som lønnskostnader per produsert enhet relativt tilsvarende kostnader for japansk og europeisk industri.

Figur 6. Lønnskostnader per produsert enhet i industrien for Tyskland, Frankrike, Italia og Storbritannia (G4) og for Japan målt relativt til lønnskostnader per produsert enhet i USA. Alle lands lønnskostnader er målt i amerikanske dollar.



Kilde: Cobet, Aaron og Gregory Wilson, (2002): «Comparing 50 years of labor productivity in U.S. and foreign manufacturing», *Monthly Labor Review*, Juni, s. 51 – 65.

Vi ser av figur 6 at europeisk og japansk industri har en kostnadsfordel relativt amerikansk industri fram til begynnelsen av 1970-tallet da president Nixons avviklet Bretton Woods og fastkurssystemet. Dette systemet var sentrert rundt dollarens faste innløsningskurs i gull. Før slutten av 1960-tallet er derfor forløpet av kurvene i figur 6 i liten grad påvirket av endringer i valutakursene.

På 1950-tallet var produktiviteten i amerikansk industri mye høyere enn i europeisk industri, men det var også gjennomsnittlig amerikansk timelønn i forhold til timelønna i europeisk og japansk industri. Denne forskjellen i timelønn var så pass stor at japansk og europeisk industri hadde en kostnadsfordel i forhold til amerikansk industri. Denne kostnadsfordelen holdt seg rimelig stabil fram til slutten av 1960-tallet. I denne perioden vokste produktiviteten i amerikansk industri i gjennomsnitt med vel 2.5%. I samme perioden økte produktiviteten i japansk industri med 10% per år og i de europeiske G4 landene med 5 til 6% per år. Unntaket var Storbritannia med en produktivitetsvekst ned mot 3% per år.

Den raske lønnsveksten i europeisk og japansk industri relativt til USA før 1970 rokket ikke så mye ved ulikheten i lønnskostnadene per produsert enhet mellom USA og utfordrerne. Forklaringene er at lønnsøkningen i japansk og europeisk industri i gjennomsnitt vokste i takt med produktivitetsøkningen pluss litt til. Det vil si at det i hele perioden var en tendens til at lønnsandelen vokste. Det samme var tilfellet i USA. I denne utviklingen skimter vi grunnlaget for etterkrigsperiodens fordristiske klassekompromiss og rammene for framveksten av sosialdemokratisk politikk særlig i Nord-Europa, men også for keynesiansk inspirert makroøkonomisk etterspørselspolitikk.

Denne periodens stabile kostnadsforskjell mellom USAs industri og japansk og europeisk industri skjuler også en annen viktig faktor: den amerikanske statsmaktens vilje til å subsidiere fastkurssystemet under Bretton Woods og å ikke bruke valutakurssystemet mer i tråd med sektorinteressene i amerikansk industri. Etter president Nixon oppløsning av Bretton Woods systemet ble det en litt annen og mer sammensatt dans! Nå er det flere forhold som etter hvert spiller inn. Spesielt får finansstrømmene inn og ut av det amerikanske finansmarkedet etter 1980 innflytelse på verdien på amerikanske dollar i forhold til japanske yen og de europeiske nasjonale valutaene. Dette ble en viktig faktor i handelsmotsetningene mellom USA og Japan.

Japan: fra sjokkerende vekst til stagnasjon

Rundt 1970 var produktiviteten i japansk og europeisk industri noenlunde på linje med produktiviteten i amerikansk industri. Samtidig falt produktivitetsveksten i Vest-Europa og ble mer lik produktivitetsveksten i USA. I Japan stabiliserte produktivitetsveksten seg litt i overkant av veksten i USA. Av figur 6 ser vi at etter 1970 ligger lønnskostnadene per produsert enhet i Japan og Vest-Europa målt i dollar stort sett over lønnskostnadene per enhet i USA. Vi ser også at dette relative kostnadsforløpet går i markerte bølger fra overgangen til 1980-tallet. Grunnen til dette er i stor grad påvirket av USAs

forsøk på å motvirke «Japan-sjokket» gjennom å svekke dollarens verdi relativt Japanske yen.

GATT ga i første rekke Vest-Tyskland og særlig Japan mulighet for å ekspandere i det amerikanske markedet. På 1960-tallet var USAs verdiskaping (BNP) som andel av verdiskapingen i hele den globale økonomien nesten 30%. Det amerikanske markedet var ikke bare det desidert største, men også det mest sofistikerte og krevende markedet å entre for utenlandske konkurrenter. Ikke minst gjaldt dette dersom man tok mål av seg til å entre innenfor markedssegment behersket av det klassisk amerikanske styrkeområdet: kapitalintensiv industriell storskalaproduksjon. Japansk eksportindustri var mer enn villig til å prøve.

I løpet av 1970-årene ble det stadig vanskeligere for industrien i USA og Vest-Europa å konkurrere med Japanske industriselskap som etter hvert dominerte store markedssegment innen husholdningsapparater, stålproduksjon, skipsbygging, bilindustri og konsumelektronikk. Kjente amerikanske selskap som GE (General Electric) og RCA (Radio Corporation of America) sluttet å produsere husholdningsprodukt. Den japanske detroniseringen av eliteposisjonen til amerikansk og europeisk industri kom som et sjokk. Den umiddelbare forklaringen ble knyttet til billig japansk arbeidskraft, men på 1970-tallet var ikke det noe nytt. Denne konkurransefordelen hadde vært der i hele etterkrigstiden.

Det som gjorde japanske industriprodukt overlegne var kvalitet og forbrukertilpasning. Amerikanske selskap innlemmet gjerne japanske produkt i eget produktsortiment. De kjøpte dem fra japanske produksjonsselskap og solgte dem i det amerikanske markedet under egne merkenavn. General Motors kjøpte biler fra Toyota, Ford fra Mazda og Chrysler fra Mitsubishi. Tyske kvalitetskamera inneholdt gradvis flere komponenter produsert i Japan. Etter hvert ble fotoapparat i sin helhet produsert i Japan, men solgt under tyske merkenavn med stolte tradisjoner.¹⁷

Denne japanske eksportoffensiven økte konkurransepresset for europeisk og amerikansk industri. Ikke bare reduserte dette presset markedsandeler for innenlandsk industri og resulterte i lavere produksjonsvolum og sysselsetting i de mest utsatte sektorene. Importpresset gjorde det også mindre lønnsomt å investere i ny kapasitet i de samme sektorene. Da Japan ble medlem av GATT i 1963, hadde landet for egen del fortsatt på plass mange handelshindringer i form av tolltariffer og andre importhindringer. De andre rike medlemslandene i GATT kunne imidlertid ikke som *enkeltmedlemmer* gjøre mottiltak så lenge Japan reduserte disse handelshindringene i tråd med inngåtte avtaler og respekterte de andre landenes MFN-status. De eldre medlemmene av GATT som over flere år var kommet mye lenger i å redusere handelshindringene, sto med andre ord overfor en formidabel asiatisk konkurrent som ennå hadde et utvalg av handelshindringer på plass. Dette var selvsagt oppskriften på spisse politiske konfrontasjoner og mange opp-

finnsomme tiltak for å skjerme egen industriproduksjon uten å komme i åpen konflikt med GATT-avtalen.

Japan hadde solide overskudd i sin handel med USA. De private aktørene i valutamarkedene på denne tiden besto i hovedsak av eksportører og importører. Det japanske handelsoverskuddet med USA betydde derfor at det var et strukturelt overskudd i etterspørselen etter japanske yen i forhold til amerikanske dollar. I hele perioden fra 1963 til 1980 sank amerikanske dollar i verdi relativt japanske yen, spesielt på 1970-tallet. En devaluert dollar i forhold til yen betyr «alt annet likt» at amerikanske varer blir billigere å kjøpe i Japan og japanske varer blir dyrere å kjøpe i USA. Dette salvet såret og dempet det proteksjonistiske trykket i USA.

Denne balansegangen brøt sammen da USA i 1980 liberaliserte strømmene av finanskapital inn og ut av landet. En tilsvarende liberalisering skjedde også i Vest-Europa. Japan ble samtidig nærmest tvunget til å gjennomføre samme dereguleringen. Det er mulig at myndighetene i USA håpet på at amerikansk finanskapital skulle strømme til Japan. Dette ville i så fall øke verdien, revaluere, japanske yen i forhold til amerikanske dollar og dermed lette konkurransetrykket mot amerikansk industri. Det var det motsatte som skjedde! Liberaliseringen av det amerikanske finansmarkedet utløste en flom av japansk investorer som ønsket å plassere pengene i amerikanske statsobligasjoner.¹⁸ Resultatet ble en kraftig revaluering av amerikansk dollar og en tilsvarende forverring av amerikansk industris relative kostnadsposisjon. Dette kan leses direkte ut av knekken i kostnadskurven for Japan rundt 1980 i figur 6. Japans relative kostnadsposisjon blir brått bedre.

Den amerikanske industriens konkurransesituasjon ble nå klemt inne mellom to samvirkende krefter. På den ene siden førte revalueringen av amerikanske dollar til økende konkurransepress fra japansk industri. På den andre siden førte den stramme pengepolitikken til den amerikanske sentralbanksjefen, Paul Volcker, til et veldig høyt rentenivå som økte lånekostnadene tilsvarende og mildt sagt kjølte ned amerikansk økonomi. I utgangspunktet var dette tilsiktet politikk siden målet med Volckers økonomiske innstramming var å manøvrere USA ut av stagflasjonskrise og kombinasjonen av høy inflasjon og høy arbeidsløshet. På slutten av 1970-tallet var inflasjonen på vei mot 10% per år samtidig med en voksende arbeidsløshet på 6% eller mer. Volckers kraftige pengepolitiske innstramming førte til et brått fall i etterspørselen og en dyp økonomisk nedtur som økte arbeidsløsheten i USA til om lag 11% i 1982. Inflasjonen toppet seg i 1980 på 15% for så å falle til 3% i 1983.¹⁹ Volckers kur virket, men den hadde kraftige bivirkninger både nasjonalt og internasjonalt.

Den økonomiske nedturen brakte amerikanske bilindustrien på felgen. Situasjonen skapte en sterk politisk lobby for å begrense importen av biler. Japanske myndigheter så skriften på veggen og gikk med på «frivillige»

begrensinger i japansk eksport av biler til USA. I tillegg sa de seg villig til å flytte produksjonsanlegg av biler til USA. Redusert import av japanske biler førte i løpet av et par år til at bilprisene i det amerikanske markedet økte med om lag 42%. Dette var et solid tegn på at de store amerikanske bilprodusentene både økte sin markedsrett og profitt.²⁰

Bølgen av økende lobbypress mot Den amerikanske kongressen og Senatet for å få på plass en lovgivning som begrenset japansk importkonkurranse, sugde den politiske kraften fra et langt større omland enn amerikansk bilindustri.²¹ På den tiden ble det noe ironisk hevdet at av de store amerikanske selskapene var det bare flyprodusenten Boeing og Coca Cola som var for fri handel. Grunnlaget for det multilaterale GATT-systemet for regulering av handelen mellom de rike landene var havnet i vektskåla.

President Reagan forsøkte å ta brodden av det proteksjonistiske presset ved å kalle inn de andre fire store aktørene i G7-gruppen bestående av de rikeste landene. Høsten 1985 møttes finansministrene og sentralbanksjefene fra USA, Tyskland, Japan, Frankrike og Storbritannia på Plaza hotell i New York. Hensikten var å få på plass en samordnet valutaoperasjon for å presse ned verdien på amerikanske dollar relativt til de andre nasjonale valutaene. Hensikten var å oppnå en mer balansert handel mellom landene. Det var neppe tvil om hvem som var sjefsforhandler på denne sammenkomsten.

De koordinerte valutaoperasjonene som var en oppfølging av den såkalte Plaza-overenskomsten, resulterte i en oppskrivning av verdien på japanske yen mot amerikanske dollar i størrelsesorden på 50%. Alt annet likt betydde dette en kraftig økning av det japanske kostnadsnivået målt i dollar. Denne effekten er lett å lese ut av grafen i figur 6 som viser de japanske lønnskostnadene per produsert enhet relativt til USA. Vi ser at grafen fyker i været fra 1985 og holder seg stort sett på et høyt relativt kostnadsnivå de neste 5 årene. Vi ser også at det samme er tilfellet i litt mildere grad for de vest-europeiske landene.

Dersom hensikten med Plaza-overenskomsten var redusere USAs handelsbalanseunderskudd overfor Japan, var effekten forbigående. USAs underskudd i varehandelen med Japan, men også med (Vest-)Tyskland, holdt seg stort sett på samme nivå. For Japan ble likevel konsekvensene varige. I den grad de japanske myndighetene kunne påvirke yen-kursen relativt amerikanske dollar, var de etter 1985 på tå og hev for å unngå en nedjustering av yen i forhold til dollar. Japan var satt grundig på plass i det globale makt-hierarkiet.

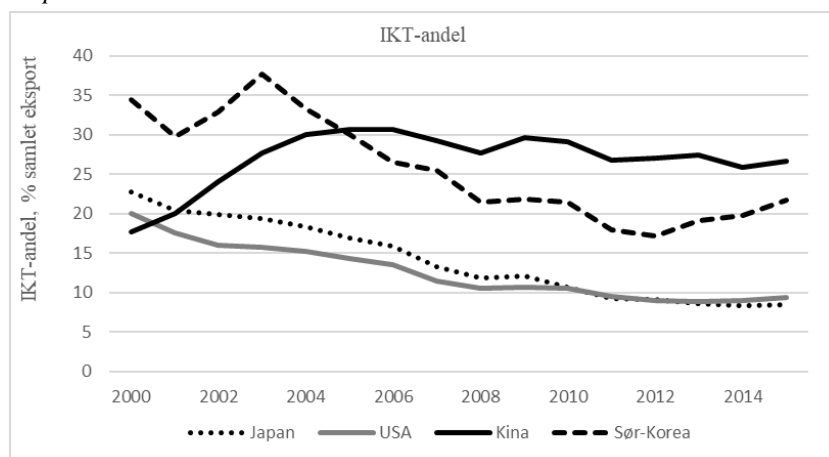
Etter krigen hadde Japan fått en privilegert adgang til det amerikanske markedet, noe som var svært viktig for den eksportbaserte gjenoppbyggingen av japansk økonomi. Fra 1985 var denne særstatusen historie. For Japan markerte Plaza-overenskomsten overgangen til 1990-tallet som startet med økonomisk kollaps. Det fortsatte med en langdryg økonomisk stagnasjon som

ennå varer ved. Den lange stagnasjonsfasen for japansk økonomi etter 1990 er et nokså overraskende utfall av det japanske vekstunderet.

Den raske japanske veksten fram til 1980-tallet transformerte internasjonal økonomi. Den var også en viktig faktor for den økonomiske utviklingen i de nye industrilandene i Øst-Asia. I glansdagene før 1990 var det Japan som satte den teknologiske dagsorden, spesielt innenfor bilproduksjon og konsumelektronikk. Det japanske storselskapet Sony dominerte konsumvaremarkedet for musikk og konsumentelektronikk med merkevareprodukt som for eksempel Walkman og Trinitron TV, og Sony sjokkerte Hollywood gjennom å overta Columbia Pictures. «Japan AS» og Sony syntes uovervinnelig og ble oppfattet som en økonomisk trussel av USA og Europa.

På den ene siden ga dette støtet til at japanske ledelsesprinsipp havnet på pensumlista til de mest prestisjefylte handelshøyskolestudiene. På den andre siden ga situasjonen opphav til en flom av litteratur med proteksjonistisk og antijapansk vinkling. Men plutselig var faren over! Etter tusenårsskiftet kjempet Sony for sin eksistens. Selskapet mistet fotefestet i markedene det tidligere hadde dominert, mens konkurrenter som Apple og Samsung hadde tatt innersvingen på den tidligere giganten.

Figur 7. Eksport av IKT-produkt som prosentandel av landets samlede eksport



Kilde: World Bank Open Data. Data: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.ICTG.ZS.UN>

Sonys vekst og fall er symbolsk for konkurransesituasjonen som japansk industri havnet i. Produktiviteten har stagnert og japansk industriproduksjon har ikke lengre kostnadsfordeler sett i forhold til Kina og andre land i Øst-Asia som halser i hælene på Japan i kampen om eksportmarkedsandeler. Dette er forsøkt illustrert i figur 7. Figuren viser IKT-eksport som andel av samlet eksport for henholdsvis Japan, USA, Sør-Korea og Kina. Vi ser at

IKT-eksporten som andel av Japans eksport er halvert i løpet av de siste 15 årene. Vi ser også en tilsvarende utvikling for USA.

Stagnasjonsperioden i Japan har nå vart i 30 år. De japanske myndighetenes økonomiske politikk har periodevis vært kontraproduktiv, men det grunnleggende problemet er at Japan ikke finner tilbake til den eksportorienterte vekstmodellen. Storskala industriproduksjon basert på god tilgang på arbeidskraft som bygger kvalifikasjonen på grunnutdanning pluss variert læring og erfaring gjennom arbeidspraksis, er ikke lenger en åpen nisje for japansk industri. Denne nisjen er for lengst fylt av andre asiatiske land, men først og fremst av Kina. Men hva med USA? Ifølge figur 7 har USA og Japan en påfallende lik utvikling når det gjelder innslaget av IKT-produkt i eksporten, mens «rivalen» Kina tilsynelatende strutter av høyteknologi i sin eksport.²² Hvordan skal vi tolke dette? For å svare på spørsmålet må vi se nærmere på rammebetingelsene for de amerikanske multinasjonale selskapenes konkurransesituasjon og profittstrategi.

Oppløsning av det fordristiske produksjonsregimet

Fram til om lag 1970-tallet ble det i USA gjennomført viktige velferds- og helsereformer, og reallønna økte stort sett i takt med produktiviteten. Ideene til John Maynard Keynes var førende premiss for å regulere og stabilisere makroøkonomien og unngå situasjoner med høy arbeidsløshet. Det er var trolig en gjensidig avhengighet mellom denne reformperioden og de amerikanske lønnsarbeidernes og fagforeningenes historisk sett sterke stilling. Vi kan kanskje si at dette reguleringsregimet spilte et klassekompromiss.²³ En viktig premiss for etableringen av dette kompromisset var i så fall at reguleringsregimet bidrog til å øke effektiviteten i de amerikanske foretakenes storskalaproduksjon, og at det stabiliserte de økonomiske rammebetingelsene for denne produksjonsmåten.

Styrken til den kapitalintensive amerikanske storskalaproduksjonen var sentrert rundt det å utnytte økonomiske skalafordeler og mulighetene for å samordne, rutinisere og mekanisere arbeidsoperasjonene ved å framstille samme produkt i store serier innenfor samme produksjonsanlegg. Denne produksjonsmåten var samtidig en hierarkisk strukturert planøkonomi på konsernnivå som forutsatte store, stabile og voksende markeder og dessuten en arbeidsstokk som spilte på lag. Den tayloristisk inspirerte ledelsesfilosofien som var typisk for dette produksjonsregimet, brukte mye ledelsesressurser på nettopp å kontrollere kvaliteten og intensiteten i arbeidsinnsatsen og å sikre at arbeidernes initiativ og kreativitet ble kanalisert i baner som tjente bunnlinja.

De økonomisk sterke sidene ved denne produksjonsmåten var også roten til dens svakheter. Den økonomiske lønnsomheten forutsatte store produktserier som ble planlagt på grunnlag av markedsprognoser. Det var alltid en

risiko for at endret etterspørsel og konkurranseforhold kunne gjøre slike planer og prognoser til skamme. Selskapene kunne spre denne usikkerheten ved innlemme ulike produkt i sin portefølje der produksjonen var organisert i ulike divisjoner under en sentral konsernledelse. Denne akkumulasjonsstrukturen forutsatte likevel en nokså stabil markedsvekst. En situasjon med stagnerende marked og intensivert konkurranse om markedsandeler, ville automatisk åpne for konkurransestrategier som satset på markedssegmentering med hyppigere skifte av produktvarianter. På grunn av de store omstillingskostnadene var dette markedsstrategier som var vanskelige å håndtere for en relativ ufleksibel og kapitalintensiv storskalaorganisering av industriproduksjonen.

Det japanske importsjokket for amerikansk industri var i den forstand av dobbel karakter. For det første kom sjokket når konkurranseforholdene i det amerikanske konsumvaremarkedet i økende grad var preget av modne produkt med avtagende etterspørselsvekst. Flere japanske biler til en lavere pris i de amerikanske markedet betydde derfor ikke en utvidelse av dette markedet, men heller at de amerikanske bilprodusentene mistet markedsandeler. For det andre hadde japanske produsenter, i særklasse Toyota, over lang tid utviklet nye organisatorisk prinsipp for storskala produksjon. Denne organisasjonsmåten ga langt mer effektiv materialflyt i produksjonen kombinert med større produktfleksibilitet sammenlignet med det klassiske storskala regimet som dominerte amerikansk industri. For eksempel var Toyota på denne tiden i stand til å introdusere flere ulike bilmodeller i løpet av ett år enn noen av de amerikanske bilprodusentene. Toyota hadde dermed skaffet seg større handlingsrom i konkurransen om markedsandeler.²⁴

Perioden fra midten av 1960-tallet var amerikansk industri preget av fallende profittrente. I begynnelsen av Vietnamkrigen steg lønnsandelen kraftig sammen med fallende arbeidsløshet. Utover på 1970-tallet fortsatte lønnsandelen å øke noe, men stadig svakere fram til 1977. Penge lønnene klarte å holde følge med en stadig høyere prisstigning kombinert med svakere kapitalakkumulasjon og stigende arbeidsløshet, (stagflasjon). Dette var en typisk profittskvisituasjon.

Stagnerende og modne markeder samt intensivert konkurranse fra japansk import utfordret de amerikanske industrikonsernernes oligopolmakt. Situasjonen gjorde det vanskelig for storselskapene velte økte (lønns-) kostnader over i produktprisene og opprettholde prispåslaget («mark up») ut over hva det kostet å produsere en produktenhet. Det var heller ikke så lett for de amerikanske industriselskapene å skjerme seg mot det intensiverte konkurransen ved å legge større vekt på å segmentere markedene gjennom raskere produktskifte og produktinnovasjoner. En slik omstilling var ikke gjort i en håndvending.

Desto viktigere ble kostnadsjakten og det å kvitte seg med virksomhet som ikke lenger tilfredstilte avkastningskravene. I denne jakten på lavere

kostnader for å sikre storselskapets markedsrett og «mark up» (prispluss) ble det strategiske trykket nå lagt på selskapets kjernevirksomhet og på å prioritere eierinteressene og eierkontroll. Det å prioritere eierinteresser og eierkontroll betydde i praksis at bedriftsoverskuddet i mindre grad enn før ble pløyd tilbake i selskapet. Bedriftssparingen (tilbakeholdt profitt) som tidligere hadde gått til reinvestering i den tradisjonelle produksjonsvirksomheten, ble redusert. Rasjonalisering og omstrukturering av selskapenes aktivitet reduserte behovet for å investere i ny produksjonskapasitet.

Under mottoet å ivareta aksjonærens eierstyring og kontroll («shareholder value») ble bedriftsprofitten i større grad betalt ut som avkastning til aksjonærene som dermed fikk frigjort midler til å plassere dem i andre typer virksomhet, men ikke minst i finansielle investeringer og i eiendom. Alternativt skjedde det en likviditetsopphoping i selskapene som ga dem insentiv til å drive skyggebankvirksomhet og yte finanstjenester innenfor et raskt voksende finansmarked på evig jakt etter finans- og eiendoms-plasseringer. I tillegg steg foretaksledelsens inntekter og diverse kompensasjoner utover alle rimelige grenser.²⁵

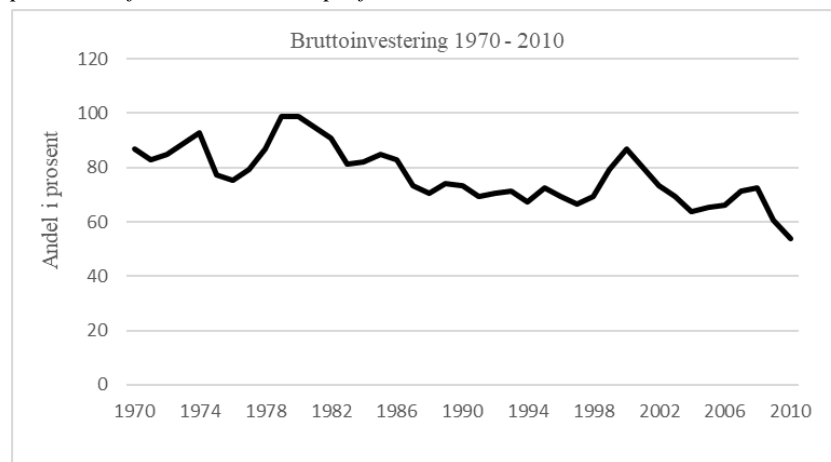
Figur 8 illustrerer denne utviklingen. Selv om profittandelen steg i foretakssektoren fra 1980-tallet, slo ikke dette ut i økt investeringsaktivitet i USA. Ser vi bort fra dotcom-bobla rundt år 2000, ser vi av figur 8 en trend til at en stadig mindre andel av foretakssektorens profitt ble pløyd tilbake i investeringer i sektoren. Denne utviklingen speilet samtidig en tendens til å omlokalisere industriell virksomhet fra de gamle industriregionene til nye områder i USA. Denne prosessen fikk etter hvert et langt større omfang gjennom å bygge ned industrikapasitet i USA og bygge opp virksomhet og produksjonskapasitet i utlandet enten via direkte utenlandsinvesteringer, FDI («Foreign Direct Investment»), eller i form av et kontrakt- og samarbeidssystem som ga det amerikanske selskapet indirekte kontroll med den utenlandske virksomheten «på armlengdes avstand».

Dette omslaget i de amerikanske storselskapenes strategi slo tydelig ut i inntektsstrømmene fra foretakssektoren til husholdningssektoren i form av renter, utbytte og ledelseskompensasjon. For å se nærmere på fordelingen av disse inntektsstrømmene deler vi den amerikanske økonomien i 3 sektorer: husholdningssektoren, offentlig sektor og foretakssektoren. I neste omgang kartlegger vi hvordan inntektsstrømmene (netto) som kommer fra offentlig sektor og fra foretakssektoren til husholdningssektoren fordeles i innenfor husholdningssektoren.²⁶

Husholdningssektoren lar vi bestå av tre grupper. Den første gruppen er den ene prosenten av den amerikanske befolkningen som er plassert i spissen av inntektspyramiden; den andre gruppen er de 60% av den amerikanske befolkningen som befinner seg nederst i inntektspyramiden, og den tredje gruppen er mellomstjiktet, tilsvarende de i mellomrommet 61% til 99% av den amerikanske befolkningen som er plassert i inntektspyramiden mellom

de to andre gruppene. Fra offentlig sektor består innteksstrømmen til husholdningssektoren av lønn og overføringer minus skatter og avgifter. Fra foretakssektoren består overføringene til husholdningssektoren av lønn, utbetalt overskudd, aksjeavkastning og andre finansinntekter.

Figur 8. Bruttoinvestering i amerikanske ikke-finansielle foretak som andel i prosent av foretakenes bruttoprofit.



Kilde: Milberg, William og Deborah Winkler, (2013): *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge University Press, figur 6.3, side 215.

Fra midt på 1980-tallet til 2014 økte den ene prosenten, befolkningsgruppen aller øverst i inntektspyramiden, sin andel av innteksstrømmene til husholdningssektoren fra de to andre hovedsektorene i amerikansk økonomi med om lag 8 prosentpoeng. I 2014 disponerte denne ene prosenten en årlig innteksstrøm på 3 000 milliarder dollar eller om lag 15% av USAs bruttoverdiskaping (BNP) som var i størrelsesorden 17 -18 tusen milliarder dollar. I tillegg mottok den samme gruppen 70% av kapitalinntektene overført fra foretakssektoren til husholdningssektoren. Det siste sier selvsagt noe om hvor konsentrert kapitaleierskapet i USA var og er.

For de 60% av befolkningen nederst i inntektspyramiden falt denne gruppens andel av innteksstrømmene til husholdningssektoren fra de to andre sektorene med om lag 3 prosentpoeng i løpet av denne 30 årsperioden. Nettooverføringene til denne gruppen fra offentlig sektor var positiv. Det vil si at lavinntektsgruppen som helhet betalte noe mindre i skatter og avgifter enn den fikk igjen i form av overføringer. Det er likevel mellomsjiktet i inntektsfordelingen, de i mellomrommet 61% til 99% av befolkningen, som i størst grad fikk sin andel av innteksstrømmen redusert. Denne andelen sank med om lag 5 prosentpoeng i 30 års perioden. Det er ikke overraskende at dette mellomsjiktet betalte mer i form av skatter og avgifter enn de fikk igjen

i form av overføringer fra offentlig sektor. Men grunnen til at dette mellom-sjiktet taper terreng, er først og fremst knyttet til fordelingen av inntektsstrømmen fra foretakssektoren. Brorparten av denne inntektsstrømmen havner i lomma på den ene prosenten.²⁷

Den nyliberale perioden fra midten av 1980 ble en gyllen tid for den ene prosenten av den amerikanske befolkningen i toppen av inntektspyramiden. For de 60% av befolkningen i den nederste delen av denne pyramiden fordampet den amerikanske drømmen i økende sosial og økonomisk usikkerhet kombinert med svekket tilgang til grunnleggende helsetjenester og reduserte muligheter for å sikre sine barn en god utdanning. Men kanskje det mest eksplosive innslaget i denne fordelingskonflikten er resultatet for mellom-sjiktet. De med lavest inntekt i dette sjiktet sto overfor økende trussel om sosial og økonomisk deklassering med sviktende økonomisk evne til å sikre seg viktige goder for levekår og sosial status som bolig, helsetjenester, utdanning og pensjonsvilkår. De som i dette mellom-sjiktet lå høyere oppe i inntektspyramiden, ble trolig enda mer oppsatt på å beskytte sin økonomiske og sosiale posisjon og om mulig enda mer allergisk mot velferdsstatelige prosjekt som ville innebære større skattebelastninger.

Denne utviklingen i inntektsfordelingen fikk også konsekvenser for privat konsum og finansieringen av det. De som kom tapende ut av denne fordelingsprosessen og så sine sosiale og økonomiske kår svekket, forsøkte å opprettholde tilvante levekår gjennom økt låneopptak. Ikke minst gjaldt dette utgifter som sikret tilgang til dyre markedsgoder koblet til helse, utdanning, boligeierskap og boliglokalisering. En raskt voksende og avregulert finanssektor var mer enn villig til å lånefinansiere denne etterspørselen. Den økte opplåningen ble så omfattende at den praksis tærte på pensjonssparingen. Husholdningssektorens lånegjeld økte jevnt og trutt fra 1985 til 2007 da den tilsvarte om lag 100% av USAs bruttonasjonalprodukt. Dette korthuset ramlet sammen i Den store finanskrisa.

Den øverste samfunnseliten økte ikke bare sin forhandlingsmakt når det gjaldt å karre til seg større deler av verdiskapingen i det amerikanske samfunnet. Dette var også et spørsmål om å skaffe seg et større manøvreringsrom for de profittdrevne økonomiske interessene relativt lønnsarbeiderne og deres evne til å fremme sine interesser i organiserte former. Et relativt kraftfullt virkemiddel i denne interessekampen var restrukturering («rasjonalisering») og geografisk omlokalisering av industriproduksjonen. Sammenhengen mellom reallønnsøkning og økt produktivitet i amerikansk økonomi ble nå brutt.²⁸ I den grad det sosiale reguleringsregimet i etterkrigstiden fram til 1970-tallet kan kalles et klassekompromiss, var dette kompromisset nå i full oppløsning og gravlagt i løpet av 1980-tallet. På slutten av 1970-tallet og begynnelsen av 1980-tallet begynte de store industriselskapene å omlokalisere industrivirksomhet fra de tradisjonelle industriområdene langs den nordlige og midtre delen av Østkysten og fra det

såkalte Rustbeltet. Her ble industrisysselsettingen redusert gjennom 1970-tallet og hele 1980-tallet. Til gjengjeld økte industrisysselsettingen langs Stillehavskysten og i stater i den sørlige delen av landet. Her økte industrisysselsettingen ut 1990-tallet. Først etter år 2000 falt industrisysselsettingen også i de nye industriområdene av USA.²⁹ I de gamle industriregionene ble eldre og relativt uproduktive anlegg skrotet samtidig som omlokaliseringen av ny industrivirksomhet fortrinnsvis ble lagt til stater med fagforeningsfiendtlig «right-to-work»-lovgiving. Det betydde også en del for lokaliseringen at tilflyttingsregionen hadde god tilgang på arbeidskraft som var stabil, følgelig uten fagforeningstradisjoner og alternativ sysselsetting.

De store amerikanske konsernene kunne mer enn å flytte på industriell virksomhet innenfor USAs grenser. De var også i stand til å flytte den mest arbeidsintensive delen av produksjonen til Mexico og til Øst-Asia og Kina. I den grad vi her snakker om kostnadsjakt, var den strategiske kjernen i denne internasjonale kapitaloffensiven den samme som tidligere hadde slått ut i geografisk omlokalisering av industriproduksjonen innenfor USAs grenser. Men relokaliserings- og reorganiseringsprosessen av amerikansk industri i global skala fikk virkelig luft under vingene etter at Sovjetunionen fordampet og Kina åpnet landet for utenlandske kapitalinteresser. I løpet av 1990-tallet ble det skapt et veldig stort økonomisk rom med rik tilgang på billig arbeidskraft. Samtidig åpnet dereguleringen av internasjonal handel og kapitalstrømmer innenfor rammen av WTO, IMF og Verdensbanken et langt mer åpent handelsregime med tilgang til globale markeder med rimelig ensartet regulering. Dette tjente i høy grad de multinasjonale selskaperes strategiske armslag.

De multinasjonale selskapene setter dagsorden

Per definisjon har multinasjonale konsern hovedkvarter i et land, «hjemlandet», med underavdelinger i andre land, «utlandet» eller det som er noe vanskeligere å kartlegge: virksomhet i utlandet styrt indirekte på armlengdes avstand uten kontrollerende eierposisjon i den utenlandske aktiviteten. Selv om det blir antatt at disse selskapene har en stor innflytelse på den globale økonomien, er det ikke så enkelt å finne handfaste data som dokumenterer dette.

Ifølge en OECD-studie står de multinasjonale selskapene og deres utenlandske avdelinger for 33% av den globale verdiskapingen (BNP) fordelt på 21% i selskapenes hjemland og de resterende 12% i selskaperes utenlandske avdelinger. De multinasjonale selskaperes globale andel av privat sektors sysselsetting er i størrelsesorden 26%. For hver sysselsatt i utlandet er det i gjennomsnitt to sysselsatte i selskaperes hjemland. De aller fleste utenlandske underavdelingene (93%) tilhører multinasjonale konsern med hovedkontor i OECD-land. Det vil i denne sammenhengen si en liten gruppe land

bestående av USA, Storbritannia, Frankrike, Tyskland, Japan, Nederland og Sveits.³⁰

I 2014 sto de multinasjonaleselskapene for om lag halvparten av det globale eksport- og importvolumet. En stor del av denne handelen foregikk innenfor de multinasjonale selskapenes nettverk der deres utenlandske avdelinger var ansvarlig for rundt 30% av denne handelen.³¹ I stedet for å kontrollere underavdelinger i utlandet gjennom eierskap velger de multinasjonale selskapene i stigende grad å kontrollere leveransene på armlengdes avstand gjennom å inngå produksjons- og franchisekontrakter, lisensiering og likende med uavhengige utenlandske produsenter. Det vesentlige her er ikke eierskap, men kontroll, og hvordan denne mest økonomisk og praktisk kan utøves alt etter omstendighetene.

Et eksempel på dette er de såkalte fabrikkfrie («fabless») selskapene som etablerer fysisk produksjonsvirksomhet uten å kontrollere dem gjennom eierskap, men «på armlengdes avstand» gjennom kontrakter og avhengighetsforhold knyttet til markedsadgang (merkevare) og andre strategiske ressurser knyttet til FoU, kompetansetjenester og ledelse. Apple er et velkjent eksempel innenfor elektronikkområdet. Vi finner mange tilsvarende eksempel innenfor området tekstil, konfeksjon og skotøy. Selskapet NIKE, kjent merkenavn for joggesko, sysselsetter indirekte 800 000 i en verdikjede organisert i et nettverk av underleverandører som utfører spesialiserte oppgaver tett kontrollert av selskapets hovedkvarter i Beaverton, Oregon. Her foregår for øvrig mesteparten av selskapets FoU-virksomhet. Over 60% av produksjonen er lagt til Øst-Asia, de fleste produksjonsanleggene er i Kina (167 fabrikker), fulgt av Vietnam, Thailand, Indonesia og Malaysia.³²

Omfanget av verdenshandelen i regi av verdikjeder som er «fjernstyrt» av multinasjonale selskap på armlengdes avstand, er vanskelig å finne ut av ved hjelp av offentlig statistikk. UNCTAD har anslått at dersom man også tar hensyn til handelen i denne typen verdikjeder, foregår 80% av verdenshandelen i regi av de multinasjonale selskapene. Avstanden mellom OECDs anslag på 50% og UNCTADs anslag på 80% bygger muligens på et tynt datagrunnlag, men tallene mer enn antyder at de store multinasjonale selskapene er i stand til å strukturere og restrukturere handelen utfra det som tjener deres globale profittbaserte virksomhet best.³³

Omfanget av de multinasjonale selskapenes virksomhet i amerikansk økonomi gjenspeiler langt på vei disse selskapenes betydning i internasjonal økonomi.³⁴ For eksempel står disse selskapene for om lag halvparten av amerikansk eksport og import. Dette stemmer ganske godt overens med anslaget OECD gjør for disse selskapenes andel av verdenshandelen. Tilsvarende sammenfall finner vi for disse selskapenes andel av samlet sysselsetting. Denne innflytelsen var neppe særlig mindre da amerikansk sysselsetting stupte på begynnelsen av 2000-tallet.

Figur 9 viser profittstrømmen med opphav utenfor USA som andel av samlet profitt i etterkrigsperioden og fram til 2020. Rundt 1980 ble 3 av 20 dollar av foretakssektorens profitt rapportert å stamme fra utlandet. Førti år senere ble om lag 7 av 20 dollar rapportert å komme som overskudd fra utenlandsk virksomhet. Denne økningen skjøt fart særlig etter midten av 1990-tallet. Selv om en del av denne økningen skyldes skattemotiverte plasseringer, er likevel utviklingen i utenlandsk profittandel en illustrerende indikator for de amerikanske multinasjonale selskapers internasjonale offensiv.

Figur 9. Profitt rapportert fra utenlandsk virksomhet som andel (prosent) av samlet profitt i foretakssektoren, USA, 1948 – 2020.



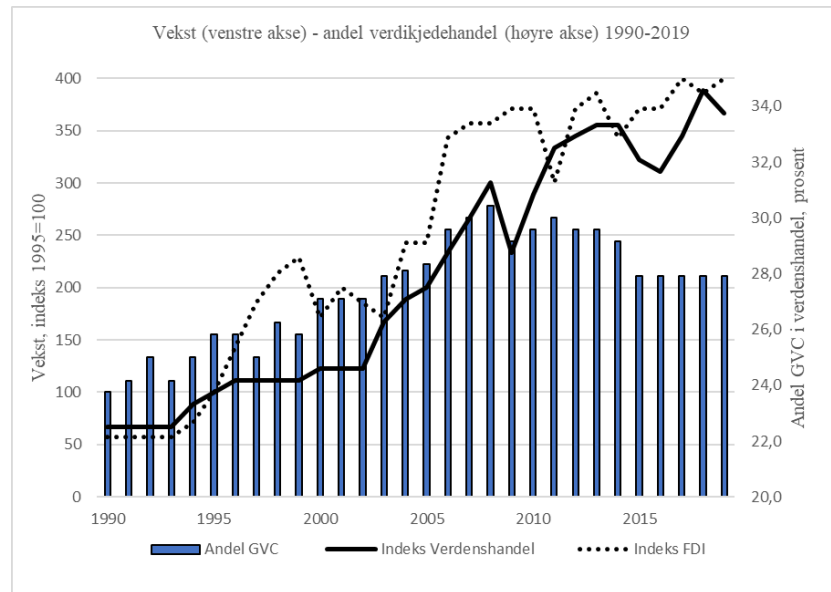
Kilde: 1948 – 2015: Bowles, Samuel, Richard Edwards, Frank Roosevelt & Mehrene Larudee (2018): *Understanding Capitalism*, New York: Oxford UP, side 156. 2015 – 2020: Bureau of Economic Analysis (BEA), Table 1.16, <https://apps.bea.gov>.

Figur 10 illustrerer den økonomisk raske globaliseringsfasen etter midten av 1990-tallet. Verdenshandelen vokste raskere enn den globale verdiskapingen fram til Den store finanskrisa. Etter det buttet det imot. Vi ser av figuren at de utenlandske direkte investeringsstrømmene (FDI) holder følge med veksten i verdenshandelen og vel så det. Når det gjelder verdikjedenes andel av verdenshandelen, ser vi at også den andelen øker mye i den samme tidsperioden.

Både veksten i direkte utenlandsinvesteringer, FDI, og handel gjennom verdikjeder er tydelig fotavtrykk fra de multinasjonale selskapene i internasjonal økonomi. I 2017 var 50% av FDI-strømmen knyttet til oppkjøp av bedrifter i utlandet. Det er nokså typisk for situasjonen etter Den store finanskrisa. Om lag 70% av disse oppkjøpene gjaldt bedrifter i Europa og USA. Dette var transaksjoner på tvers av nasjonale grenser i de rike landene der i hovedsak amerikanske og europeiske multinasjonale selskap posisjonerte seg i de rike landenes markeder og kompetansmiljø. Om lag 18% av disse

bedriftskjøpene var i Asia og 11% i Latin Amerika.³⁵ En stor og over tid stigende andel av disse oppkjøpene var knyttet til bedrifter innenfor tjenesteyting.

Figur 10. Vekst i verdenshandel og direkte utenlandsinvesteringer (FDI) vist som indeks i forhold til nivået i 1995 som er satt lik 100, se venstre akse. Verdikjedenes (GVCs) andel i prosent av verdenshandelen er vist som stolper i figuren og avleses på høyre akse.³⁶



Kilde: UNCTAD (2020): *World Investment Report 2020. International Production Beyond the Pandemic*. FN, Genève, figur IV.2, side 123.

Denne fordelingen illustrerer at de multinasjonale selskapenes ikke organiserer verdikjeden kun for å utnytte tilgangen på billig arbeidskraft i lav- og mellominntektsland. Den aller største andelen av disse kjedene består av aktivitet som er rettet inn mot markedsområder i de rike landene. Hensikten med disse aktivitetene er å oppnå markedstilgang og kundenærhet for å redusere kostnadene ved å bringe varen og tjenestene fram til forbrukerne og forsvare sine markedsandeler. Denne aktiviteten omfatter også å etablere seg i kompetansmiljø og å kjøpe opp bedrifter med spissteknologisk virksomhet som er strategisk for det multinasjonale selskapets kjernevirksomhet og strategiske kontroll.

Hvor stor denne aktiviteten er kan illustreres ved å se på hvordan *verdiskapingen* i underavdelinger av amerikanske multinasjonale selskap fordeler seg på de 10 største mottakerlandene for amerikansk direkte utenlandsinvesteringer, (FDI). På topp finner vi Storbritannia og Canada med henholdsvis 21,6% og 14,9% av verdiskaping i amerikanske underavdelinger

lokalisert i de 10 landene. Deretter følger Irland med 11,8%, Tyskland med 10,4%, Kina med 8,5%. Nederland med 7,3%, Sveits med 7,1%, Frankrike med 6,3, Japan med 6,0% og til slutt Mexico med 5,9%.³⁷

Vi ser at mesteparten av verdiskapingen i underavdelinger av amerikanske multinasjonale selskap foregår i de rike landene med de største markedene og med størst tilgang til arbeidskraft med høy kompetanse. For eksempel er virksomheten til amerikanske selskap i Irland relativt stor. Etableringene akkurat her er motivert av gunstige skattebetingelser, men det grunnleggende motivet for denne europeiske lokaliseringen er å skape operasjonsplattformer for å dekke det indre europeiske markedet. Det som muligens overrasker, er at virksomheten i Kina og Mexico er relativt beskjeden sammenlignet med omfanget av de amerikanske selskaperes aktivitet i de rike landene.

De multinasjonale selskaperes verdikjeder knyttet til aktiviteten i de rike landene har en horisontal struktur der selskaperes underavdelinger i liten grad selger mellomprodukt til hverandre. De er ganske likeartede virksomheter lokalisert i ulike markeder og/eller i utnytter tilgangen til ulike kompetansemiljø i de rike landene. Et eksempel på det siste er flyprodusenten Boeings organisering av underleveranser til produksjonen av flymodellen 787. Sytti prosent av komponentleveransene til denne flyproduksjonen er fordelt på 50 underleverandører i 8 høyinntektsland (Japan, Italia, Sør-Korea, Frankrike, Sverige, Canada, Storbritannia og Australia).³⁸

I denne horisontale strukturen av nokså likeartede underavdelinger yter morselskapet generiske tjenester knyttet til finansiering, ledelse, FoU, lisensiering av patentrettigheter og merkenavn. Dette er tjenester som typisk tilhører morkonsernets kjernevirksomhet. Ved å betjene flere underenheter i verdikjeden kan morselskapets kostnader knyttet til de samme generiske tjenestene fordeles på flere parallelle noder lokalisert i ulike markeder og/eller kompetansemiljø. Dette gir morselskapet kostnadsfordeler eller en slags stordriftsfordel i utnyttelsen av selskapets kjernevirksomhet samtidig som underavdelingenes aktiviteter gir inntekter fra lisenser og intellektuelle rettigheter.

Verdikjeder som spenner på tvers av land med ulikt økonomisk og teknologisk utviklingsnivå, har en mer vertikal struktur i den forstand at den relative arbeidsintensive virksomheten lokalisert i et lavinntektsland er avhengig av tjenester og produksjonsinput lokalisert i høykompetansemiljø i høyinntektsland. Den profittstrategiske kjernen i denne formen for verdikjeder er uansett å dra fordel av kostnadsforskjeller og tilgang til billig arbeidskraft i lav- og middelinntektsland. NIKE-eksemplet presentert ovenfor, er ett eksempel på en slik verdikjede. Et annet ofte brukt eksempel er hentet fra verdikjeden til Apples iPhone. Tallene er fra 2015. Samlet kostnader for produksjon og transport av en iPhone til det amerikanske markedet er satt til 329.99 dollar. Av dette kostnadsbeløpet er 194.04 dollar

fabrikkkostnader i form av komponenter og montasje. Den siste aktiviteten foregår i hovedsak i Kina. Disse kostnadsbidragene fordeler seg på ulike produksjonsland på følgende måte: Sør-Korea 41,3%, Tyskland 8,3%, Frankrike 1,7%, Japan 0,3%, USA 12,7%, Kina 3,4% og «andre» 32,3%. Utsalgspris for iPhone i det amerikanske markedet er satt til 600 dollar.³⁹

Avstanden mellom fabrikk- og leveransekostnader på 329.99 dollar og utsalgspris på 600 dollar er Apples tilsynelatende overskudd på 270.01 dollar. Dette overskuddet er 45% av utsalgsprisen og framstår som et heftig pris-påslag. Problemet med dette regnestykket er de ikke-registrerte («usynlige») kostnadene knyttet til bidragene fra morselskapet i form av opplæringskostnader, programvare, FoU og intellektuelle rettigheter, finanstjenester, markedsføring, markedskunnskap og verdi av merkevare. Dette er immaterielle tjenester som tilhører Apples kjernekompetanse, og som er relativt kostbare å reproducere. Men dette er samtidig de strategiske tjenestene som gjør det mulig for selskapet å kontrollere verdikjeden og suge mest mulig profitt ut av den. Hva som kan regnes som «reelle» kostnader, og hva som er den oligopolistiske merprofitten, den økonomiske renten, av disse tjenestene, er selvsagt et veldig omstritt økonomisk, men ikke minst politisk tema.

Apple-eksemplet bringer oss tilbake til figur 7, side 19. I denne figuren ser det ut som Kina fosser fram i eksport av IKT-produkt på bekostning av Japan og USA. Tabell 1 understreker dette poenget enda tydeligere. Tabellen viser utviklingen i ulike lands andel av den globale kapasiteten innenfor fysisk produksjon av halvledere. Et lands andel er vist i prosent for årene 1990, 2000 og 2010. For 2020 er prosentvis andel estimert.

Tabell 1. Den globale fordelingen av installert produksjonskapasitet av halvlederutstyr. Andel i prosent 1990, 2000, 2010, 2020E (estimert) og 2030P (prognose).

Land	1990	2000	2010	2020E	2030P
USA	37	19	13	12	10
Europa	44	24	13	9	8
Japan	19	17	18	15	13
Sør-Korea	-	13	15	21	19
Taiwan	-	22	22	22	21
Kina	-	-	11	15	24
Andre	-	5	8	6	5
Sum	100	100	100	100	100

Kilde: Varas, Antonio, Varadarajan, Raj, Goodrich, Jimmy og Yinug, Falan, (2020): *Government Incentiv and US Competitiveness in Semiconductor Manufacturing*, BCG (Boston Consulting Group) og SIG (Semiconductor Industry Association), side 7.

Tabellen viser at de «vestlige» industrilandenes andel av den globale produksjonskapasiteten for halvledere har falt fra 60% i 2000 til anslagsvis 31% i

2020. Til gjengjeld har Sør-Korea, Taiwan og Kina økt sin andel fra 35% til 58%. Fordelingen av den globale produksjonen av halvledere mellom de rike industrilandene i det globale Nord og landene i Øst-Asia inkludert Kina er bokstavelig talt snudd på hodet i løpet av en 20-års tid.

Nedgangen for Europa kan langt på vei tolkes som at kontinentet er parkert på sidelinja i dette teknologiske og økonomiske kappløpet innenfor den mest avanserte produksjonen av halvledere. Japan holder til en viss grad stillingen, men har også problem med å henge med.⁴⁰ Nedgangen for USA synes like dramatisk som for Europa, og gir noe av bakgrunnen for angsten som fyrer opp USAs proteksjonistiske kjøp mot Kinas økonomiske og teknologiske ekspansjon og ambisjoner. Men dette må ikke nødvendigvis tolkes som at USA er på hælene i denne teknologiske tvekampen eller mer presist: at de amerikanske multinasjonale selskapene er det.

Da importen fra Kina til de rike landene i det globale Nord skjøt fart på 1990-tallet og videre inn på 2000-tallet, var mer enn halvparten av Kinas eksport produsert i montasjefabrikker lokalisert i «frihandelssoner». Disse var etablert for å trekke til seg utenlandsk kapital og innrettet kun for eksportvirksomhet. Over 60% av eksporten kom fra anlegg eid av utenlandske kapitalinteresser eller med en utenlandsk eierposisjon på minst 25%. Vanligvis hadde den kinesiske bedriftsledelsen i disse produksjonsanleggene full råderett over anskaffelsen av komponenter som ble brukt i montasjen av eksportproduktene. Disse komponentene kunne importeres toll- og avgiftsfritt forutsatt at hele produksjonen ble eksportert. Den kinesiske bedriftsledelsen bestemte også hvordan produksjonen skulle foregå, men de strategiske tjenestene knyttet til markedsføring, salg og liknende var i hendene på det multinasjonale eierselskapet lokalisert i USA eller i noen tilfeller Japan og Europa.⁴¹

I perioden 2007 til 2020 har andelen av Kinas industrieksport klassifisert ifølge OECD-standard som høyteknologi, svingt rundt 30%.⁴² Kinas eksport innen dette segmentet er dominert av IKT-produkt innenfor områdene elektronikk, kommunikasjonsteknologi, datamaskiner og kontormaskiner. Det er derfor ikke tilfeldig at figur 7 viser at Kinas eksportandel av IKT-produkt vokste raskt fram til 2006 og stabiliserte seg på 30% som tilsvarer OECDs anslag på høyteknologiprodukt i Kinas eksport. Men som Apple-eksemplet antyder har fortsatt en god del av denne «høyteknologiekporten» sitt utspring i montasjeoperasjoner i store fabrikanlegg der det kinesiske bidraget til produktets eksportverdi er relativt beskjedent.

I Apple-eksemplet vil eksporten av iPhone fra montasjefabrikken i Kina og skipet til det amerikanske markedet bli registrert i handelsstatistikken som amerikansk IKT-import fra Kina til en verdi av 329,99 dollar. Men som vi ser, er det kinesiske bidraget i dette tilfellet svært beskjedent. Pussig nok er USAs bidrag i form av komponenteksport til montasje av iPhone i Kina for langt større. Krysskoblingene i Apples verdikjede utløser med andre ord et

større eksportbidrag fra USA til Kina enn det kinesiske verdibidraget i eksporten av ferdigmonterte iPhoneer fra Kina til USA! Dette illustrerer hvordan leveransekoblingene i verdikjedene gjør det vanskelig trekke skråsikre konklusjoner om det økonomiske og teknologiske «styrkeforholdet» mellom Kina og USA. Førsteintrykket som figur 7 gir og tallmaterialet figuren bygger på, kan fort lede oss på villspor i dette spørsmålet.

Ifølge tabell 1 er USAs andel av den globale fysiske produksjonskapasiteten av halvledere nede i 12%. Men dette er ikke hele historien. USA og amerikanske selskaper har i virkeligheten godt grep om produksjonen av kritiske input i den fysiske produksjonen av halvledere. Ikke minst gjelder dette den mest krevende produksjonen av halvledere på teknologifronten.⁴³ De kritiske inputleddene i den avanserte halvlederproduksjonen er kontrollert av et relativt lite antall foretak der amerikanske selskaper som regel er godt representert. For eksempel når det gjelder EDA-verktøy, («Electronic Design Automation»), har amerikanske produsenter en markedsandel på 85%. EDA-verktøy er programvare og dataverktøy for simulering, design og verifikasjon av databrikkenes utforming *før* de overhodet kan settes i produksjon. USAs markedsandel knyttet til opphavsrettigheter og intellektuelle rettigheter til designprinsipper for integrerte kretser er 52%. USA har en tilsvarende andel når det gjelder utstyr for produksjon av integrerte kretser. Det er også typisk at de amerikanske selskapene har en ganske stabil markedsandel mellom 45–50% av det globale salget av halvledere.⁴⁴

I praksis betyr dette at multinasjonale amerikanske selskaper har en rimelig heldekkende kontroll på struktureringen av handelsstrømmer, lokaliseringen av kompetansetjenester og fysisk produksjon som tjener disse selskapenes globale profittstrategi innenfor halvlederteknologien. Dette betyr imidlertid ikke at disse selskapene, alle som en, i framtiden vil lokalisere og bygge ut kompetansemiljø som er strategisk viktige for USAs stormaktsposisjon, *innenfor* USAs grenser. Det avhenger av selskapenes strategiske konkurranseposisjon og profittkalkyler. Resultatene av disse kalkylerne er selvsagt påvirket av ulike former for politisk risiko og restriksjoner som USA som statsmakt og andre statlige aktører legger på disse beslutningene. Men langsiktige amerikanske nasjonale hensyn veier neppe tungt i disse kalkylerne med mindre de kan utnyttes til de amerikanske selskapenes fordel.

Avslutning

Etter markedsreformene på 1980-tallet og 1990-tallet har Kina gjennomgått en oppsiktsvekkende rask økonomisk vekst og industrialiseringsprosess. Denne prosessen har omfattet en massiv kapitalakkumulasjon og en meget rask produktivitetsvekst. Denne utviklingen har sendt sjokkbølger gjennom verdensøkonomien og skapt store skjelvninger i et globalt godt forskanset økonomisk og teknologisk makthierarki. Men dette iøynefallende resultatet

gjør det lett å glemme at Kina ennå har en lang vei å gå før landet når den økonomiske og teknologiske utviklingsfronten i brei forstand. I 1990 var Kinas bruttonasjonalprodukt (BNP) per hode 3,5% av USAs. I 2010 var dette forholdstallet økt til vel 16%, og i 2019 var det 25%. Da Japan møtte veggen rundt 1990, var Japans BNP per hode 77% av USAs. I dag er dette forholdstallet for Japan 67%.⁴⁵

Dette antyder at Kina ligger godt bak den «generelle» økonomiske og teknologiske utviklingsfronten. Ofte eksemplifiseres dette ved å peke på Kinas hinderløype på veien mot å produsere de mest avanserte halvleder-komponentene for bruk i mobiltelefoner, AI-system og superdatamaskiner. Det er en karakteristisk forskjell mellom halvledere som Kina er en stor-eksportør av og halvledere som landet er en storimportør av. Kinas store eksportvolum av IKT-produkt er avhengig av tilførselen av avanserte logikk- og minnebrikker produsert på Taiwan, i Sør-Korea eller USA, mens Kinas eksporter egenproduserte halvledere som typisk ligger to/tre utviklingstrinn (4 til 6 år) bak teknologifronten.

Denne utviklingskløfta er ikke så lett å hoppe over ikke minst fordi avansert halvlederproduksjon er avhengig av flere kritiske input i form av produksjonsutstyr, programvare og designprinsipp. Dette er ledd i halvleder-verdikjeden som ikke bare er kritisk for den fysiske produksjonen av avanserte halvledere, men disse leddene i verdikjeden er i sin tur er avhengig av nær interaksjon med avansert fysisk halvlederproduksjon for sin egen forskning og produktutvikling. Lykkes USA med å avskjære Kinas tilgang til denne kjeden av gjensidig avhengighet knyttet til fronten innen halvleder-teknologien, vil dette gi Kina store problem med å ta initiativet i dette teknologikappløpet.

Dette er selvsagt det strategiske målet med USAs handelskrig mot Kina, men applausen fra de store amerikanske multinasjonale selskapene for denne krigføringen er ganske avmålt. Det er minst tre viktige grunner til dette. For det første er Kina i verdensmålestokk den største kunden for halvledere slik at det å redusere denne inntektskilden vil stenge selskapene ute fra et viktig og voksende marked. Dette vil ikke bare redusere profittstrømmene, men også selskapenes evne til å finansiere sin FoU-virksomhet innenfor dette strategiske teknologiområdet. Dette vil gjøre selskapene mer avhengige av subsidier fra den amerikanske staten for å finansiere dette svært kapitalintensive teknologiområdet. For det andre vil denne formen for handelskrig utløse motstrategier der ikke bare Kina, men også andre innovasjons- og ressurssterke land vil forsøke å skjerme seg fra amerikansk sanksjonspolitikken ved å gjøre seg mindre avhengig av kritisk input fra amerikanske leverandører. Dette vil svekke de amerikanske multinasjonale selskapenes kontroll over kritiske input i verdikjedene og dermed også deres evne til å høste oligopolistisk merprofitt av disse kjedene. For det tredje og geostrategisk mest avgjørende: de største og raskest voksende markedene vil

de neste 20-30 årene vil ligge i Asia der Kina er blitt den sentrale økonomiske omdreiningsaksen.

Den amerikanske sanksjonspolitikken påfører de multinasjonale selskapene, også de amerikanske, en stor strategisk ulempe og økonomiske tap gjennom å hindre dem i å utnytte de raskt voksende markedene i Asia, ikke minst i Kina. Allerede i dag ser vi sterke signal som peker mot regionalisering av verdensmarkedet. Særlig synes en slik utvikling å være på gang innen IKT-segmentet i form at ulike standarder innen halvleder-teknologi, operativsystem og håndtering av data. Framveksten av denne typen dobbeltstandarder kan resultere i en todeling verdensmarkedet i et asiatiske og vestlig område. I det sterkt voksende asiatiske området dominerer i dag Kina suverent som den sentrale eksportnoden.⁴⁶ Kina er den største eksportøren av varer og tjenester til de fleste asiatiske landene og har i løpet av de siste 20 årene skjøvet Japan til side som sentral eksportnode i de asiatiske handelsnettverkene. Kina har i tillegg en sentral posisjon som det største markedet for andre asiatiske lands eksport av varer og tjenester.

I Europa har Tyskland en tilsvarende dominerende posisjon som eksportnode på linje med Kinas markedsposisjon i Asia. En todeling av verdensmarkedet i en «vestlig» USA-dominert del og i en «asiatisk» Kina-dominert del vil neppe være et scenario som tjener amerikanske multinasjonale selskaper strategiske posisjon. I Asia vil Kina langt på vei fungere som strukturerende portvakt for de store og voksende markedene. I de stagnerende markedene i de rike vestlige landene vil Tyskland bli svært opptatt av å utvikle og skjerme sin rolle som det sentrale økonomiske navet i det europeiske markedsområdet.

Siden USA ikke kan gi de multinasjonale selskapene tilfredsstillende ryggdekning som garantist for en åpen økonomisk verdensorden, er insentivene for de amerikanske selskapene mindre for å føye og bøye seg for den amerikanske statsmaktens proteksjonistiske politikk med mindre dette gir noen taktiske gevinster som det er verdt å betale litt for. Det er lenge siden ledelsen i de store amerikanske selskapene flokket seg hand i hand med talsmenn for selskapenes lønnsarbeidere og fagforeninger før de ga seg i vei til Washington for å presse den mektige amerikanske statsmakten til å vedta en proteksjonistisk lovgivning som skulle stanse japansk import. Dette er ikke 1980-tallet og Kina er ikke Japan.

NOTER

- 1) Takk til Rune Skarstein og en anonym fagfelle for grundige og konstruktive kommentarer.
- 2) Bown, Chad, (2020): «Covid-19: China's export of medical supplies provides a ray of hope», *PIIE Trade and Investment Policy Watch*, Washington DC: Peterson Institute for International Economics, 26. Mars, 2020.

- 3) Bown, Chad og Melina Kolb, (2021): «Trump's Trade War Timeline: An Up-to-Date Guide» *PIIE Trade&Investment Policy Watch Blog*, Washington DC: Peterson Institute for International Economics 4. oktober, 2021.
- 4) For en gjennomgang og evaluering av USAs industripolitikk 1970 – 2020 se Hufbauer, Gary Clyde og Euijin Jung, (2021): *Scoring 50 Years of US Industrial Policy, 1970 – 2020*. Washington DC: Peterson Institute for International Economics, (PIIE).
- 5) Begrepet «The Washington Consensus» ble først formulert av den kjente økonomen John Williamson i en artikkel publisert i 1990. Artikkelen konkluderte med et tipunksprogram. Disse punktene oppsummerte tiltak som skulle bringe landene i Latin-Amerika på fote etter ti år med økonomiske kriser og tilbakegang. Dette tipunksprogrammet dømte Williamson: *the Washington Consensus*. Muligens til forfatterens store overraskelse fikk disse ti punktene, myntet på tilstanden i Latin-Amerika, et eget liv som kanoniserte tipunkskatekisme for økonomisk regulering overhodet, og som sådan ble de innarbeidet i WTOs, IMF's og Verdensbankens mandat og praksis. Williamsons tipunksanbefalinger falt åpenbart sammen i tid med sterke ideologiske strømninger. Se for øvrig: Williamson, John, (2004): «The strange history of the Washington consensus», *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 27, Nr 2.
- 6) Acemoglu, Daron, David Autor, David Dorn, Gordon H. Hansen og Bredan Price, (2016): «Import competition and the Great U.S. Employment Sag of the 2000s», *Journal of Labor Economics*, 34(S1), side 141 – 198.
- 7) Det er viktig å understreke at den dramatiske utviklingen i industrisyssetningen ikke gir tilsvarende negativt utslag i omfanget av i USAs industriproduksjon. Målt i 2015-dollar økte USAs industriproduksjon i perioden 2000 til 2007 med 2,9% per år. Dette er en del lavere enn i perioden 1987 til 2000 da den i gjennomsnitt økte med om lag 3,8% per år. Det største vekstbidraget kom fra IKT-industrien i begge periodene. Kilder: Levinson, Marc (2018): «U.S. Manufacturing in International Perspective», *Congressional Research Service*, R42135, februar 2018, tabell 1, side 6 og World Bank Data: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.KD?locations=US>.
- 8) Se for eksempel Lawrence, Edwards og Robert Z. Lawrence, (2013): *Rising Tide: Is Growth in Emerging Economies Good for the United States?* Washington DC: Peterson Institute for International Economics, (PIIE)
- 9) Tallanslagene som brukes bygger på Acemoglu m.fl (2016). Opplysningene om hvilken industrisektor som er spesielt rammet er hentet fra Feenstra, Robert C. og Akira Sasahara, (2017): «The 'China Shock', Exports and U.S Employment: A Global Input-Output Analysis», *NBER Working Paper No 24022*. Denne studien tar også med de positive effektene på amerikansk industri som følge av økt eksport inkludert eksport til Kina som et økende marked for USAs næringsliv. Den kanskje mest kjente studien er Autor, David, David Dorn og Gordon F. Hansen, (2013): «The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States», *American Economic Review*, 103 (6). Dette forskningsbidraget analyserer effekten av økt importkonkurranse fra Kina mellom 1990 og 2007 og betydningen av økt importkonkurranse for lokal arbeidsløshet, lavere yrkesaktivitet og lavere lønn i amerikanske lokalsamfunn. Denne studien blir på mange måter fulgt opp i studien til Acemoglu m.fl (2016). Se også Feenstra, Robert C., Hong Ma og Yuan Xu, (2019): «US Exports and Employment», *Journal of International Economics*, 120, s 46-58.

- 10) Gruppen av vesteuropeiske land er Tyskland, Frankrike, Storbritannia, Italia, Spania, Sverige og Danmark, se Chancel, Lucas, (2019): *Ten facts About Inequality in Advanced Economies*, <https://www.pie.com/sites/default/files/document/Chance>, figure 14
- 11) Levinson, Marc (2018): op.cit. figure 2, side 12.
- 12) Se for øvrig Rune Skarsteins artikkel: «USA: Økonomiske og sosiale endringer i ei hegemonimakt i trengsel» i dette nummeret av Vardøger.
- 13) Blanchet, Thomas, Lucas Chancel og Armory Gethin, (2019): *How Unequal is Europe? Evidence from Distributional National Accounts, 1980 – 2017*, (<https://wid.world/document/bcg2019-full-paper/>), Working Paper 2019/06.
- 14) Bowles, Samuel, Richard Edwards, Frank Roosevelt og Mehrene Larudee, (2018): *Understanding Capitalism*. Oxford University Press, side 150.
- 15) Halevi, Joseph, (2019): *The Political Economy of Europe since 1945. A Kaleckian Perspective*; og samme forfatter, (2019): *Europe 1957 to 1979: From the Common Market to the European Monetary System*. Institute of New Economic Thinking, Working Paper No 100 og 101.
- 16) Se Mann, Michael, (2013): *The Sources of Social Power. Globalizations, 1945 – 2011*, bind 4, Cambridge University Press, særlig kapittel 5. Se også Chamberlin, Paul Thomas, (2018): *The Cold War's killing Fields. Rethinking the Long Peace*. Harper, New York.
- 17) Koo, Richard C, (2018): *The Other Half of Macroeconomics and the Fate of Globalization*, Wiley, New York.
- 18) Ibid, side 230
- 19) International Monetary Fund, (2021): *World Economic Outlook: Recovery During a Pandemic – Health Concerns, Supply Disruptions, Price Pressures*. Washington, DC, October, side 61.
- 20) Feenstra, Robert C. og Alan M. Taylor, (2021): *International Economics*. MacMillan, New York, 5. Utgave, side 287. Samtidig har vi en tilsvarende handelskonflikt mellom USA og Japan knyttet til halvlederproduksjon og konsumelektronikk. Se Bown, Chad P. (2020): *How the United States marched the semiconductor industry into its trade war with China*. Peterson Institute for International Economics (PIIE) Working Paper 20-16, side 7 - 10.
- 21) På samme tid foregår det en tilsvarende handelskonflikt mellom USA og Japan knyttet til halvlederproduksjon og konsumelektronikk. Se Bawn, Chad P. (2020): *How the United States marched the semiconductor industry into its trade war with China*. Peterson Institute for International Economics (PIIE) Working Paper 20-16, side 7 - 10.
- 22) Den tilsynelatende parallellen mellom USA og Japan når det gjelder eksport av IKT-produkter, kan i noen grad skyldes at begge landene har stått for en betydelig utflagging av industriell virksomhet, ikke minst innenfor IKT-området. Japan var en pioner gjennom å flagge ut produksjonsvirksomhet til viktige japanske eksportmarkeder i Øst-Asia. Den umiddelbare årsaken til dette var den sterkt stigende verdien på japanske yen i siste halvpart av 1980-tallet. Bruker vi FDI/BNP som indikator på utflaggingsaktiviteten, øker Japans utflagging av industrivirksomhet mye like før 1980. (FDI står for Foreign Direct Investment). Først på 1990-tallet starter utflaggingsvirksomheten i USA å øke betydelig, mens den faller i Japan. Et stykke etter tusenårsskiftet tar den japanske utflaggingsaktiviteten seg igjen kraftig opp og overgår USA. Det er et problem med å bruke FDI/BNP som indikator for utflaggingsvirksomheten

siden vi går glipp av utflagging som kontrolleres av multinasjonale selskap på en armlengdes avstand. Dette gjelder ikke minst den japanske utflaggingen på 1980-tallet med sterke innslag av keiretsu-tradisjonen. Kilder: World Bank Open Data og Deseatnicov, Ivan, Konstantin Kucheryavyy og Kyoji Fukao (2021): «Exports, trade costs and FDI entry: evidence from Japanese firms». UNCTAD: *Transnational Corporations, Investments and Development*. Volume 28, 2021, nummer 3, New York

- 23) For en utdypende drøfting av denne problemstillingen se Lars Mjøsets artikkel i dette nummeret av *Vardøger*.
- 24) Se for øvrig Egil J Skorstad, (2021): *Organisasjonsformer. Arbeidsvilkår og effektivitet*. Oslo, Gyldendal. Boka drøfter blant annet forskjellene mellom Toyota-systemet og det fordristiske systemet og konsekvenser for arbeidsvilkår og bedriftsstrategier illustrert gjennom komparativt empirisk materiale.
- 25) For en mer utførlig drøfting se: Lazonic, William, (2009): *Sustainable Prosperity in the New Economy? Business Organization and High-Tech employment in the U.S.* Kalamazoo, Mi., The Upjohn Institute.
- 26) Det følgende er hentet fra Taylor, Lance og Øzlem Ömer, (2020): *Macroeconomic Inequality from Reagan to Trump, Market Power, Wage Repression, Asset Price Inflation, and Industrial Decline*. Cambridge, Cambridge University Press. Fordelingsdataene presentert i teksten, bygger på nasjonalregnskapstall for USA strukturert i en såkalt SAM-matrise som viser inntektsstrømmene mellom ulike sektorer, i dette tilfellet: husholdningssektoren, foretakssektoren og offentlig sektor.
- 27) For en langt mer utførlig analyse av den veldig skjeve inntektsfordelingen i USA og konsekvensene av denne se Rune Skarsteins artikkel: «USA: Økonomiske og sosiale endringer i ei hegemonimakt i trengsel» i dette nummeret av *Vardøger*.
- 28) For dokumentasjon og mer utførlig drøfting av dette temaet se Shaikh, Anwar (2016): *Capitalism, Competition, Conflict, Crises*, New York: Oxford University Press, kapittel 14.
- 29) For en mer presis beskrivelse av den regionale utviklingen i USAs industrisystemet se Theresa C. Fort, Justin Pierce and Peter Schott, «New Perspectives on the Decline of US Manufacturing Employment», *Journal of Economic Perspectives*, 2018. 32(2): 47-72.
- 30) OECD (2018): *Multinational enterprises in the Global Economy. Heavily debated but hardly measured*. OECD Policy Notes. (<https://www.oecd.org/industry/ind/MNEs-in-the-global-economy-policy-note.pdf>).
- 31) Ibid.
- 32) Dataene er hentet fra Dicken, Peter, (2015): *Global Shift. Mapping the Changing Contours of World Economy*. New York, The Guilford Press, sjuende utgave, side 160.
- 33) <https://unctad.org/press-material/80-trade-takes-place-value-chains-linked-transnational-corporations-unctad-report>;
- 34) For en mer utførlig analyse av de multinasjonale selskaperens betydning for amerikansk økonomi se Foley, Fritz C., James R. Hines og Raymond J. Mataloni, (2021): «Multinational Activity in the Modern World» i Foley, Fritz C., James R. Hines, og David Wessel (eds): *Global, Goliaths: Multinational Corporations in the 21st Century*, Brooking Institution Press, Washington, D.C.

- 35) Chari, Anusha, (2020): «The international market for corporate control». *NBER Working Paper No 26843*.
- 36) UNCTAD (2020): *World Investment Report 2020. International Production Beyond the Pandemic*. FN, Genève, figur IV.2, side 123. UNCTADs anslag på GVCs andel av verdenshandelen synes lavt. Det virker også inkonsistent med UNCTADs anslag på de multinasjonale selskaperes innflytelse på 80% av verdenshandelen. Dette empiriske spørsmålet krever en rimelig presis metodisk definisjon av GVC. Her spriker forskningslitteraturen. Se for øvrig Antras, Pol, (2020): «Conceptual Aspects of Global Value Chains». *The World Bank Review*, side 1-24. Verdensbankens anslag for GVCs andel av verdenshandelen ligger jevnt over 20% høyere enn UNCTADs anslag vist i figur 10. Ser man på endring i andelen over tid, gir de to typene anslag et noenlunde likt bilde. Det er hovedsaken her.
- 37) Oldenski, Lindsay (2021): «Do Multinational Firms Export Jobs?» I Foley, Fritz C. m.fl op.cit. (note 34), side 230, figure 6-1.
- 38) Antras, Pol, (2020): «De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-Covid-19 Age»; *NBER Working Paper, No 28115*, side 28.
- 39) Brennan, Louis og Ruslan Rakhmatullin, (2015): *Global Value Chains and Smart Specialisation. Thematic Work on Understanding of Global Value Chains and their Analysis within the Context of Smart Specialisation*; EUR 27649 EN; doi: 10.2791/44840.
- 40) Se Morozov, Evgeny (2021): «Brikkene i framtidens globale spill», *Le Monde diplomatique*, nr. 8, august 2021.
- 41) Feenestra, Robert C. og Hanson, Gordon H, (2005): «Ownership and control in Outsourcing to China: Estimating the Property Rights Theory of the Firm.» *Quarterly Journal of Economics*, 120(2), side 729-762.
- 42) <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>
- 43) For en god skisse av den globale leveransestrukturen og de strategiske produksjonstrinnene i halvlederproduksjonen se Bown, (2020) op.cit. side 19.
- 44) Varas, Antonio, Varadarajan, Raj, Goodrich, Jimmy og Yinug, Falan, (2020): *Government Incentiv and US Competitiveness in Semiconductor Manufacturing*, BCG (Boston Consulting Group) og SIG (Semiconductor Industry Association).
- 45) Siden vi her forsøker å indikere et lands relative «utviklingsnivå» ved å sammenligne levestandard uttrykt som BNP per hode, velger vi å gjøre BNP-tallene sammenlignbare gjennom bruk av internasjonalt kjøpekraftskorrigert dollar, PPP 2017- dollar. Kilde: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.KD?locations=US-CN>
- 46) Empirisk bygger de følgende utsagnene på Hao Xiao, Bo Meng & Jiabai Ye og Shantong Li, (2020): «Are global value chains truly global?», *Economic Systems Research*, 32(4), side 540-564. Verdiskapingsbidragene brukes som målestokk for å unngå dobbelttelling. Metodikken er basert dekomponering av kryssløpsstrømmer som omfatter 62 land og 35 produksjonssektorer innenfor hvert land.