

**«Kappløpet mot bunnen – forklaring god nok?»**

**Anne Bitsch**

**Institutt for sosiologi og samfunnsgeografi**

**Universitetet i Oslo**

**Vår 2007**

**Økonomisk globalisering og regional utvikling**

**SGO2200**

# **INNHOLD**

<b>1. INNLEDNING</b>	<b>S. 3</b>
<b>2. BEGREPSAVKLARING</b>	<b>S. 4-6</b>
2.1 Globalisering	
2.2 Multinasjonale selskaper (MNSer)	
2.3 Globale varekjeder	
<b>3. «KAPPLØPET MOT BUNNEN»</b>	<b>S. 6-10</b>
3.1 Betydningen av Multifiberavtalen (MFA)	
3.2 Betydningen av post-fordisme	
3.3 Kappløpet mot bunnen som spesialisering i fattigdom	
<b>4. KAPPLØPET MOT BUNNEN- FORKLARING GOD NOK?</b>	<b>S.10-14</b>
4.1 Globale skift i klesindustrien	
4.2 Betydningen av kapitalisme	
4.3 Betydningen av staten	
4.4 Betydningen av sted: heterogene land i Asia	
<b>5. KONKLUSJON</b>	<b>S. 14</b>
<b>LITTERATUR</b>	<b>S. 15-16</b>

## **1. INNLEDNING**

Fra 1990-tallet har multinasjonale selskaper (MNSer) vært i medias søkelys. I takt med globaliseringen fikk vi plutselig bilder av barnarbeidere fra kinesiske eksportsoner (EPZer) inn i stuene våre. Vi fikk høre om gravide kvinner i nicaraguanske maquiladorer som ble seksuelt trakassert og sagt opp. Andre steder har fabrikkarbeidere brent inne på fabrikker hvor de har blitt holdt som slaver, innelåst og med en gjennomsnittlig arbeidstid på 14 timer i døgnet. Ved Tommy Hilfigers fabrikk i Mae Sot i Nord-Thailand har burmesiske flyktninger blitt utnyttet grovt og fått amfetamin i kaffen for å kunne jobbe lenger (Klein 2000; Hertz 2004; Doke et. al 2003).

Globaliseringskritikerne mener at økonomisk globalisering har bidratt til en utvikling der MNSer råder fritt og driver rovdrift på fattige land med svak regulering av miljø og arbeidsmarked. Økonomisk globalisering skal ha forsterket en utvikling som i utgangspunktet var dømt til å skape vinnere og tapere, fordi kapitalismens *modus operandi* er profittmaksimering, heter det. I tekstil- og klesindustrien fører dette til et såkalt «kappløp mot bunnen», der verdens fattigste land underbyr hverandre i konkurranse om å tiltrekke seg utenlandske investeringer. Resultatet er forverrede produksjonsforhold og svekkelse av arbeiderrettigheter (Yimprasert et.al 2005). Teorien om kappløpet mot bunnen er en av flere måter å beskrive effektene av økonomisk og politisk globalisering. Jeg vil i denne oppgaven utfordre teorien gjennom å trekke inn andre perspektiver, herunder Peter Dicken og Ronaldo Munck som har henholdsvis staten og arbeiderklassen som analyseenheter.

Målet med oppgaven er å diskutere om teorien om kappløpet mot bunnen beskriver økonomisk globalisering på en god måte. En studie av klesindustrien er interessant fordi den i flere fattige land har spilt en nøkkelrolle økonomisk utvikling, samtidig som mange arbeidsplasser i Nord også påvirkes av industriens omorganisering (Dicken 2007). I oppgavens andre del introduserer jeg sentrale begreper som forklarer dynamikken i klesindustrien før jeg i oppgavens tredje del presenterer selve teorien med empiri fra den Dominikanske Republikk. I oppgavens fjerde del diskuterer jeg om teorien beskriver noe signifikant ved økonomisk globalisering (spesielt i Asia) og kommer med bud på hvilke faktorer som er vesentlige å ta med i en diskusjon av forholdene i den globale klesindustrien, før jeg til slutt konkluderer på oppgavens tema.

## 2. BEGREPSAVKLARING

### 2.1 Globalisering

Globalisering er, ifølge Dicken (2007), ikke en deterministisk og homogen kraft, men en kompleks rekke av sammenhengende prosesser. I følge sosiologen Anthony Giddens (2000) oppfattes globalisering ofte som en maktforskyvning fra den nasjonale til den internasjonale scenen. Det har vært økt politisk integrasjon i internasjonale og multilaterale institusjoner som via felles rammeverk utøver en betydelig makt på verdensøkonomien, for eksempel WTO, IMF og Verdensbanken og regionale handelssamarbeider. Aspekter ved økonomisk globalisering er økt integrasjon mellom finansmarkeder, utviklingen av felles kjøreregler for handel og en intensivering av bevegelsen av arbeid, varer, tjenester og kapital (Dicken 2007). Det er vanlig å skille mellom politisk, økonomisk og kulturell globalisering, men siden de forskjellige typene globalisering er gjensidig avhengige, etablerer jeg i denne oppgaven ikke vanntette skott mellom disse. Økonomisk globalisering skal i denne oppgaven forstås som en mangefasettert prosess som påvirkes av flere aktører og utviklingen av ny teknologi innenfor spesifikke sosiale, politiske og kulturelle kontekster.

### 2.2 Multinasjonale selskaper

Multinasjonale selskaper (MNSer)<sup>1</sup> er, sammen med staten og overnasjonale institusjoner, blant de viktigste drivkreftene bak økonomisk globalisering. Det skyldes måten de er integrert i verdenshandelen, verdiene som selskapene omsetter for og andelen av handel de står for (Dicken 2007). Et MNS inngår som del av et større nettverk innenfor en produksjonskjede som består av mange aktører. Oppimot 40% av verdenshandelen foregår i dag internt mellom MNSer og deres datterselskaper. På verdensbasis antas det i dag å være ca. 60.000 MNSer med mer enn 800.000 samarbeidspartnere i sin portefølje (Hertz 2004). I produksjonskjeden inngår også underleverandører og arbeidskraft. MNSer kan derfor ikke reduseres bare til direkte

---

<sup>1</sup> I denne oppgaven bruker jeg termen multinasjonale selskaper (MNSer) med utgangspunkt i Hans W. Baades definisjon. Peter Dicken (2007) bruker termen transnasjonale selskaper. Begge termer refererer til selskaper med operasjoner i mer enn ett land. Det viktige i denne oppgaven er ikke antall land eller det multinasjonale aspektet i seg selv, men måten operasjonene deres er integrert i verdenshandelen på og hvilken innflytelse de utøver.

utenlandsk investering (Johnston et. al. 2000). Hans W. Baade (1980) definerer multinasjonale selskaper slik:

*“Multinational Enterprises are enterprises which are directed from their countries of origin and engage in economically significant activities within other states, known as host countries. What distinguishes them from other business enterprises is their ability to exercise market power and influence in host countries by what may be termed remote control. In a world divided into territorial sovereignties and thus compartmentalised jurisdictionally, such exercises of market influence and power are largely extraterritorial as far as the host countries concerned, i.e., not subject to their supervision and regulation in the same manner as are the business decisions of domestic enterprises”.* (Baade sitert i Riiser 2001:2)

Implisitt er en forståelse av MNSer ikke bare som økonomiske aktører, men også aktører med en viss *politisk* innflytelse, noe som innebærer at de kan inngå i et potensielt maktforhold med staten i vertslandet (Riiser 2001). Dicken (2007) opererer med en definisjon hvor et transnasjonalt selskap helt enkelt er et «selskap med makt til å koordinere og kontrollere operasjoner i mer enn et land selv om det ikke eier dem» (Dicken 2007:106). Jeg benytter Baades definisjon fordi jeg mener den illustrerer de politiske implikasjonene i forholdet mellom stat og MNS på den beste måten.

### 2.3 Globale varekjeder

Konseptet om globale varekjeder er et analytisk rammeverk for å forstå verdensøkonomiens dynamikk. I stedet for staten som utgangspunkt for analyse er fokus på forbindelsene mellom stadiene i en produksjonsprosess som tilfører et produkt merverdi (Gereffi 1996; Dicken 2007). Dicken (2007) understreker at selv om ordet «kjede» kan skape inntrykk av at prosessen er lineær, er ikke dette tilfelle. Riktignok består kjeden av en rekke sekvenser som kommer etter hverandre: input, foredling, distribusjon og konsum, men informasjon og penger løper i motsatt retning og skaper slik en sirkulær prosess. I stedet bruker Dicken (2007) termen «produksjonsnettverk» for å vise at produksjonsprosesser er svært sammensatte og relasjonene mellom aktørene er komplekse. Produksjonsprosessen kompliseres ytterligere ved at varekjeden får input fra teknologi, service, logistikk, finansielle systemer og systemer for koordinering og kontroll (figur 1.4 i Dicken 2007:14).

Gary Gereffi (1996) skiller mellom varekjeder drevet av henholdsvis *produsenter* og *oppkjøpere*. Foredlingsindustriens varekjeder er desentraliserte og organisert etter

etterspørsel fra en detaljhandler (oppkjøper), ofte med base i utviklede land, enten disse er vestlige eller blant de nyindustrialiserte landene. Industrier innen ressursutvinning er produsentdrevne og sentraliserte. Produksjonen er styrt av eiere som kan være nasjonale og multinasjonale, ofte i kombinasjon (Gereffi 1996). I denne oppgaven bruker jeg Gereffis konsept om globale varekjeder som utgangspunkt for diskusjonen av teorien om kappløpet mot bunnen.

### **3. «KAPPLØPET MOT BUNNEN»**

#### *3.1 Betydningen av Multifiberavtalen (MFA)*

Jeg skal her innledningsvis skissere bakteppet for den fornyede bekymringen om kappløpet mot bunnen, som må ses i lyset av særlig to faktorer. Det første er en endring i internasjonale rammevilkår for klesindustrien, det andre er overgangen til en postfordistisk produksjonsmåte (Endresen et. al 2006).

I 2001 ble Kina medlem av Verdens Handelsorganisasjon (WTO) og dette medlemskapet har fått store konsekvenser for utviklingen av tekstilindustrien i Sørøst-Asia. Medlemskap i WTO innebærer nemlig tilgang på markedene til organisasjonens 150 medlemsland. I mer enn 40 år var verdens tekstilmarked regulert av den såkalte Multifiberavtalen<sup>2</sup> (MFA) som ble innført i 1962 for å demme opp for fattige lands eksport av tekstiler til utviklede land. For å beskytte utviklede lands tekstilindustri og hjemmemarkeder ble det innført importkvoter på tekstiler og klær, og dette ble forhandlet lokalt med hver enkelt land (Dicken 2007).

Konsekvensene av utviklede lands proteksjonisme har slått ut ulikt geografisk. Verdensbanken og IMF anslår at fattige land har mistet 27 millioner jobber og 40 milliarder US\$ på grunn av avtalen. Kina var lenge ramt av omfattende restriksjoner mens Bangladesh og de fattigste land derimot tjente på MFA fordi EU ikke hadde begrenset med kvoter på landet. Noe tyder på at tapet har vært størst for land med en stor tekstilindustri med ytterligere vekstpotensial, herunder spesielt Kina og India (Oxfam 2004). Mot slutten av Uruguayrunden i 1995 ble det vedtatt av avtalen gradvis skulle nedtrappes og avvikles innen ti år. Tekstiler og klær kom fra 1. januar 2005 inn under

---

<sup>2</sup> Ved innføringen i 1962 var avtalen kjent som The Long-term Arrangement to cover Cotton and Textiles (Dickens 2007).

WTOs generelle handelsregler (Dicken 2007). Da Kinas tekstileksportsektor er så stor, fryktet mange at verdensmarkedet skulle bli oversvømmet av billige kinesiske tekstiler og klær. Andre fattige land, som Bangladesh, hadde med MFA en garanti mot at de store eksportørene ville monopolisere hele markedet. Når tekstilproduksjonen i ett land nådde maksimumsgrensen, måtte oppdragsgiverne i utviklede land se etter andre land å bestille varer fra. Derfor kunne disse land ikke lenger dra fordel av kvoteregimet, og flere spådde at avviklingen av avtalen skulle lede til det såkalte kappløp mot bunnen med en svekkelse av arbeidstakerrettigheter og miljøvern (Clean Clothes Campaign 2004). Man antok at Bangladesh, Sri Lanka, Vietnam og Kambodsja skulle rammes hardt av avviklingen av MFA siden disse lands eksportbase er svært avhengig av tekstiler og klesproduksjon. Ifølge en studie fra Verdensbanken (2003) kom oppimot 86% av Bangladesh sine eksportinntekter i 2001 fra tekstilindustrien, mens samme tall for Sri Lanka var 54%. Prognosene var dystre; UNDP estimerte at en million arbeidere i Bangladesh ville miste jobbene sine og at 40-50% av fabrikkene i Sri Lanka ville stenge og etterlate 100.000 arbeidere uten jobb (Hiller & Trygve sitert i Oxfam 2004). EU og USA inngikk en avtale med Kina om nye importkvoter som varer ut 2008, noe som for en stund har stagget de dystre prognosene for utviklingen i Asia. Hvordan situasjonen blir etter 2008 gjenstår imidlertid å se.

### 3.3 Betydningen av post-fordisme

Innledningsvis er det viktig å understreke at teorien om kappløpet mot bunnen bare er anvendbar for det Gereffi (1996) definerer som *kjøperdrevne industrier*. Kjennetegnet ved disse industriene er at de er arbeidsintensive og flyttbare. De er ikke kapitalintensive og krever ikke avansert teknologi, slik som er tilfellet innenfor ressursutvinning, for eksempel oljeindustrien (Dicken 2007). Grunnen til det er at relokalisering ikke uten videre kan finne sted i sentraliserte industrier fordi verdiskapningen er knyttet til sted (man kan ikke flytte et oljefelt eller en gruve) (Riiser 2001). I takt med ekspansjonen av MNSer fra 1970-tallet har statens rolle både i Nord og Sør blitt omdefinert. Spesielt i utviklingsland har det vært kamp om å tiltrekke seg utenlandske investeringer (Jenkins et al. 2002). I følge teorien er det denne kampen om investeringer som har ledet til det såkalte kappløpet mot bunnen. Der utviklingsland i den internasjonale arbeidsdelingen i

kolonitiden forsynte den vestlige verden med råvarer og slaver som arbeidskraft, har arenaen i det teoretikere som Fröbel, Heinrichs og Kreye kaller «den nye internasjonale arbeidsdelingen» blitt utvidet til også å omfatte produksjon (Munck 2002). I takt med økonomisk vekst og ekspansjon av servicesektorene i utviklede land, lette bedrifter og MNSer etter nye muligheter for kostnadsbesparelser (Munck 2002; Hertz 2004). Arbeiderklassen ekspanderte, men ujevnt fordelt. Store deler av Afrika er i dag fremdeles leverandører av råvarer og har ikke integrert seg i verdenshandelen på samme måte som Asia.

Ronaldo Munck (2002) bruker begrepet «post-fordisme» om den nye produksjonsmåten. Nøkkelord i den post-fordistiske produksjonsmåten er fleksibilitet, informalisering og femininisering. Fleksibiliteten ivaretas av «just-in-time-production» og «outsourcing» til underleverandører, mens produksjonsmåten under fordismen var karakterisert av samlebåndsarbeid der varer ble fullt ut forarbeidet under samme tak. Informalisering innebærer at produksjonen settes ut til folk som er selvsysselsatte. Feminineringen viser til at opp i mot 70-80% av arbeiderne i den globale tekstilindustrien er kvinner (Munck 2002; Yimprasert et.al 2005).

Der MNSer tidligere var direkte involvert i flere ledd av produksjonskjeden, er de nå i større grad løsrevet. Dette er en bevisst strategi, fordi konsum i dag er mer individrettet. De store merkevarene selger ikke bare produkter, men også identitet og livsstil, noe som setter nye krav til spesialisering. Et produkts merverdi tilføres nå primært i den delen av varekjeden med merkevarebygging, produktutvikling og markedsføring (Yimprasert et.al 2005, Klein 2000). Varekjeden er sammensatt av gjensidig utfyllende funksjoner og er et komplekst konglomerat av eierinteresser. Øverst i hierarkiet er gjerne et MNS med forbindelse til regionale agenter som leter opp billige lokale underleverandører. De står i et avhengighetsforhold til råvareprodusenter og arbeidere, både formelt og uformelt ansatte. Funksjonene nederst i hierarkiet utføres primært i fattige land i Sør. Siden disse funksjonene er arbeidsintensive og flyttbare, benytter MNSer seg av de fattige landenes kamp om å tiltrekke investeringer – i et kappløp mot bunnen der lønninger og arbeids- og miljøstandarder drives nedover i takt med økt verdiskapning for rike selskaper i Nord (Yimprasert et.al 2005; Doke et. al 2003).

### *3.3 Kappløpet mot bunnen som spesialisering i fattigdom*

Eksportrettet industrialisering har for mange NICs vært brukt som utviklingsstrategi, ofte i flere faser og i kombinasjon med imports substitusjon. Før en prosess med utadrettet produksjon har landene som vi skal se i punkt 4.4, beskyttet hjemmeindustrier for å bygge opp sin industrielle struktur og slik gjort seg uavhengig av import av basisvarer, teknologi og kapital. Etter en innledende fase med imports substitusjon på 1950-tallet var Taiwan og Sør-Korea innrullert i verdenshandelen fra 1960-tallet gjennom eksportrettet produksjon av arbeidsintensive produkter, og har fra 1973 gått videre til eksport av varer som krever større tekniske ferdigheter, teknologi og kapitalinnskudd (Dicken 2007:219, figur 7.4). Direkte utenlandske investeringer (FDI) sto sentralt i Asia mens mange latinamerikanske land lenge var mer tilbakeholdende med dette. Fra midten av 1970-tallet til midten av 1980-tallet var det en kraftig vekst av såkalte eksportsoner (EPZer) hvor varer ble forarbeidet før de ble reeksportert. I 1975 hadde 25 land EPZer, mens samme tall i 1986 var 47. I dag har 116 land EPZer hvorav Asia, tett fulgt av Mellom-Amerika og Mexico, har flest sysselsatte. I følge Den internasjonale arbeidsorganisasjonen (ILO) jobber 43 millioner mennesker i EPZer i Asia alene, en fordobling fra 1997 (Dicken 2007, tabell 7.1:220). Mange NICs utviklet sine komparative fordeler gjennom tiltrekking av utenlandsk kapital og billig arbeidskraft i EPZer. Det har skjedd parallelt med devaluering av valuta, som har vært et første steg i en eksportrettet industrialisering for at varene skulle bli konkurransedyktige på verdensmarkedet. Devalueringen har ikke bare ført til billigere varer for konsumenter i Nord, men har også resultert i et kappløp mot bunnen hva angår lave lønninger (Kaplinsky 1993; Endresen og Bergene 2006).

Raphael Kaplinsky (1993) viser hvordan satsingen på EPZer i den Dominikanske Republik har skapt et såkalt «fallacy of composition», der flere land i Mellomamerika har spesialisert seg i billig arbeidskraft og underbyr hverandre samtidig, uten at det til slutt styrker noen lands komparative fordel. Spesialisering i samme komparative fordel, kombinert med devaluering av valuta, førte til et regionalt kappløp mot bunnen i lønninger og en nedgang i offentlige utgifter til utdanning. I følge Verdensbanken hadde den Dominikanske Republik i 1987 med 0,79 US\$ en timelønn på litt under det halve av Sør-Korea (Kaplinsky 1993). Den Dominikanske Republik fikk et vekstmønster der «backward linkages» var ikke-eksisterende fordi MNSer importerte varer og materialer

andre steder fra. Slik kunne EPZer operere i enklaver under svært fordelaktige forhold med skattefritak i opptil 20 år, samt ubegrenset og tollfri import av varer (Kaplinsky 1993). Endresen et. al (2006) peker på hvordan kappløpet mot bunnen forsterkes når stater konkurrerer med hverandre om å tilby de mest fordelaktige etableringsbetingelser, slik som skattefritak og utbygging av infrastruktur. Det som skal gjøre det attraktivt for MNSer å bli i landet får paradoksalt nok motsatt effekt fordi kostnadene ved relokalisering blir små hvis et annet land kan gi bedre tilbud. Endelig kan også MNSer spille land ut mot hverandre fordi forhandlinger for det meste er taushetsbelagte, og MNSer slik kan lyve for stater og/eller kontraktører om andre tilbud de har på hånden (Endresen et. al 2006) Resultatet er i følge Kaplinsky (1993) at land som har billig arbeidskraft som komparativ fordel aldri entrer den delen av varekjeden der merverdien tilføres og vekstpotensialet er størst. Erik Reinert kaller dette fenomenet «spesialisering i fattigdom» (Endresen et. al 2006)

Oppsummert kan en si at teorien om kappløpet mot bunnen hviler på en kritikk av at stabil kjerneaktivitet pares med fleksibel arbeidskraft. Bekymringen for at prosessen skal eskalere øker med intensivering av post-fordismen og endringer i internasjonale rammevilkår for kles- og tekstilindustrien (Munck 2002; Endresen et. al 2006).

#### **4. DISKUSJON: KAPPLØPET MOT BUNNEN- FORKLARING GOD NOK?**

##### *4.1 Globale skift i klesindustrien*

Det er ingen tvil om at teorien om kappløpet mot bunnen beskriver noen tendenser for hvordan økonomisk globalisering fortøner seg i verden i dag. Det faktum at USA fra 1980-2003 nesten har fordoblet sin klesimport fra andre land peker i retning av at det globale økonomiske kartet i klesindustrien har blitt revidert i retning av «out-sourcing» til land med lave produksjonskostnader, spesielt lønninger. Samme tendens gjelder for EU, og begge land har i dag underskudd på denne delen av betalingsbalansen. Tabell 9.1b viser at både EU og USA importerer mer og eksporterer mindre. Globaliseringskritikerne har også all grunn til å bekymre seg for hvordan produksjonsforholdene blir i fattige land når EUs og USAs avtale med Kina utløper i 2008. Mellom 2004 og 2005 økte USAs klesimport fra Kina og India med respektive 63% og 38 %, mens første generasjons NICs som Korea og Taiwan fikk en nedgang på henholdsvis 29% og 20% (Dicken 2007:253).

Dette indikerer at kritikken av globalisering om at dens suksess ikke kan måles på den relative velstandsøkningen og sysselsettingen i Kina og India, til dels er berettiget. Bildet av global økonomisk vekst og fattigdomsreduksjon i Sør vrir på grunn av landenes store folketall og skaper gode bruttoresultater for Asia som region, mens nettoresultatene målt i form av grad av inntektsutjevning ikke er fullt så lovende. Der Kina og India er i ferd med å etablere seg som nye økonomiske sentra i øst, ser man at veksten deres går på bekostning av vekst andre steder, og at utviklingen skaper vinnere og tapere.<sup>3</sup>

#### *4.2 Betydningen av kapitalisme*

Den engelske økonomen Noreena Hertz er blant de som sterkest har kritisert kapitalismens ekspansjon og utbredelsen av en markedsliberalistisk politikk som har ført til at statens demokratiske legitimitet svekkes. Hertz (2004) skriver at «folk setter spørsmålstegn ved myndighetenes lojalitet og selskapenes hensikter» og at folk «bekymrer seg for at kapitalismens pendel kan ha svingt for langt ut... at for mange mennesker er blitt tapere» (Hertz 2004:11). Kritikken av måten kapitalismen har utviklet seg på hviler på en forståelse av at prosessen har vært fasilisert av økonomisk globalisering og diktater fra multilaterale finansinstitusjoner. Få er i dag uenig i at de mest aggressive strukturlpasningsprogrammene fra IMF og Verdensbanken på 1980-tallet har hatt begrenset suksess. Noen steder har den økonomiske veksten stagnert, andre steder – spesielt i Afrika sør for Sahara, har veksten vært direkte negativ (Potter et. al 2004).

Det er likevel grunn til å være skeptisk til teorien om kappløpet mot bunnen. Teorien er kontroversiell og oppfattes av flere som deterministisk fordi den beskriver stater som maktesløse overfor en stadig ekspanderende kapitalistisk verdensorden, mens arbeidere etterlates i et vakuum mellom en maktesløs stat og mobil kapital (Munck 2002). Man kan innvende at teorien om kappløpet mot bunnen og forståelsen av økonomisk globalisering og kapitalisme er noe ensidig ved at den predikerer like utfall overalt. Betydningen av sted og staters relative forhandlingskraft forsvinner ofte i hyperglobalistiske versjoner av globalisering, noe både Dicken og Munck påpeker i sin

---

<sup>3</sup> Bank, Helene (IGNIS). 2005. "Hvem tjener og hvem taper på globalisering?" <http://www.rorg.no/Artikler/579.html>, hjemmesiden besøkt 26. april 2007.

kritikk av Manuel Castells som har hevdet at det ikke pågår en konkurranse mellom *land*, men mellom arbeidsstyrker og deres plass i verdensøkonomien (Castells 1996 sitert i Munck 2002). Det er likevel relevante forskjeller mellom Castells kritikere selv om begge tilskriver betydningen av sted mer betydning. Muncks prosjekt er å studere utviklingen av global kapitalisme med utgangspunkt i arbeidere og fagforeninger, mens Dicken (2007) fokuserer på henholdsvis MNSer, staten og utviklingen av teknologi som primære drivkrefter bak økonomisk globalisering.

#### *4.3 Betydningen av staten*

Dicken (2007) hevder at stater inngår i et problemfylt forhold til MNSer, men at staten aktivt kan påvirke denne relasjonen. Global kapitalisme har utviklet seg geografisk ujevnt. Det skyldes at forskjellige stater har implementert forskjellige industrialiseringsstrategier. Kapitalismen er ikke en homogen kraft som slår likt ut overalt. Kapitalismen i det kontinentale Europa skiller seg for eksempel vesentlig fra kapitalismen i USA. Der sistnevnte har hatt prinsipp om ikke-innblanding og har brukt incentiver via makroøkonomiske politiske virkemidler, har flere europeiske land og Japan styrt utviklingen i form av proteksjonisme for å beskytte hjemmemarkedet før man har integrert seg i verdensøkonomien (Dicken 2007).

Med henvisning til Michael Porter gjør Dicken (2007) et poeng ut av at mange stater har drevet frem sin økonomiske utvikling ved hjelp av geografisk og/eller funksjonelt spesialiserte «klynger». Satsning på konkurransedyktige sektorer kan stimulere fremvekst av tilstøtende industrier. Dette siste poenget er viktig i en kritikk av teorien om kappløpet mot bunnen. Et lands økonomiske struktur, graden av industrialisering og statens rolle er kritiske faktorer for responsen på endrede konkurransevilkår - i asiatiske lands tilfelle, vilkår som utfasingen av MFA.

Selv om utviklingen i Asia har vært bemerkelsesverdig, ikke minst på grunn av den korte tiden hvorpå særlig de Asiatiske Tigrene (Hong Kong, Taiwan, Singapore og Sør Korea) har etablert seg som sentrale aktører i verdensøkonomien, må en huske på at NICs er svært heterogene. Ofte grupperes de sammen, men det er så stor forskjell at man har begynt å skille mellom første og annen generasjons NICs (Dicken 2007). Det de har felles er imidlertid statens nøkkelrolle i den økonomiske utviklingen. Ha-Joon Chang

(2003) viser i sin analyse av NIC i Øst-Asia at mange av disse lands utvikling var basert på at staten styrte utvikling gjennom såkalte «pilot agencies» der høyt kvalifiserte byråkrater styrte utviklingen. Det var tilfelle i land som Japan, Korea og Taiwan. Som en del av utviklingsstrategien for såkalt «selektiv industrialisering» håndplukket for eksempel Korea vekstsektorer og opprettet koordinerende enheter med myndighet til å overstyre andre faginstanser innen byråkratiet. De koordinerende enhetene så til at utviklingsstrategiene for vekstsektorene ble utført konsekvent, og at det ikke ble tatt beslutninger om prioriteringer som stred mot vekstmålene (Chang 2003).

#### *4.4 Betydningen av sted: heterogene land i Asia*

For mange av NICs har tekstil- og klesproduksjon vært bærebjelken i de første fasene av industrialisering. Etter hvert har de utviklet flere økonomiske sektorer slik at de har blitt mindre sårbare overfor regionale omstruktureringer enn de aller fattigste land i regionen. Slik sett vil første generasjon av NICs ikke oppleve kappløpet mot bunnen like dramatisk som land med gryende industrialisering og svakere regelverk, selv om deres inntekter fra klesproduksjon sannsynligvis kommer til å synke ytterligere etter 2008. Allerede i perioden 2004-2005 sank USAs import fra Sør-Korea og Taiwan med henholdsvis 29% og 20%, noe som viser at de på ingen måte er sikret en videre sjefsposisjon i den globale klesindustrien (Dicken 2007).

Forhandlingskraften til hvert enkelt land i regionen varierer. Noen steder vil det være andre faktorer enn lønninger som avgjør hvor MNSer flytter sin produksjon, for eksempel nærhet til markedet, tilgang på infrastruktur og grad av fleksibilitet (Endresen et.al 2006). For selskaper som produserer design- og merkeklær er særlig kort transportvei og fleksibilitet viktig på grunn av plaggenes korte levetid. I dag er det en omstrukturering av klesindustrien i hele verden og særlig i Asia-regionen. Dicken (2007) skiller mellom eldre og nyere asiatiske klesprodusenter der Kina, Malaysia, Vietnam, Kambodsja og Indonesia nå utfordrer første generasjons NICs i markedet. Tabell 9.2 viser en geografisk arbeidsdeling hvor de land som er nyere på markedet, typisk annen generasjons NICs men også østeuropeiske nykommere, sannsynligvis vil være mest sårbare overfor kappløpet mot bunnen. Det gjelder for eksempel Sri Lanka og Bangladesh som konkurrerer om markedsandelene med eldre og mer etablerte NICs

innenfor klær til store kleskjeder og masseprodusenter (Dicken 2007:271-272). De eksklusive klær er det imidlertid bare utvalgte europeiske land (eks: Italia og Frankrike) og Tigrene som produserer – denne delen av det internasjonale klesmarkedet har derfor en annen plass i de globale varekjedene enn de fattigste land i Asia (Dicken 2007).

Det må i en diskusjon av teorien om kappløpet mot bunnen stå klart at ikke alle land i Asia berøres likt av økonomisk globalisering og faktorer som utfasingen av MFA og Kinas økte dominans. Jeg vil derfor hevde at det er vanskelig å argumentere for at teorien er dekkende for utviklingen i regionen i sin helhet, til tross for at arbeidsvilkårene mange steder har blitt forverret og den økonomiske ulikheten mellom landene flere steder ser ut til å øke (Kaplinsky 1993; Dicken 2007; Potter et. al 2004). Endelig må ikke globaliseringens politiske natur forsvinne i tekniske varekjeder og økonomiske transaksjoner. Dickens og Muncks fokus på staten og arbeidernes forhold til MNSer bør derfor være analysens sentrale omreiningpunkt.

## **5. KONKLUSJON**

I denne oppgaven har jeg vist at teorien om kappløpet mot bunnen har flere mangler, til tross for at den beskriver noen generelle tendenser for hvordan økonomisk globalisering fortoner seg i dag. En hovedinnvending er at teorien overser betydningen av sted og ikke i tilstrekkelig grad skiller mellom hvor industrialiserte land er, samt hvor diversifiserte landenes økonomiske strukturer er. Landene i Asia inngår i den internasjonale arbeidsdelingen på svært forskjellige måter og klesindustriens kart er i ferd med å endre seg. Selv om første generasjons NICs har hatt en nedgang i eksporten av klær trenger ikke det bety at de er innrullert i det kappløpet mot bunnen på en like dramatisk måte som de fattigste landene i regionen. Med en økonomi som bygger på mer enn billig arbeidskraft har første generasjons NICs bedre forutsetninger for å komme seg styrket ut av omorganiseringen av klesindustrien enn land som, kombinert med svak forhandlingskraft *vis a vis* store MNSer, har en ensrettet eksportbase.

For å forstå utviklingen i den globale klesindustrien er typen kapitalisme, valg av industrialiseringsstrategi og statens forhandlingskraft viktige analyseenheter. Overordnet sett kan man konkludere med at land med en diversifisert økonomi og en sterk stat klarer seg bedre i den økonomiske globaliseringen enn de fattigste landene i Sør.

## LITTERATUR

Chang, Ha-Joon. 2003. *Globalisation, Economic Development and the State*. "Chapter 9: Institutional Foundations for Effective Design and Implementation of Selective Trade and Industrial Policies in the Least Developed Countries: Theory and Evidence." Zed Books. London.

Clean Clothes Campaign. 2004. *SOMO Bulletin on Issues in Garments & Textiles Number 5, April 2004*. "The Phase-out of the Multi-Fibre Agreement".

Dicken, Peter. 2007. *Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy*. Sage Publications. London.

Doke, Than, Pahle, Simon & Gjernes, Fredrik (red). 2003. *Exploiting Race to the Bottom. Hidden sub-contracting or fake production? Desperate situation for migrant Burmese workers*. Kirkens Nødhjelp. Oslo.

Endresen, Sylvi B. & Bergene, Ann Cecilie. 2006. "Labour Standards and the Question of Industrialisation Strategy. An African Example" i Herbert Jauch / Rudolf Traub-Merz (red.) *The Future of the Textile and Clothing Industry in Sub-Saharan Africa*. Friedrich-Ebert-Stiftung. Bonn.

Gereffi, Gary. 1996. "The Elusive Last Lap in the Quest for Developed-Country Status". Mittelman, J. (ed.). *Globalization: Critical Reflections*. Lynne Rienner Publications.

Giddens, Anthony. 2000. *En løbsk verden- hvordan globaliseringen forandrer vores tilværelse*. Hans Reitzels forlag. København.

Hertz, Noreena. 2004. *Den tause revolusjonen. Global kapitalisme og demokratiets død*. Cappelen Forlag. Oslo.

Jenkins, Rhys, Pearson, Ruth & Seyfang, Gill. 2002. *Corporate Social Responsibility & Labour Rights. Codes of Conduct in the Global Economy*. Earthscan Publications Ltd. London.

Johnston, R. J, Gregory, Derek, Pratt, Geraldine & Watts, Michael. 2000. *The Dictionary of Human Geography. Fourth Edition*. Blackwell Publishing Ltd. Malden.

Kaplinsky, Raphael. 1993. "Export Processing Zones in the Dominican Republic: Transforming Manufactures into Commodities". *World Development*. Pergamon Press Ltd 21 (11).

Klein, Naomi. 2000. *No Logo*. Forlaget Oktober AS. Oslo.

Munck, Ronaldo. 2002. *Globalisation and Labour*. Zed Books Ltd. London.

Oxfam. 2004. "Stitched Up. How rich-country protectionism in textiles and clothing trade prevents poverty alleviation". *Oxfam Briefing Paper 60*. London

Potter, Robert B., Binns, Tony, Elliott, Jennifer A. & Smith, David. 2004. *Geographies of Development*. Pearson Educated Limited, London.

Riiser, Anja. 2001. *Transnational Corporations and Human Rights*. Universitetet i Oslo. Juridisk Fakultet. Oslo.

Yimprasert, Junya & Hveem, Petter (red). 2005. "The Race to the Bottom: Exploitation of Workers in the Global Garment Industry" i *Occasional Paper Series 01/2005*. Kirkens Nødhjelp. Oslo.