

Kapitel 33. Fra markedsøkonomi til kapitalistisk planøkonomi

33.1. Indledning

Det er en udbredt opfattelse at den internationale økonomi er en markedsøkonomi, måske endda mere sådan i takt med at de politiske indgreb er svækket eller afviklet.

Dette er en sandhed, der har behov for lige så store modifikationer som udsagn om, at de hedengangne folkedemokratier var demokratier. En kvantitativ og kvalitativ analyse kan vise, at de transnationale selskaber er i fuld gang med at erstatte markedsøkonomi med kapitalistisk planøkonomi og socialt ubevidst konkurrence med bevidst samarbejde. Formentlig er processen allerede nået så langt, at det aktuelle marked er reduceret til et underordnet element i den kapitalistiske produktionsmåde.

UNCTAD – der ikke generelt er kritisk overfor kapitalismen – udtrykker det på denne måde:

”One consequence of these developments is that a large and growing share of international transactions no longer takes place between independent agents governed entirely by market forces, but rather in conjunction with international production organized by associated agents under more or less common corporate governance” (UNCTAD, 1995: 39).

Denne struktur og denne tendens skal vi undersøge i dette kapitel.

Min interesse er den økonomiske magtfordeling, især på globalt plan. Hvor stor indflydelse har selskaberne? De største af dem? Derimod ser jeg ikke på magtforholdet specielt mellem rige og fattige lande. Jeg kommer heller ind på andre væsentlige emner, såsom om den samarbejdende kapitalisme er mere eller mindre effektiv end konkurrencekapitalisme. Min overordnede interesse er stadig procedural (hvem bestemmer?) snarere end om det, der bestemmes, er godt og effektivt.

I Kapitel 31 argumenterede jeg på et helt alment nivo for en tendens til monopolisering. Det er en tendens, der følger af kapitalismens grundtræk; derfor har den kun sikker gyldighed indenfor den rene teori.

Når vi inddrager mere konkrete forhold er det tænkeligt, at den almene tendens neutraliseres. **Politisk regulering** såsom anti-trust lovgivning eller forbud mod fusioner kan hæmme monopoliseringstendensen. Således

lå koncentrationen indenfor amerikansk industri – målt ved de 200 største firmaers andel i industriens samlede aktiver – på nogenlunde samme nivo (ca. 45%) mellem 1930 og 1950, ikke mindst takket være New Deal's anti-monopolistiske indgreb (Samuelson/Nordhaus, 1989: 622). Denne type regulering er væsentligt svækket i den nyliberale periode, men iøvrigt er det ikke på forhånd givet at den generelle politiske liberalisering i denne periode har en éntydig effekt. Deregulering kan øge konkurrencen lokalt, fordi udenlandske spillere kan komme på banen, men svække den globalt, fordi den store kapital får frihed til at udmanøvrere den lille.

Den **teknologiske udvikling** påvirker konkurrencevilkårene. I de sidste 20-30 år er transportomkostningerne blevet reduceret væsentligt; det skyldes bl.a. container systemet, men det skyldes også at information spiller en stadigt stigende rolle og den kan overføres meget billigt. Lavere transport –eller overførselsomkostninger betyder at et givet marked lettere kan udfordres af udefrakommende konkurrenter; det tenderer mod mindre koncentration. På den anden side stiger kapitalkravene til innovation, især indenfor vidensøkonomien (ny medicin, ny teknologi for mobiltelefoner), hvilket tenderer mod at udelukke de små virksomheder.

33.2. Giver liberalisering mere konkurrence?

33.2.1. Teori

Giver liberalisering mere konkurrence og mindre økonomisk magtkoncentration? Dette er givetvis den almindelige opfattelse, og tesen er helt central for nyliberale politikere og økonomer, når de skal legitimere deres synspunkter. Det gælder EU Kommissionen, og det gælder i udpræget grad en økonom som Marina Whitman, der har skrevet en bog, hvis pointe er at dereguleringen i USA siden 1980 har skærpet konkurrencen og mindsket koncentrationen i amerikansk erhvervsliv (Whitman, 1999).

Den empiriske besvarelse af spørgsmålet er vanskeligere end man måske umiddelbart skulle tro. Der er en række metodologiske problemer. Det er rimeligt let at opgøre fx de 4 største virksomheders markedsandel indenfor forskellige brancher, lande eller globalt, men hvilket af disse niveauer er mest relevant? Og hvad hvis tendensen er forskellig på de forskellige niveauer? Videre: Er den således målte koncentration et rimeligt udtryk for markedsagt? Kan det ikke tænkes at nogle få store konkurrenter på livet løs og derfor giver **mere** konkurrence? Og omvendt: Kan det ikke tænkes at de store har langt mere markedsagt end markedsandelen tilsiger, bl.a. grundet strategiske alliancer og gensidigt eje? Endelig: Hvis

man i stedet for at måle graden af markedsmagt ud fra branchens (magt) struktur, måler ud fra resultatet for forbrugerne, opstår der også problemer, for hvordan kan vi vide at fx et prisfald skyldes øget konkurrence (og ikke teknologiske fremskridt)? Microsofts dominans indenfor computere m.m. øges, men alligevel falder priserne år for år grundet den rivende teknologiske udvikling.¹

Når vi skal vurdere om liberalisering øger eller mindsker markedsmagten, må vi allerførst gøre os klart **hvilket marked** vi taler om.

Antag at vi har to geografisk afgrænsede markeder (lande), der hver forsynes af 10 virksomheder. Politikerne deregulerer nu ved at afskaffe told og andre handelshindringer mellem de to markeder. Det betyder umiddelbart at konkurrencen øges, fordi der nu i begge lande er 20 virksomhederne, der må konkurrere om forbrugernes penge. Fx øgedes konkurrencen på det indiske marked, da landet i begyndelsen af 90'erne sænkede todsatserne; de indiske udbydere måtte nu tage højde for konkurrencen fra udenlandske virksomheder. Resultatet er alt andet lige at monopolprofitter eroderer og priserne falder, til gavn for forbrugerne.

Her slutter historien imidlertid ikke. Hver af de 20 virksomheder i vor lille model har nu fået større frihed, fordi de har et stort forenet marked til rådighed. Her træder den almene tendens i kraft: De største af de store har nu bedre mulighed for at blive større og udkonkurrere de andre, så i løbet af nogle år er det meget muligt at der kun er 10 virksomheder tilbage. I hvert af de to lande er koncentrationsgraden uændret i forhold til situationen før liberaliseringen, men de største af de oprindeligt 20 virksomheder har fået mere markedsmagt, fordi magten nu omfatter et større marked. I vort eksempel med Indien vil Coca Cola formentlig øge sin globale markedsandel indenfor læskedrikke, fordi de har fået adgang til det indiske marked.

Et konkret eksempel fra Danmark giver en anden illustration af problemstillingen. Indtil omkring 1990 var den finansielle sektor opdelt i en række brancher – især banker, realkredit og forsikring – der udgjorde afgrænsede markeder; banker måtte ikke drive forsikringsvirksomhed osv. Sådan havde lovgiverne bestemt det, for at have bedre kontrol med sektoren og for at sikre kunderne mod at virksomhederne 'vovede sig for langt ud'. Disse grænser blev brudt ned ('branche-glidning'), således at enhver finansiell institution nu stort set kan beskæftige sig med alt. Mens liberaliseringen i eksemplet ovenfor var en extern deregulering, har vi nu at gøre med en intern deregulering, men logikken er den samme: I første omgang fik vi øget konkurrence, fordi fx bankerne måtte tåle konkurren-

ce fra realkreditinstitutterne. Banken som bank mistede markedsmagt, men banken som finansiel institution vandt markedsmagt, i hvert fald den store bank. I anden omgang er koncentrationen indenfor hele finanssektoren nemlig øget; antallet ”af finansielle institutioner er væsentligt reduceret over de seneste år” (Andersen o.a., 2002: 197), specielt er antallet af banker mindsket betydeligt. BG Bank fusionerede med Realkredit Danmark og blev derefter indlemmet i Danske Bank, der samtidig har overtaget forsikringskoncernen Danica. Nettoresultatet af liberaliseringen blev således at Danske Bank fik en helt dominerende stilling indenfor den samlede finanssektor. Liberaliseringen gav ikke mere konkurrence, tværtimod.

Udviklingen har været den samme i USA. Tidligere var bankerne skrappt reguleret; de skulle holde sig indenfor deres (enkelt)stat, og de almindelige banker måtte stort set kun varetage ind- og udlånsforretninger. Efter at denne regulering er blevet afviklet har en mængde små banker måttet lukke, mens de store – bl.a. CityBank - har kunnet vokse til megaformat.² Men det kan godt være at et lokalsamfund nu kan vælge mellem to storbanker, hvor de tidligere var henvist til én lokal bank.

Et andet spørgsmål er i hvilken udstrækning koncentrationen udtrykker markedsmagt, altså magt til at bestemme priser og andre markedsvilkår. Nedenfor antager jeg stiltiende ækvivalens mellem koncentration og markedsmagt, men dette er ikke givet.³

Tre forhold trækker – eller kan trække – i retning af at koncentrationsgraden overdriver markedsmagten.

1) Selvom nogle få giganter står for størstedelen af omsætningen i en branche, kan deres effektive kontrol med dette marked alligevel være begrænset. Det kan tænkes at markedet er af en sådan karakter, at de i deres prispolitik må tage højde for risikoen for at markedet bliver interessant for store udefrakommende konkurrenter. Hvis etableringsomkostningerne er meget høje – fx biler, men også den nye teknologi, jvf. afsnit 31.2.3 – er risikoen naturligvis tilsvarende lille.

2) En anden faktor er hvor let eller svært det er for de små konkurrenter i branchen at øge udbudet (udbudselasticiteten); det afhænger især af hvor stejlt marginalomkostningerne stiger. De store vil betænke sig før de hæver prisen, såfremt de små ret let kan øge produktionen og sælge til den gamle pris. Indenfor den ’digitale sektor’ er marginalomkostningerne ofte meget små; en virksomhed kan producere flere programmer for salg ved næsten gratis at kopiere dem, så hvis Microsoft begrænser udbudet for at øge prisen - og således hjemtage en monopolprofit - kan de små

konkurrenter let kompensere ved at øge udbudet (McKenzie/Lee, 2002: 181f). Som bekendt søger Microsoft at kompensere for denne ulempe ved gennem tekniske links at 'tvinge' alle til at bruge selskabets programmer; i skrivende stund ser det ud til at Microsoft har vundet retssagen herom. Derfor - og fordi selskabet har langt større kapital til rådighed end andre til at udvikle og markedsføre produkter - er Microsoft's dominans stadig øget.

3) Videre har efterspørgselselasticiteten betydning. Hvis den er høj, således at en prisforhøjelse driver de fleste kunder væk, kan dominerende firmaer ikke udnytte deres position; det gælder typisk små brancher, fx æblesaft, hvor substitutionsmulighederne er store. Omvendt hvis sådanne firmaer behersker en stor branche (eller sektor), fx læskedrikke.

33.2.2. Empiri (Danmark, EU, USA og de fattige lande)

Hvordan har den empirisk konstatérbare tendens været? Mod større eller mindre koncentration? Specielt ville det være interessant at finde tal for liberaliseringsperioden efter 1980; ovenstående betragtninger tilsiger en højere koncentration indenfor det større marked (læskedrikke, finanssektoren, det globale marked,), mens tendensen på det mindre marked (æblesaft, forsikringselskaber, det enkelte land) er mere usikker.

Danmark har traditionelt været karakteriseret ved mange små og mellemstore virksomheder, mens vi har langt færre helt store virksomheder end fx Sverige. Imidlertid har vi set at koncentrationen er høj og stadigt stigende indenfor landbruget og indenfor finanssektoren; det samme gælder en lang række dagligvarer, hvor koncerner som Arla, Danisco, Carlsberg, Danpo, Danish Crown og svenske Cerealia behersker hver sit marked. Indenfor detailhandelen står FDB/Coop Danmark (herunder Irma, Fakta og OBS) og Dansk Supermarked (ejet af A.P.Møller og Salling og omfattende bl.a. Bilka, A-Z, Føtex og Netto) for ca. 60% af omsætningen (Andersen o.a. 2002: 446). I øvrigt kontrollerer A.P.Møller Danske Bank ved at officielt at eje godt 15% af aktierne og indirekte formentlig væsentligt flere (da A.P.Møller solgte sine aktier i Berlingske Officin, grundet vrede over nogle kritiske artikler, fulgte Danske Bank trop ved også at sælge). Indenfor hele energisektoren er koncentrationstendensen evident. I skrivende stund søger ELSAM at få kontrol med hele det danske marked, samtidig med at det statsejede DONG ønskes solgt; dermed vil cirklen fra offentligt monopol over liberalisering til privat monopol være fuldbyrdet.

Mere generelt kan der for de 100 største koncerner ”konstateres en tendens til en (svagt) stigende andel af store virksomheder med en spredt ejerkreds” siden midten af 1980erne (Debatoplæg om aktivt ejerskab, 1998: 19). Idag står de 10 største danske virksomheder for en omsætning svarende til en tredjedel af BNP, og A.P.Møller alene for 10% (Togeby o.a., 2003: 206f).

Indenfor EU synes der at have været en almen og kraftig tendens til øget koncentration:

”The recent period has also been characterized by a very substantial industrial restructuring, although it is not always easy to separate the effect of the internal market from global trends. And this has been accompanied by a significant increase in concentration, especially in technologically intensive industries. Evidence has also been found of increasing concentration in industries which are closely related to public procurement, such as telecommunication and transport, and also in food industries and mass consumer goods. These are sectors which have been particularly affected by the internal market programme and its liberalizing effects” (Tsoukalis, 1997: 76).

Det indebar bl.a. at markedsandelen for de 100 største EU-firmaer indenfor fremstillende virksomhed og energi voksede fra 14,8% i 1982 til 20% i 1988 (Harrison, 1994: 163).

Liberaliseringen af EU-markedet for varer og kapital i 1985 – det Indre Marked - udløste en bølge af fusioner og overtagelser, især mellem virksomheder fra forskellige EU-lande. Antallet steg fra godt 200 i 1985/86 til godt 600 i 1989/90; de næste to år faldt antallet til ca. 350, vel p.gr.a. den økonomiske afmatning i disse år (Tsoukalas, 1997: 82). Tsoukalis’ tal – der slutter i 1992 - omfatter kun industrien og kun fusioner og overtagelser, der involverer de 1.000 største EU-virksomheder eller de 500 globalt største. Tendensen bekræftes, når vi ser på alle virksomheder; tallet voksede her fra 1.900 i 1986 til 7.000 i 1989, og har derefter og frem til 1998 svinget mellem 6.000 og 7.000 (Debatoplæg om aktivt ejerskab, 1999: 289).

Koncentrationstendensen er blevet hjulpet på vej af EU Kommissionen, der stort set godkender alle fusioner og overtagelser (99% i 1995, 99,5% i 1999, jvf. hhv. Tsoukalis, 1997: 88, og Financial Times 3/11 1999). Med Tsoukalis’ ord (1997: 86):

”The merger and cooperation activity has been generally welcomed, if not actively encouraged, by the Commission and some of the member countries”.

Faktisk søgte Kommissionen i 1980'erne at få skabt et europæisk stålkar-tel (ibid: 91).

Lad os dernæst se på USA. Iflg. Kortén (1995: 217f) står de største 1.000 virksomheder for mere end 60% af BNP, mens de resterende 11 mio må dele resten. Andre undersøgelser har vist at ud af 200.000 fremstillende virksomheder stod blot 200 – altså 1 promille – for 43% af værditilvæksten (1987) og 70% af salget (1991), jvf. Bowman, 1996: 17.

Hvad er tendensen? Whitman anfører her nogle undersøgelser, der viser at koncentrationen var faldende fra 1958 til 1980; generelt voksede markeder med ’effektiv konkurrence’ fra 56 til 77% og indenfor fremstil-lende virksomhed (’manufacturing’) fra 56 til 69%. Tendensen derefter beskrives således:

”.. the decline in concentration has continued into the 1990s, at least in manufacturing, but only if the impact of competition from import is taken into account. Neither measure showed a declining trend in con-centration when the conventional approach, looking at shares of domes-tic output, was used. When imports were taken into account, however, by looking at shares of domestic consumption rather than domestic production, concentration decreased significantly by both measures, particularly recently” (Whitman, 1999: 19).

Disse resultater kan egentlig ikke undre. I takt med globaliseringen er betydningen af udenrigshandlen for den amerikanske økonomi vokset be-tydeligt, og øget udenlandsk konkurrence giver i sig selv mindre koncen-tration. Men amerikanske virksomheder er altså ikke blevet mindre koncentrerede.⁴

Samuelson/Nordhaus (1989: 622) anfører imidlertid en figur, der tegner et noget andet billede. De måler udviklingen i koncentration ved at se på den andel, som de 200 største amerikanske firmaers aktiver (’assets’) ud-gjorde af alle virksomheders aktiver; undersøgelsen ser alene på fremstil-lende virksomhed. Fra 1910 til 30 vokser denne andel fra 32% til 47%, hvor den – som nævnt tidligere – holder sig til omkring 1950. I 1960 er andelen steget til 55% og i 1970 til 61%; derefter er der et fald frem til ca. 1975, hvorefter vi igen ser en stigning til 61% omkring 1984, hvor kur-ven slutter (bortset fra de 61% er alle procenter omtrentlige, fordi jeg har

aflæst dem fra kurven).

Både for perioden 1958 til 80 og de første 5 år derefter viser Whitman's og Samuelson/Nordhaus' tal således forskellige tendenser. Imidlertid er der ikke nogen modstrid, for mens Whitman ser på udviklingen i produktionsandelen måler Samuelson/Nordhaus udviklingen i andelen af aktiver, dvs. kapitalstørrelse; samtidig med at produktionen spredes på flere firmaer, synes ejerskabet af disse firmaer at være blevet koncentreret. Som Samuelson/ Nordhaus gør opmærksom på kan det godt tænkes at konkurrencen indenfor et bestemt marked er øget, i kraft af at de store firmaer udfordrer hinanden indenfor fx cigaret-branchen, men magten over det amerikanske marked, betragtet som en helhed, er altså blevet væsentligt mere koncentreret siden 1950.

For perioden efter 1984 har jeg et enkelt tal, nemlig at de 500 største selskabers andel af de samlede industriaktiver voksede fra 77% i 1986 til 91% i 1991, altså med 14% på blot 5 år (Bowman, 1996: 17). Reagan's liberaliseringer og specielt afviklingen af anti-trust initiativer⁵ udløste en bølge af fusioner og overtagelser, hvilket må tendere mod at koncentrere ejerskabet ('bølgen' lagde sig under krisen i begyndelsen af 90'erne, men steg derefter til nye højder).

Dereguleringen – liberaliseringen – fortsatte op igennem 90'erne. Kapitalens repræsentanter argumenterede naturligvis at dette ville give mere konkurrence, dermed lavere priser til gavn for forbrugerne. Iflg. økonomisk teori giver mere konkurrence også lavere profit, og i grænsetilfældet med fuldkommen konkurrence forsvinder profitten helt. Stiglitz (2003: 90) gør her opmærksom på det 'paradoxe' at de nævnte repræsentanter brugte uanede mængder af energi og dollars på at sikre en deregulering, der altså ville gøre dem fattigere. Enten var de altruister eller også forventede de reelt det, der skete, nemlig at liberaliseringen gav mindre konkurrence, mere koncentration og store monopolprofitter til dem, der løb hurtigst på de nye, givtige jagtmarker.

Lad os endelig betragte de **fattige lande**.

Dicken (2003: 292) vurderer, at når selskaberne investerer i et fattigt land vil 'a major long-term effect' være øget industriel koncentration i det pågældende land; den store forskel i produktivitet vil presse hjemlige firmaer ud.

I overensstemmelse hermed refererer Hallward-Driemeier flere undersøgelser, der viser at

”the balance of evidence indicates that MNCs /multinational corporations/ are more likely to crowd out local firms in the LDCs /less developed countries/, leading to higher concentration ratios” (Hallward-Driemeier, 2001: 10).

Øget extern liberalisering giver altså højere koncentration, fordi det fattige lands virksomheder ikke kan klare konkurrencen; denne kan enten være indirekte (import fra udenlandske selskaber) eller direkte (fra selskaber etableret i landet).⁶

Denne gennemgang tyder på, at der generelt har været en tendens til øget koncentration indenfor de enkelte lande.

Dette bekræftes af Dunning (1993: 431):

”at a country level, concentration ratios in most industrial and service sectors have risen over the past 20 years.”

Det er meget muligt at der er kommet flere udbydere af bestemte produkter, men den enkelte virksomhed udbyder normalt flere produkter, og når vi ser på virksomhedsnivo – og for så vidt ejernivo – er billedet helt klart:

”Certainly, the evidence suggests that, at an **enterprise** (rather than product) level, and in most countries, the level of concentration has steadily increased over the past half-century or more” (Dunning, 1993: 431).

Dunning beskriver udviklingen frem til begyndelsen af 90'erne, men der er ingen grund til at tro at denne tendens skulle være vendt.

33.3. Det globale marked

33.3.1. Forhåndsforventninger og metode

I forrige afsnit så vi på koncentrationstendenser på lande- og regionsnivo. Tendensen på det globale marked er vigtigere, for det er her den overordnede økonomiske magt ligger; spillerne er større og det, der spilles på og om, nemlig markedet, er større. Det er det globale marked, der bestemmer det nationale og regionale marked, ikke omvendt.

Et **Appendix** forklarer forkortelser, definerer nøglebegreber og diskuterer nogle statistiske spørgsmål.

Der har i mange hundrede år været et globalt marked, fx var der i årene frem til 1. verdenskrig meget betydelige internationale kapitalbevægelser.

Derefter stagnerede strømmene af såvel varer som kapital; i 30erne så vi en tendens til at markedet segmenteredes i imperiale interessesfærer (fx den engelske), og i 60erne og 70erne benyttede de fattige lande, der blev selvstændige, lejligheden til også økonomisk at frigøre sig fra de tidligere kolonimagter, især gennem en politik der satsede på importsstitutions. I de sidste 25 år har vi atter fået et globalt marked for varer, tjenesteydelser ('service') og kapital. Det skyldes den teknologiske udvikling, bl.a. lavere transportomkostninger, og det skyldes liberaliseringen af varehandel og kapitalbevægelser.

Den globale produktion vokser, men den globale handel vokser mere, de internationale bevægelser af produktiv kapital (FDI) endnu mere og de finansielle strømme mest.⁷

Samtidig stiger antallet af transnationale selskaber (TNC) år for år, fra godt 7.000 i begyndelsen af 70erne til 65.000 (med 850.000 udenlandske filialer) i 2001 (UNCTAD, 2002: 14). Dette officielle tal undervurderer imidlertid drastisk det reelle; i 1997 var der ca. 450.000 registrerede FAer (Foreign Affiliates), men UNCTAD, 1998: 1f, vurderer det rigtige tal til op imod en million! Så alle tal for TNCer er stærkt undervurderet. Salget fra FAer spiller en stadig større rolle; i 1990 udgjorde det 7% af GDP, i 2001 11%. Da TNCer – her brugt synonymt med MNC (Multinational Corporations) - i statistikken er defineret som virksomheder, der kontrollerer aktiver i to eller flere lande, indikerer denne vækst i sig selv øget globalisering.

Der er tre grunde til, at vi må forvente at tendensen til at koncentrationen er stærkest på det globale niveau:

- som vi har set må det generelt antages, at koncentrationen er større på det større end på det mindre marked,

- som jeg senere kommer ind på har der siden begyndelsen af 1980erne været et stort opsving i omfanget af fusioner og overtagelser på globalt plan,

- mange undersøgelser har afsløret en positiv korrelation mellem TNC-aktivitet og koncentrationsgrad (UNCTAD, 1997: 137f og UNCTAD, 2000: 193). Da TNC-aktiviteten ubetvivleligt er stigende må vi forvente øget koncentration, og hvis TNC aktivitet tages som mål for globalisering må øget globalisering betyde øget koncentration. Hermed er ikke sagt at øget TNC-aktivitet altid er årsag til øget global koncentration; logisk set kan korrelationen også bero på at brancher, der af andre grunde er koncentreret, især tiltrækker TNCer.

De følgende afsnit vil vise om empirien kan bekræfte denne formodning om øget koncentration.

Som nævnt er min interesse i resten af dette kapitel at belyse de globale økonomiske magtforhold; både **struktur og tendens**, dvs. hvordan er det i dag og i hvilken retning bevæger vi os? Jeg benytter både kvantitative og kvalitative metoder. Det giver sig selv at TNCerne må stå helt centralt i denne analyse.

Temaet er i første omgang selskabernes **magt på markedet**, altså markedsmagt. Vi ser her først på tendensen indenfor forskellige brancher på det globale marked, og i den forbindelse den markedsmagt som oligopolistisk samarbejde kan indebære (33.3.2). Dernæst analyseres det globale marked under ét, hvor spørgsmålet er om TNCerne totalt - og de største selskaber specielt - øger deres markedsmagt (33.3.3).

Det **globale marked** er andet og mindre end summen af alle handler i verden, for vi ser kun på udenrigshandler. Når TNCernes andel af det globale marked diskuteres, inddrager vi derfor kun moderselskabernes og FAernes export fra hhv. hjemlandet og udlandet; deres salg på hjemmemarkedet – i hjemlandet eller udlandet – er i denne sammenhæng irrelevant. Men for en vurdering af selskabernes generelle styrke og vægt er deres samlede salg, produktion og eje naturligvis de relevante variabler.

Videre må vi spørge om al udenrigshandel er relevant i vor sammenhæng? At Uzbekistan importerer nogle varer fra Kasakhstan er umiddelbart en rent lokal affære, der er irrelevant i vor sammenhæng. Men i takt med at de to lande globaliseres vil denne handel – typisk hvis der er tale om olie – have langt videre konsekvenser, ligesom den vil være påvirket af fx globale finansielle forhold. Det globale marked er ikke blot en geografisk, men også en økonomisk kategori. Det består af de aktører der agerer globalt, og som herigennem koordinerer produktion og distribution globalt. En sammenligning og addering er kun relevant, hvis der er en direkte eller indirekte forbindelse mellem det der sammenlignes. For 50 år siden var det irrelevant at sammenligne tysk og californisk vinproduktion, eftersom der ingen reel forbindelse var; i dag er de forbundet gennem konkurrencen – og måske samarbejdet – på det globale marked.

Det er klart at dette ikke er et enten-eller, men et spørgsmål om mere eller mindre. Det TNC, der som Coca Cola har sine aktiviteter spredt ud over alle verdens lande, er mere relevant end et TNC, hvor 90% af aktiviteterne ligger i hjemlandet og de resterende 10% i et bestemt naboland. UNCTAD har her udarbejdet et transnationalitetsindex for TNCerne; ikke

overraskende viser det sig, at en sammenvejning af den udenlandske andel af aktiver, salg og beskæftigelse giver en stigning fra 51% i 1991 til 56% i 2000 (UNCTAD, 2002: 95f). Et andet index måler spredningen af de udenlandske aktiviteter, og også det viser stigende tendens. Globaliseringen øges ubetvivleligt dag for dag, så derfor tillader jeg mig at betragte al import og export som relevant for det globale marked.

Imidlertid er det globale marked kun fremtrædelsesform for **global produktion**. Et køleskabsselskab kontrollerer måske kun 5% af det globale marked, men 10% af den globale produktion, fordi fabrikker i hjemland og udland har en meget stærk stilling på deres respektive hjemmemarkeder. Det pågældende selskabs generelle økonomiske magt – også på det globale marked – er derfor betydeligt større end de 5% antyder; det har langt mere kapital til rådighed til fx FDI end en konkurrent, der også har 5% af det globale marked, men kun kontrollerer 5% af den globale produktion. Derfor må vi også interessere os for eventuelle koncentrationstendenser på produktionsnivo. Diskussionen af den globale produktionsstruktur udskydes til afsnit 33.5.

Men endnu er vi ikke kommet dybt nok ned. Bag produktionen må vi afdække de **globale ejerforhold** (afsnit 33.4). Det kan tænkes at vores selskab gennem aktieejere kontrollerer et andet køleskabsselskab, således at det i realiteten kontrollerer 8% af det globale marked og 15% af den globale produktion. Eller måske viser en undersøgelse at vort selskab kun formelt er en selvstændig enhed, men i virkeligheden ejes af et eller flere andre selskaber, som måske slet ikke har med køleskabe at gøre.

Efter at bevægelserne for både produktiv og finansiel kapital er blevet liberaliseret, kan TNCer frit flytte kapital fra land til land og fra branche til branche; de kan opkøbe virksomheder og låne overalt på kloden. Det giver en formodning om, at koncentrationstendenserne har været kraftigst på kapitalnivo og dermed på ejernivo.

Umiddelbart kan det synes irrelevant at udskille fx de 100 største TNCer og spørge om deres samlede magt, for General Motors og Microsoft producerer forskellige ting, der sælges på to forskellige delmarkeder af det globale marked. Er der, ret beset, ét globalt marked? Hvis ikke, er en sammenligning og addering af tal for General Motors og Microsoft blot intellektuelt tidsfordriv. Teoretisk relatøren er irrelevant, hvis den ikke er baseret på reel relatøren.

Der er tre grunde til at det kan være relevant. Den første er at grænserne mellem brancherne synes at blive stadigt mere flydende (brancheglidning). Indtil der opfindes en kombination af bil og fly synes bilbranchen at være ret skarpt afgrænset, og dog er den teknisk og økonomisk viklet ind i andre brancher, fordi en bil kræver tekstiler, ur, IT-udstyr etc, og fordi branchen også tilbyder bilforsikringer og afbetalingsordninger og dermed konkurrerer med finanssektoren. I de moderne sektorer, især IT, flyder grænserne mere og mere, ja, det at bestemme disse grænser er ved at blive en selvstændig konkurrenceparameter. Tidligere afgrænsede brancher som fjernsyn og computere kommer i direkte konkurrence med hinanden.

Den anden grund er at netop de helt store selskaber har mulighed for at diversificere produktionen på flere brancher, fx Disney, der driver biografer, producerer videoer, har TV-kanaler og producerer bluser og legetøj. Selskaber, der producerer indenfor mange forskellige brancher, kaldes konglomerater. For 20-30 år siden var dette almindeligt, men siden har der været en tendens til at selskaberne koncentrerer sig om deres kerneaktivitet. På den anden side synes der også at være en tendens til at denne kerneaktivitet defineres bredere af de helt store indenfor IT, medier og videnssektoren generelt.

Den tredje grund ligger i at alle selskaber er i de facto konkurrence, for hvis fremstilling af drikkevand – fremtidens store forretning – giver en højere profitrate end andre brancher vil ejerne i disse (fx pensionsfonde) flytte deres kapital. Mere generelt er den finansielle kapital ekstremt mobil, og alle selskaber er i en konkurrence om at tiltrække denne. I den udstrækning, der stadig er handelsrestriktioner, har vi ikke et globalt marked, men en række nationale eller regionale markeder; og dog har vi det indirekte, fordi kapitalen er blevet frisat globalt. Carlsberg kan måske ikke frit exportere øl til Brasilien, men hvis de kan exportere kapital kan de bygge en fabrik og på den måde forsyne dette marked.

Det er klart at ovenstående skitserer et omfattende forskningsprogram, som slet ikke kan indløses her. På markeds- og produktionsnivo mener jeg at de anførte data giver et rimeligt godt overblik over struktur og tendens i de globale økonomiske magtforhold, mens jeg kun har spredte oplysninger om ejernivoet. Så vidt jeg véd er nedenstående det første forsøg på en systematisk kvantitativ analyse af struktur og tendens i TNCernes globale økonomiske vægt. Jeg håber at andre vil arbejde videre med dette vigtige emne, og at der dukker flere relevante tal op. Det er et detektivarbejde, der kan minde om forsøgene på at rekonstruere det old-

assyriske rige ud fra en indskrift her, nogle murbrokker dér og en senere kongeliste, der måske er halvt myte.

33.3.2. Branchenivo

33.3.2.1. Empiri

I begyndelsen af 90erne sammenfattede Dunning (1993: 431):

”concentration ratios for the **worldwide** output of a wide variety of products, largely supplied by MNEs /Multinational Enterprises = TNC/, generally fell in the period 1962-82 ... In the later 1980s ... these ratios have tended to increase again – at least in sectors such as rubber, tyres, pharmaceutical and hotels – as a result of a substantial number of cross-border mergers and acquisitions, and an increasing tendency for firms to hive off their less profitable activities”.

Men her på produktniveau varierer billedet meget. Mellem 1982 og 1990 faldt koncentrationen – målt som de tre største selskabers salg som andel af de 20 størstes salg – indenfor mad, tobak, metalprodukter og biler, men steg indenfor drikkevarer, papir og træ, udstyr og kemiske produkter til industri og landbrug, olie, elektronik og luftfart.⁸

Lad os nu se nærmere på de 5 sektorer, som Peter Dicken har analyseret i 'Global Shift'. Bogen er kommet i mange udgaver, den sidste i 2003, så vi kan her – modsat hos Dunning – få en beskrivelse af de helt aktuelle tendenser. Sidehenvisningerne i dette underafsnit refererer til Dicken, 2003, med mindre andet anføres.

Tøj (317ff). Denne sektor deler sig i tekstiler (stoffet) og beklædning.

Sektoren har traditionelt været præget af mange mindre virksomheder, fordi kapitaludgifterne er relativt små. Men det har ændret sig (s.318). Således domineres tekstilbranchen i dag af godt 30 selskaber, og indenfor begge brancher kan der konstateres stigende koncentration. Selskaberne 'outsourcer' i vidt omfang produktionen til underleverandører.

Biler (355ff). Historisk set startede sektoren med en myriade af mindre bilfabrikanter, men de er nu skrumpet ind til en håndfuld - i Frankrig var der i 1920 150 fabrikanter, i dag 2 – hvilket indenfor netop denne sektor kan forklares med de oplagte tekniske stordriftsfordele ('Fordisme'). General Motors, Ford og Toyota har i en snes år været hhv. nr. 1, 2 og 3, regnet efter antal producerede biler.

Sektoren er altså meget koncentreret, idet de 4 største i år 2000 globalt stod for 43,6% af produktionen, de 15 største for 86,1%. Dette markerer

faktisk en marginal reduktion, eftersom de tilsvarende procenter i 1989 var 44,2 og 88,4.⁹ Samtidig har sektoren været præget af et stort antal fusioner, overtagelser og strategiske alliancer, hvilket trækker i retning af øget magtkoncentration. Det vender vi tilbage til i afsnit 33.4.2.

Halvledere (399ff) eller 'semiconductors', dvs. indmaden af chips etc. i computere og andre IT-produkter. Hvis bilen repræsenterer en gammel-dags sektor, har vi her den moderne sektor par excellence, og som alle véd har væksten været eksponentiel i de sidste 20 år. Oprindeligt dominerede amerikanske virksomheder, men frem mod slutningen af 80'erne overtog Japan efterhånden førerskabet, således at dette land nåede op på mere end 50% af markedsandelen overfor USA's knap 40%. Men i dag er USA atter i spidsen, med mere end 50%, samtidig med at Japan er nede på 30% (mens Sydkorea og Taiwan er vokset til at have en markedsandel på knap 20%).

Historisk set er der sket en voldsom koncentration, idet det store antal mindre firmaer (i garager eller andetsteds) er blevet afløst af nogle få giganter; det beror bl.a. på at kapitalkravene er vokset meget stærkt. Om koncentrationen i de senere år er steget eller faldet afhænger af målemetoden: Fra 1989 til 99 faldt de 10 størstes andel af verdensmarkedet fra 57% til 54%, men nr. 1 (amerikanske Intel) har nu alene 15,9%, mod 8,9% til den japanske nr. 1 i 1989.

Også denne sektor har set et stort antal fusioner, overtagelser og strategiske alliancer, mens rutineprægede opgaver i vid udstrækning 'outsources' og udføres af unge kvinder i Østasien, under elendige arbejdsvilkår.

Finansiell service (437ff), dvs. banker, forsikringsselskaber og revision (hvor grænserne – grundet brancheglidning – er blevet stadig mere udflydende). Dette er egentlig ikke en 'sektor' ved siden af de øvrige, dels fordi alle større selskaber i alle brancher har en finansiell afdeling, dels fordi denne 'meta-sektor' repræsenterer den finansielle kapital overfor TNC-ernes produktive kapital.

De finansielle institutioner – især bankerne – har oplevet en øget koncentration, ikke mindst takket være et større antal meget store fusioner midt i 90'erne, fx blev 6 af verdens største banker i 1996 reduceret til 3 på denne måde. Omkring århundredskiftet gentog dette sig, da Citicorp slog sig sammen med Travelers Group for at danne Citigroup, mens Chase Manhattan Bank fusionerede med JP Morgan og dannede JP Morgan Chase. Også de gigantiske – og kriseramte – japanske banker har fusioneret i stor stil. Interessant nok er ingen af de mange fusioner, som Dicken nævner, internationale.

Generelt har bankerne i efterhånden mange år været presset af konkurrence fra forsikringsselskaber, investeringsfonde, TNCernes egne finansafdelinger og muligheden for selv at handle værdipapirer på Internettet; det har resulteret i 'rationaliseringer' og 'downsizing', kort sagt: fyringer. Der synes ikke at være (mange) strategiske alliancer på dette område.

Detailhandel (470ff). Det tidligere mønster var at mange mindre producenter leverede til få store engros-virksomheder, der så fordelte varerne til mange små detailhandlere. I dag hedder engros-leddet logistiksektoren, og tidligere selvstændige butikker er blevet erstattet af store detailselskabers butikker eller er indgået i et semi-afhængighedsforhold som medlemmer af kæder. Der er en generel tendens til at selskaberne bliver færre og større.

De store selskaber - amerikanske Wal-Mart, franske Carrefour, hollandske Royal Ahold og tyske Metro (og Liddle) - er mindre globale end selskaber i de andre sektorer; i absolut forstand er Wal-Mart nu verdens største selskab, men kun 14% af deres salg er udenfor USA. Når de søger at trænge ind på et fremmed marked sker det gerne gennem fusioner, overtagelser og alliancer, fx Wal-Mart's overtagelse af den engelske supermarkeds kæde Asda.

Imidlertid er detailselskaberne i høj grad globale i den forstand, at de køber ind over hele verden og her ofte har en stor markedsmagt, grænsende til monopsoni, i forhold til lokale leverandører.

Det er interessant at sammenligne med UNCTAD's beregninger, fordi de ikke altid svarer til Dicken's.

I UNCTAD, 1998: 21f, forudses det at bølgen af fusioner og overtagelser vil give øget koncentration indenfor biler, telekommunikation, medicin og finans. I UNCTAD, 1999: 105ff, meddeles at koncentrationen indenfor IT industrien er faldet betydeligt mellem 1985 og 1997, både når vi ser på de 4 største og de 10 største salg som en andel af de 100 største salg. Indenfor biler har de 10 største i samme periode øget deres andel, mens det modsatte er tilfældet for de 4 største; det sidste skal sammenholdes, måske kontrasteres, med oplysningen om at 'the pace of concentration' er accelereret indenfor bilindustriens to centrale segmenter, nemlig bildele og samling af biler. Iflg. UNCTAD, 2002: 121f, er koncentrationen faldet indenfor beklædning, mens den er øget indenfor biler og halvledere.

Disse noget varierende oplysninger harmonerer med Dicken's tal, når det drejer sig om halvledere og til dels hvad angår biler, mens der er mod-

strid vedr. beklædning. Divergenserne kan skyldes at årstallene ikke er helt sammenlignelige og først og fremmest at grænserne for brancherne og sektorerne hele tiden ændres (udvides) og derfor defineres forskelligt på forskellige tidspunkter.

Dette gælder i mindre grad biler, i meget høj grad IT industrien. UNCTAD antyder da også at dette er forklaringen på den overraskende reduktion i koncentrationsgraden indenfor IT; mit eget bud vil være at industrien inddrager stadig flere produkter, således at vi – alt andet lige – får flere spillere, men på et større marked.

Det er givet at IT industrien er meget koncentreret, således stod de 10 største selskaber i 1998 for næsten 70% af det globale marked for computere (UNDP, 1999: 67). Og i hvert fald indenfor operativsystemer er koncentrationen stigende:

”Every year for the last decade, Microsoft’s share of the market for Intel-compatible PC operating systems has stood above 90%. For the last couple of years the figure has been at least 95%, and analysts project that the share will climb even higher over the next few years” (McKenzie/Lee, 2002: 180).

IT industrien er kun en del af hele den videnssektor, der blev behandlet i Kapitel 32.2. Og her er koncentrationsgraden iflg. UNDP stigende:

”Indeed, across all knowledge-intensive industries, a select group of corporations controls ever-growing shares of the global market” (UNDP, 1999: 67).

Et eksempel er medieindustrien, som blev omtalt i Kapitel 32.2.9. Et andet er medicinalindustrien, hvor antallet af selskaber på listen over de 100 største selskaber faldt fra 13 til 8 alene på ét år (1997) p.gr.a. ’worldwide consolidation’, dvs. fusioner og overtagelser (UNCTAD, 2000: 78). Og endelig disse eksempler:

”Cisco bought 25 smaller firms between 1993 and 1996 and nearly 10 every year in the two following years in a bid to survive on its horizontal segment as an independent player, much as Intel and Microsoft had done in microprocessors and operating systems” (UNCTAD, 2000: 109).

Vi kommer senere ind på samarbejdet mellem Intel og Microsoft.

33.3.2.2. Oligopoli

Bilbranchen er et meget klart eksempel på en oligopolistisk branche; der er meget få spillere, branchen er veldefineret og grundet de høje etableringsomkostninger i ringe konkurrence med andre brancher. Halvledere og olie er andre eksempler, men i almindelighed er graden af oligopoli vanskelig at afgøre. Brancheglidning indebærer øget konkurrence mellem brancherne (jvf. UNCTAD, 1999: 110ff), men på den anden side kan den stigende betydning af mærkevarer ('branding') ses som selskabernes forsøg på at udnævne deres eget produkt til unikt og dermed hævet over konkurrence; i den udstrækning det lykkes, må fx Nike betragtes som en særlig branche (hvor Nike har monopol).

Hvordan fungerer et oligopolistisk marked, dvs. et marked domineret af nogle få meget store virksomheder? Teorien herom forklarer, at resultatet vil blive for lille produktion til for høje priser, idet standarden er fuldkommen konkurrence; forvridningen er dog ikke så udpræget som ved egentligt monopol (se fx Samuelson/Nordhaus, 1989: 605ff).

I det almene tilfælde får vi ikke en heftig rivalisering, eftersom den enkelte virksomhed indser at den ikke får nogen fordel af at sænke prisen; de andre følger blot efter, således at resultatet bliver samme markedsandel, blot med lavere priser og dermed lavere profit. Hvis virksomhederne er rationelle tager de altså højde for de andres reaktion og indser at konkurrence er til skade for dem alle; derfor etablerer de en udtrykkelig eller stiltiende aftale om ikke at sænke priserne. Det første er i dag forbudt i de fleste lande, men det sidste – 'tacit collusion' – er selvfølgelig ikke. Bråvallaslag mellem giganterne giver avisoverskrifter, men det er næppe hovedreglen.

I hvilken udstrækning, der foreligger sådanne stiltiende aftaler, kan kun afgøres indirekte, nemlig ved at se på priserne (og udbudt mængde) i de oligopolistiske brancher; Baker's og Chatani's undersøgelse af den amerikanske medicinalindustri – omtalt i Kapitel 32.2.7 – antyder at vi her har et eksempel. Iflg. Strange er sådanne aftaler – eller 'aftaler' - meget udbredte:

"In steel, in shipping, and probably in most chemicals, aluminium, electrical products, authority over the market is exercised by associations of firms organized in overt or covert cartels to rig prices in favour of the members .." (Strange, 1996: 160).

Egentlige truste, hvor selskaberne aftaler priser, produktionsbegrænsninger og/eller markedsdeling (således at fx amerikanerne får Latinamerika,

Japan det asiatiske marked), er som nævnt forbudt, men meget tyder på at myndighederne i USA, Japan og EU stort set har givet op, således at krigen mod karteller 'is pretty much of a farce'; viljen til kontrol forudsat, er bevisførelsen meget vanskelig, langsommelig og dyr, samtidig med at eventuelle bøder er små (Strange, 1996: 147f og 158f).

UNCTAD (1997: 156f) deler ikke Strange's vurderinger. De tager det faldende antal konstaterede 'collusions' som et tegn på at deres antal er faldet. Det kan der være gode argumenter for, først og fremmest at selskaberne er skiftet fra mere lyssky samarbejdsformer til strategiske alliancer (jvf. senere), men UNCTAD's argumenter holder ikke: At flere og flere lande indfører og håndhæver konkurrencelove (hverken i EU eller USA håndhæves de), og at amerikanske virksomheder er skiftet fra 'cooperative to competitive behaviour' (tværtimod samarbejder de som aldrig før, jvf. 33.5.3).

Under alle omstændigheder betyder det forhold at spillerne er så store, at de har en lang række muligheder for – hver for sig – at udøve markeds-magt. De udbyder normalt en række produkter og dermed kan de kryds-subsidiere, dvs. de kan bruge overskuddet fra salget af ét produkt til at subventionere salget af et andet, som derfor kan sælges til en så lav pris at mindre konkurrenter drives ud af markedet ('predatory pricing'), jvf. Dunning, 1993: 437ff; ved kritikken af demokratisk kontrolleret økonomisk virksomhed anføres krydssubsidiering ofte som et eksempel på den konkurrenceforvridning, der er knyttet til 'offentlige monopoler'. Videre muliggør intra-firma import til lave transfer priser dumping på markederne i ikke mindst de fattige lande (at et selskab er transnationalt giver generelt flere muligheder for at udøve markeds-magt, jvf. Dunning, 1993: 437). Men der er mange former, bl.a. magt over underleverandører, der ikke har alternative afsætningsmuligheder (jvf. 33.5.2).

Lad os til slut stille spørgsmålet om et oligopolistisk marked overhovedet er et marked?

Normalt skelner man markedsøkonomi fra planøkonomi ved koordineringens form. Det første system benytter socialt ubevidst koordinering, med 'arm's length' konkurrence mellem formelt uafhængige agenter, der først træder i kontakt på markedspladsen. Det sidste system er kendetegnet ved socialt bevidst samordning allerede på produktionsnivo.

Derfor er et rent monopolistisk marked klart nok **ikke** et marked. Der er kun én producent og udbyder, og derfor er monopolistens interne koordi-

nering identisk med markedskoordineringen, - som derfor i stedet er en planlagt koordinering.

Vægtfordelingen kan diskuteres, men det er givet at en oligopolistisk branche er præget af dels samarbejde, dels rivalisering. I den udstrækning priser, markedsadgang (markedsdeling), produktionsomfang og andre markedsvilkår aftales (bevidst) er branchen ikke koordineret af markedet, men af fælles planlægning. Det ikke-udtalte ('tacit') samarbejde er her en gråzone: formelt marked, fordi planlægningen ikke er åbenbart bevidst, men reelt måske planøkonomi. I den udstrækning der er rivalisering mellem oligopolisterne, vil vi normalt sige at der er konkurrence, ja, vi vil netop sige at de dramatiske priskrige etc. viser en langt stærkere konkurrence end mere fredelige markeder, hvor der måske er langt flere udbydere. Men rivalisering og konflikt er ikke identisk med konkurrence. I Sovjetunionen var der en permanent kamp mellem regioner, brancher og virksomheder om ressourcer, afregningspriser og meget andet, uden at vi vil kalde denne rivalisering konkurrence i markedsøkonomisk forstand. Rivaliseringen var ikke arm's length og socialt ubevist, og den var ikke begrænset til afsætningsfasen. Det samme er tilfældet ved oligopolistisk rivalisering, og derfor er det betænkeligt at kalde denne konkurrence.

33.3.3. Generelle nivo

33.3.3.1. Alle TNCer

Lad os først se på, hvor meget TNCerne under ét 'fylder' på det globale marked.

Hvad måler vi ved sådanne beregninger? Den store kapital's globale magt? Eller er dette en overdrivelse?

Et dansk forlag, der har en filial i Flensborg, er en TNC, og det siges gerne at de fleste TNCer er små og mellemstore virksomheder. Men i USA kan sådanne virksomheder have op til 500 ansatte i moderselskabet - så de behøver altså ikke at være rene dværge - og de udgjorde kun 28% af alle amerikanske TNCer i 1990. Deres økonomiske vægt er naturligvis langt mindre; der er her ikke direkte tal, men der er ikke meget til overs, når man fx véd at 1% af alle TNCer omkring 1990 - dengang svarende til 330 selskaber - ejede halvdelen af FDI-stock. Som UNCTAD skriver: "Although the universe of TNCs is large, it is also highly concentrated" (UNCTAD, 1993: 22ff).

Den folkelige opfattelse, nemlig at TNCerne er meget store virksomheder, er derfor generelt rigtig. Der er ikke tal, der sammenligner størrelsen

af TNCere med ikke-TNCere, men der kan ikke være tvivl om at TNCerne i gennemsnit er langt de største.

Flg. uddrag af Tabel 1 i UNCTAD, 2002: 4, giver nogle tal, der kan fortælle om TNCernes betydning i verdensøkonomien; beløbene er i milliarder dollars og i løbende priser.¹⁰

	1982	1990	2001
FDI outflow	28	233	621
FDI outw. stock	552	1.721	6.582
FAers salg	2.541	5.479	18.517
FAers export	670	1.169	2.600
FAers aktiver	1.959	5.759	24.952
GDP (verden)	10.805	21.672	31.900
Export (verden)	2.081	4.375	7.430

Lad os nu se på TNCernes samlede vægt på det globale marked, målt ved exportandel.

I 2001 var den samlede export af 'goods and non-factor services' på knap **\$7,5 tri** (dvs. trillioner = 1.000 milliarder). Imidlertid er ca. 33% af dette beløb – altså **\$2,5 tri** - intra-firma transaktioner, dvs. 'handel' indenfor et bestemt selskab til priser fastsat af selskabet selv; det kan være komponenter fremstillet af en FA i Vietnam, som exporteres til moderselskabet i USA, eller det kan være overførsler i modsat retning af fx design. Disse transaktioner har intet at gøre med markedøkonomi og indgår derfor ikke i analysen af det globale marked. Der hersker en betydelig usikkerhed om hvor stor en del af verdensexporten denne 'handel' udgør, eftersom få lande samler statistik herom. De 33% er UNCTAD's vurdering, som er blevet gentaget i flere rapporter, men EU Kommissionen vurderede i 1995 at tallet allerede dengang var oppe på hele 40% (iflg. Bhaduri, 1998: 150). Dicken, 2003: 53, nævner også de 33%, men tilføjer at dette 'could well be a substantial underestimate'. Der er i øvrigt betydelig variation mellem landene; intra-firma andelen af USA's export er således noget højere end i andre lande.

Størrelsen af det globale **marked** er derfor \$7,5 tri minus \$2,5 = **\$5,0 tri**.

Hvor stor en del udgør den egentlige markedsexport fra TNCernes moderselskaber og FAer heraf? Nøgletallet er her at det anslås, at 67% af verdenshandlen – dermed også af verdensexporten på \$7,5 tri – varetages

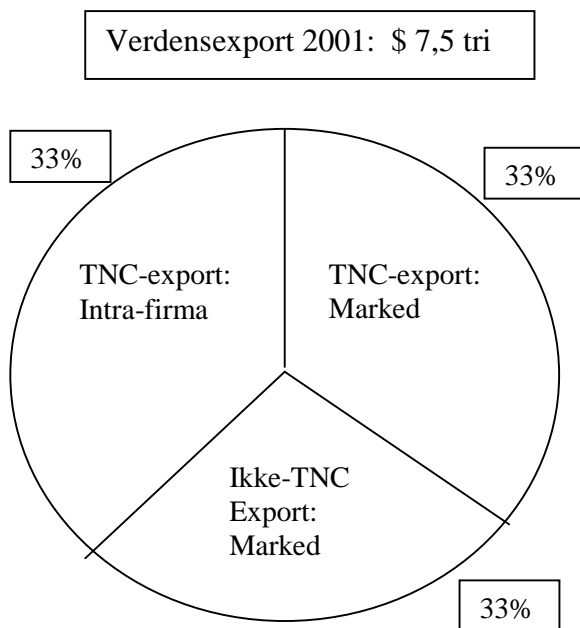
af TNCerne.¹¹ Det giver et volumen på \$5,0 tri, hvoraf FAerne stod for \$2,6 tri (jvf. tabellen) og moderselskaberne derfor for \$2,4 tri. Men dette tal inkluderer intra-firma eksporten på \$2,5 tri; TNCernes **markeds**eksport er derfor på \$5,0 tri minus \$2,5 tri = **\$2,5 tri**. Den anden halvdel af det (egentlige) globale marked varetages af ikke-TNCere, altså virksomheder der eksporterer uden at have afdelinger i udlandet.

Groft sagt deler verdenseksporten på \$7,5 sig således i tre lige store dele, hver på \$2,5 tri:

- a) TNCernes intra-firma transaktioner,
- b) TNCernes markeds eksport og
- c) Markeds eksport varetaget af ikke-TNCere.

Kun en tredjedel af verdenseksporten ligger udenfor TNCernes kontrol, og kun halvdelen af TNCernes eksport er markeds eksport:

”TNCs are responsible for an estimated two-thirds of world trade. About half of TNC trade takes place between parent firms and their affiliates abroad, or among affiliates” (UNCTAD, 2000: 17).



Dette var strukturen i de globale økonomiske magtforhold. Lad os dernæst se på **tendensen**, nærmere bestemt siden 1990, idet vor interesse i dette afsnit stadig er det globale marked (export).

Generelt er det ubetvivleligt at TNCernes økonomiske vægt i verdensøkonomien er vokset betydeligt. Alle indikatorer peger i denne retning:

- TNCernes antal er steget fra ca. 33.000 (med godt 150.000 FAer) i 1990 til hhv. 65.000 og 850.000 i 2001 (UNCTAD, 1992: 11 og UNCTAD, 2002: 14); bemærk at mens TNCerne 'kun' er fordoblet, er deres FAer næsten 6-doblet: selskaberne er blevet langt mere internationale,

- FDI outflow som en andel af den samlede kapitaldannelse ('gross fixed capital formation') er øget fra 1,2% i 1982 over 4,8% i 1990 til 9,3% i 2001.

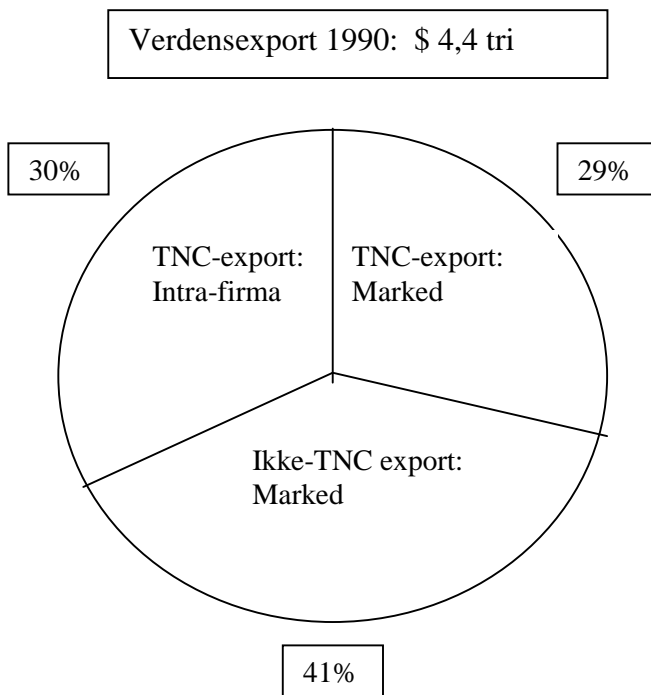
Men der har været en væsentlig forskydning i selskabernes aktivitet, nemlig fra at forsyne fx Ungarn via export fra moderselskabet eller FAer i andre lande til at forsyne det fra en FA i Ungarn. Dette afspejles i tallene: FDI-stock (outward) er vokset 3,8 gange, og i overensstemmelse med denne store vækst er FAernes samlede salg vokset 3,4 gange. Exportandelen af dette salg er derimod 'kun' vokset 2,2 gange, hvilket dog stadig er betydeligt mere end verdensexporten, der er vokset 1,7 gange.

I 1990 var verdensexporten på \$4,4 tri, mod \$7,5 tri i 2001. Hvor stor en andel tegnede TNCerne sig for i 1990? FAernes export var på \$1,2 tri iflg. tabellen, men der er ikke direkte tal for moderselskabernes export. Antag først at denne - ligesom FAers export - voksede 2,2 gange. Da vi ovenfor kalkulerede moderselskabernes export i 2001 til \$2,4 tri, må den da have være \$1,1 tri i 1990, således at vi får en samlet TNC export (inkl. intra-firma export) på \$2,3 tri. Det svarer til 52% af verdensexporten, mod 67% i 2001. Men der har været en almen tendens til forskydning af vægten fra moderselskab ('downsizing') til FAerne, så lad os forsigtigt antage at moderselskabets export kun er vokset i samme takt som verdensexporten; procenten bliver da 59. Trods anslåede tal er tendensen således meget klar: Selskabernes vægt indenfor verdensexporten er øget betydeligt.¹²

Lad os dernæst se på det egentlige globale marked, altså fratække TNC-ernes intra-firma transaktioner. Hvor stor en andel udgjorde de af verdensexporten i 1990 (i 2001 var det som sagt mindst 33%)? Før 1960 var intra-firma transaktioner kun 'a small fraction of the current level' (Dunning, 1993: 126f) og i de tidlige 1970er var andelen på ca. 20% (UNCTAD, 1994: 143). Iflg. UNCTAD, 1992: 53, er andelen vokset til

25%, men det er uklart om det refererer til 'nu', dvs. 1991, eller til slutningen af 80'erne; i UNCTAD, 1993: 13, hedder det imidlertid at procenten allerede i 1990 var 33. Men samtidig slår UNCTAD flere gange fast (1993: 164, og 1997: 17f), at **intra-firma andelen er stigende**; amerikanske moderselskabers intra-firma export voksede således fra 27% af USA's export i 1990 til 31% i 1998, mens deres FAers intra-firma export som andel af deres samlede export voksede fra 55% i 1983 til 67% i 1998 (UNCTAD, 2002: 153).¹³ I 1993 vurderede Dunning (1993: 412), at intra-firma transaktioner i det mindste for halvfabrikata i stigende omfang erstatter inter-firma handel.

Alt i alt må det være rimeligt at konkludere at hvis andelen i dag er 33%, må den have været mindre i 1990, fx 30%. Men som sagt er det meget muligt at den aktuelle andel er mere end 33%, fx 36%, og i så tilfælde er 33% i 1990 realistisk. Hvilket sæt af procenter, vi vælger, er ligegyldigt for tendensen; jeg holder mig til 33% og 30%.



Dermed fordeler verdensexporten i 1990 på i alt \$4,4 tri sig således:

- a) TNCernes intra-firma transaktioner på **30%** af \$4,4 tri = \$1,32 tri,
- b) TNCernes markedsexport på **29%** (nemlig 59% minus 30%) af \$4,4 tri = \$1,28 tri, og
- c) Residualet af ikke-TNC markedsexport på **41%** af \$4,4 tri = \$1,80 tri.

Tendensen i de sidste godt 10 år fås ved at sammenligne denne struktur med situationen i 2001, hvor alle tre andele er **33%**. Det ses at den markedsøkonomiske andel af verdensexporten har været lidt faldende (fra 70% til 67%), fordi TNCernes intra-firma transaktioner har været stigende; det ses at TNCernes samlede andel af verdensexporten er steget betydeligt (fra anslået 59% til 67%); og som konsekvens heraf ses det, at TNCernes magt på det egentlige globale marked er vokset fra 41,5% (\$1,28 tri ud af \$1,28 + 1,80 = \$3,08 tri) til 50%.

På globalt plan er markedsøkonomien således skrumpet, relativt set, og indenfor denne markedsøkonomi er selskabernes vægt øget betydeligt.¹⁴

33.3.3.2. De største TNCer

Vi har nu set på alle TNCer under ét og konkluderet, at det er overvejende sandsynligt at deres økonomiske magt på det – egentlige – globale marked er øget. Dette indikerer øget koncentration, fordi TNCere generelt er betydeligt større end andre virksomheder.

Opgaven nu er at undersøge strukturen blandt disse TNCer og først og fremmest at søge at afgøre, om der er en tendens til koncentration, altså til at de største står for en stadig større del af den økonomiske aktivitet.

I afsnit 33.3.1 anførte jeg tre almene argumenter for at vi må forvente øget koncentration på det globale plan. Lad os derfor starte med overraskelsen: Det ser – umiddelbart - ud til at være gået i præcis modsat retning, når vi ser på de 100 størstes vægt indenfor TNC familien; den er aftaget.

UNCTAD giver især oplysninger om de 100 største.¹⁵ Det samlede salg fra disse giganters FAer udgjorde i 1993 ca. 25% af det salg, som alle TNCers FAer stod for (UNCTAD, 1996: 29); denne procentdel var faldet til 22 i 1997 (UNCTAD, 1999: 84) og til så lidt som 14 i 2000 (UNCTAD, 2002: 85). Ser vi på en lidt længere tidsperiode viser det sig, at de 100 største TNCer øgede deres salg (nu fra både moderselskab og FAer) fra \$3,2 tri i 1990 til \$4,8 tri i 2000, altså med en faktor på 1,5

(50%), hvilket svarer nøje til vækstraten for verdens-GDP. Men **alle** TNCer stormede frem og øgede deres salg (fra FAer) 3,4 gange (beregnet ud fra tabellen i UNCTAD, 2002: 4).¹⁶

Billedet synes altså meget klart: De 100 største TNCers vægt indenfor TNC familien er svækket betydeligt.¹⁷

Det betyder imidlertid kun mindre koncentration i tilfælde af, at det samlede antal TNCer havde været uændret. Det kan illustreres ved at parallelisere til en anden type koncentration, nemlig indkomstulighed. Antag at de rigeste 10 mio indere i 1950 og 2000 havde hhv. 20 og 10% af den indiske nationalindkomst. Dette ville indikere mindre indkomstkonzentration, **hvis** det indiske befolkningstal var uændret. Men hvis dette tal er fordoblet fra 600 mio til 1.200 mio (det faktiske aktuelle tal), så betyder det at mens de rigeste $1/60 = 1,66\%$ af inderne i 1950 havde 20% af den samlede indkomst, så er det nu kun halvdelen heraf ($1/120 = 0,88\%$) der har 10%. Alt andet lige vil koncentrationen være uændret.¹⁸ Ser vi tilsvarende på populationen af TNCer, viser det sig at den er øget fra 37.000 TNCer og 200.000 FAer i 1993 over 53.000 TNCer og 450.000 FAer i 1997 til 62.500 TNCer og 800.000 FAer i 2000.¹⁹ Antallet af TNCer er altså vokset med en faktor på 1,7, mens antallet af FAer er firdoblet. Da vores målestok er FAernes salg, kan det argumenteres at FAerne er den relevant population, men lad os konservativt holde os til antallet af moderselskaber. Det kan nu let beregnes at de 100 største i 1993 repræsenterede 0,27% af alle TNCer og de stod altså for 25% af salget fra FAerne; i 1997 repræsenterer de 100 største 0,18% af TNCerne og står for 22%; og i 2000 repræsenterer de 0,16% og står for 14%.²⁰ Salgsandelen reduceres altså i takt med den absolutte tops relative størrelse indenfor TNC populationen. Konklusionen er klar: Således målt er koncentrationen blandt TNCerne stort set uændret over disse 7 år. (Regner vi med FAerne som den relevante population, er koncentrationen faktisk øget).

Lad os imidlertid grave lidt dybere, for de 100 størstes andel er jo kun ét mål for koncentration. Her træffer det sig så heldigt at UNCTAD i en enkelt sætning (2002: 90) nævner, at 'the sales of the 500 largest firms in the world nearly tripled between 1990 and 2001'. Denne 3-dobling er stadig lidt mindre end væksten for alle TNCere på 3,4, men her må vi modregne at salget for de 500 største er det totale salg, mens tallet for alle TNCerne kun vedrører det hurtigere voksende FA-salg. Korrigerer vi herfor ved at antage at forholdet mellem vækstrate for totalt salg og FA salg er det samme for de 500 som for de 100, giver lidt forholdstalsreg-

ning og lidt gætterier en vækstrate på 3,6 til 3,7, dvs. lidt mere end gennemsnittet for TNCere.

Men det er for lidt til at være signifikant, alle usikkerhedsmomenterne taget i betragtning, så lad os sige at de 500 størstes vægt er uforandret. Det betyder at hvor en given andel af TNCernes marked i 1990 blev behersket af de 1,52% største (500 ud af 33.000),²¹ er det i 2001 kun 0,77% af TNCerne (500 ud af 65.000) der står for denne andel. Således målt er **koncentrationsgraden fordoblet**.

Alt i alt har toppen af TNCerne øget deres økonomiske magt betydeligt, men toppen er blevet fladere eftersom de allerstørste selskaber ikke har øget deres markedsandel.

33.4. Ejerkoncentration

33.4.1. Alle TNCer

Lad os nu grave et spadestik dybere ved at gå til den kapital, der ligger bag udbudet på markedet. Dermed flyttes focus til ejerforholdene, altså retten til og muligheden for at disponere økonomisk. Vi er kommet til den egentlige magtbasis.

Først **TNC familien** under ét.

Vi tager 1988 som udgangspunkt, fordi Dunning (1993: 16) for dette år angiver de centrale tal. De samlede, globale aktiver for alle TNCer anslås til \$9-10 tri; heraf udgjorde FAernes andel godt en tredjedel, nemlig \$3 tri, og af dette beløb var ca. tredjedel, nemlig \$1,1 tri, FDI stock (residualt på \$1,9 tri må FAerne altså selv have akkumuleret).

De \$9-10 tri er det eneste tal, jeg har fundet for TNCernes samlede kapital, senere er der kun tal for de udenlandske aktiver.

I 1990 var den samlede FDI stock (outward) på \$1,7 tri, men FAernes faktiske aktiver var 3½ gange så store, nemlig \$5,8 tri, jvf. tabellen i 33.3.3.1. I 2001 var sidstnævnte beløb vokset til \$25,0 tri, altså med en faktor på 4,3²².

Hertil skal lægges aktiverne i hjemlandet (moderselskabet). For de 100 største var dette forhold i 2001 fifty-fifty (UNCTAD, 2003: 5), men for de øvrige har de udenlandske aktiviteter mindre relativ vægt. En generel andel på 40% er nok realistisk, hvilket giver en samlet TNC kapital i 2001 på **\$62,5 tri** (25/4 x 10). I 1990 var selskaberne noget mindre globaliserede; blandt de 100 største udgjorde FAernes aktiver 37,5% af de samlede (\$1,2 tri ud af \$3,2 tri, jvf. UNCTAD, 1993: 22f); hvis vi – i

overensstemmelse med proportionerne i Dunning's tal for 1988 - siger 33% for alle TNCer, var deres samlede kapital dengang \$5,8 tri x 3 = **\$17,4 tri**. Det giver en væksthfaktor på 3,6 siden 1990.

Det ville være mest relevant at sætte disse tal i relation til verdenskapi-talen i 1990 og 2001, men disse tal foreligger ikke. Imidlertid får vi et indtryk af den enorme vækst i TNC-kapital, når vi sammenligner nævnte væksthfaktor på 3,6 med at verdens-GDP og de globale bruttoinvesteringer ('gross fixed capital formation') i samme periode er steget hhv. 1,5 og 1,4 gange. Det er givet at TNCernes i dag ejer en langt større andel af klodens kapital: **Siden 1990 er ejet i betydelig højere grad blevet koncentreret omkring TNCerne.**

Dernæst **ejerkoncentrationen blandt TNCerne.**

Iflg. UNCTAD, 1993: 22f, ejede de 100 største TNCer i 1990 33% af den samlede FDI stock, mens de 330 største (nemlig 1% af alle TNCere dengang) ejede 50%.²³ Altså en meget betydelig koncentration.

Hvordan er det gået siden?

Andelen på 33% gentages i UNCTAD, 1994: 5, og i UNCTAD, 1995: 29, hvor det tilføjes at denne andel har været stabil de sidste 5 år, dvs. 1990-95; jeg vil derfor betragte det som en fejl, når det i UNCTAD, 1994: xxvi, siges at de kun ejer 1/6 = 17% af den samlede FDI stock. Da populationen af TNCer er vokset fra 33.000 i 1990 til 39.000 i 1995 (UNCTAD, 1996: xiv) er koncentrationen indenfor TNC familien derfor **øget** i disse 5 år.

Andelen for de følgende år virker umiddelbart ejendommelige. Iflg. UNCTAD, 1999: 84, ejede de 100 største i 1997 15% af alle TNCers udenlandske aktiver. Det skyldes naturligvis ikke at 33% på to år er faldet til 15%, men beror på en anden opgørelsesmetode; de 15% er ikke andelen af FDI stock, men af de samlede FA aktiver. Det er imidlertid bemærkelsesværdigt, at de to beregningsmetoder giver så forskellige resultater. Det må bero på at de stores moderselskaber har meget dybere lommer end de smås, og derfor i langt højere grad kan finansiere deres udenlandske investeringer gennem overførsler (FDI) snarere end ved at FAerne rejser penge lokalt.

Det viser sig nu at de 15% falder til 11% i 2000 (UNCTAD, 2002: 85). Samtidig er antallet af TNCer i denne periode steget fra 53.000 i 1997 (UNCTAD, 1998: xvii) til omkring 62.500 i 2000. Da antallet af TNCerne er steget 18%, mens de 100 størstes andel af udenlandske aktiver er faldet 27%, tyder det på **faldende** koncentration.

Desværre er der ikke tal for de 500 største, men det er sandsynligt at vi her har den samme **stigende** koncentrationstendens, som vi så vedrørende salg fra FAer, eftersom udviklingen i udenlandsk salg normalt vil afspejle en tilsvarende udvikling i udenlandske aktiver.

På dette grundlag kan vi om udviklingen på ejernivo drage tre rimeligt sikre og én sandsynlig konklusion angående udviklingen efter 1990:

- verdens kapital koncentrerer sig i langt højere grad omkring TNCerne,
- fra 1990 til 95 øgedes koncentrationen indenfor TNC familien,
- i perioden herefter mindskedes koncentrationen, målt efter de 100 største kapitalandel,
- men samtidig er det sandsynligt at koncentrationen øgedes, målt efter de 500 største kapitalandel.

33.4.2. Fusioner, overtagelser og gensidigt eje

Øget koncentration kan skyldes at de store firmaers naturlige vækst er højere end de smås, men ejendomme kan også koncentreres direkte, nemlig ved at antallet af firmaer reduceres ved at de slår sig sammen eller overtager hinanden. På internationalt plan afspejles dette i de to typer af FDI: FDI kan være Greenfield, dvs. selskabet udvider og vokser ved at bygge nye anlæg i udlandet, men FDI kan også være fusioner og overtagelser (M&A), der ikke i sig selv indebærer mere realøkonomisk aktivitet, blot erhvervelse af mere ejendomsret.

I de første årtier efter 1945 var omfanget af M&A meget begrænset, bl.a. fordi især de amerikanske myndigheder førte en anti-trust politik. Denne politik er overalt blevet lempet efter 1980 (Dunning, 1993: 126 og 440), og i slutningen af 80erne fik vi en kraftig stigning i antallet af M&A; mange af overtagelserne, især i Latinamerika, var af offentlige virksomheder, der blev privatiseret. Den økonomiske afmatning i begyndelsen af 90erne smittede også af på FDI, herunder M&A, men derefter indtrådte en veritabel eksplosion i antallet og omfanget af M&A. Efter 2000 har der været et styrtdykk, grundet den globale økonomiske nedtur.

I gennemsnit voksede værdien af M&A mellem 1980 og 1999 med ikke mindre end 42% **pr. år**. I det sidstnævnte år var det samlede beløb \$2,3 tri, hvoraf 30% - \$0,7 tri - var grænseoverskridende (cross-border), jvf. UNCTAD, 2000: 106. M&A udgør en stigende andel af FDI, fra 52% i 1987 til 83% i 1999; specielt i USA var forholdet mellem Greenfield og M&A allerede i slutningen af 80erne 1 til 5 (Dunning, 1993: 563). Dette

er dog maximumandele, eftersom M&A også kan være finansieret lokalt, således at de ikke er en del af FDI.

M&A indebærer pr. definition en øget koncentration; hvad enten det er en fusion eller overtagelse – det sidste er langt det almindeligste – reduceres antallet af spillere på markedet. Ved Greenfield investeringer, derimod, er antallet uforandret, fordi et eksisterende selskab her blot udvider sine aktiviteter. Noget andet er koncentrationsgraden indenfor det nationale marked, hvor der investeres. Her øger en Greenfield investering antallet af konkurrenter med én, mens en M&A lader antallet uforandret fordi en given virksomhed blot skifter ejer. Alt andet lige indebærer M&A altså på globalt plan at de tilbageblevnes markedsmagt øges – og konkurrencen begrænses – mens der ikke er nogen effekt på det nationale marked; UNCTAD (2000: 192) er her kun opmærksom på den sidstnævnte sammenhæng.

Men alt andet er ikke lige; derfor kan man ikke slutte direkte fra koncentrationsgrad til konkurrencesituation. Effekten på det nationale marked afhænger af de konkrete forhold. Hvis det opkøbende selskab allerede er tilstede i landet, vil overtagelsen af en lokal virksomhed indskrænke antallet af udbydere; det samme er tilfældet, hvis det overtagende selskab ophører med at exportere til landet; eller hvis to selskaber fusionerer og dermed også slår deres FA'er sammen. Men hvis et selskab ikke tidligere har konkurreret på markedet, giver det ingen forskel når det træder i stedet for en anden udbyder.

Den vigtigste faktor er imidlertid, hvilken type virksomhed, der overtages. Man skelner mellem tre typer af M&A: Horisontale, hvor den virksomhed, der overtages, er indenfor samme industri, fx et sodavandselskab der opkøber et sodavandsfirma; vertikale, fx et sodavandsfirma, der overtager en fabrikant af flasker; og endelig konglomerater, hvor der ingen industriel forbindelse er, fx hvis sodavandselskabet køber en tøjvirksomhed. Kun en horisontal overtagelse er en overtagelse af en direkte konkurrent, så kun den reducerer umiddelbart konkurrencen. Det viser sig at netop denne type M&A er dominerende og at andelen er stigende: 70% af alle grænseoverskridende M&A var i 1999 horisontale, op fra 59% 10 år tidligere (UNCTAD, 2000: 101).

Vi kan kort konkludere, at M&A har været en mægtig motor bag ved de sidste 20 års koncentrationstendenser; deres omfang er øget fænomenalt, de tenderer mod at erstatte Greenfield FDI (som faktisk bringer nye ressourcer til fx fattige lande), og de sigter i stigende omfang direkte mod at reducere konkurrencen. I afsnit 33.3.2.1 konstaterede vi at de 4 største

bilfabrikanter havde mistet en smule af deres samlede markedsandele (fra 44,2% i 1989 til 43,6% i 2000), men tager vi højde for M&A bliver tendensen en ganske anden, fordi nr. 1 (GM) har fusioneret/allieret sig med Fiat og nr. 4 (Ford) har overtaget Volvo og delvis Mazda. Dermed bliver de 4 størstes markedsandel 52,1%, altså en markant højere koncentration. Vi så også at de 15 størstes andel var faldet fra 88,4% i 1989 til 86,1% i 2000, men fusioner, overtagelser og alliancer indebærer at det i dag er kun 10 selskaber – eller selskabsalliancer – der står for denne andel.²⁴

Hele denne udvikling har været muligt, fordi de politiske myndigheder – især i USA og EU - har opgivet deres tidligere anti-monopolistiske holdning, og stort set godkender alle fusioner og overtagelser.²⁵ Da dette er i strid med liberal tankegang er det nærliggende at spørge, hvorfor nyliberalismens gennembrud har givet dette resultat? Det umiddelbare svar er at de store selskabers magt over de politiske beslutningstagere er øget betragteligt, ikke mindst via lobbygrupper og ikke mindst indenfor EU. Men det skyldes også at politikerne med nogen ret kan argumentere, at megaselskaber er i Danmarks eller EU's interesse ('European Champions'), fordi de er nødvendige for at kunne konkurrere med USA og Japan. Den ydre konkurrence påtvinger en begrænsning af den indre.

Ved overtagelser købes en så stor del af aktierne i det andet selskab, at kontrollen er sikret; det andet selskab er ophørt som selvstændig virksomhed. Dette kræver hverken 100% eller 50% eje; faktisk vil en aktiepost på 10% normalt sikre kontrol. Dette er grunden til at også 10-49% aktieovertagelse tæller som overtagelse og medregnes i M&A statistikken. Men faktisk udgjorde et sådant minoritets eje kun 16% af overtagelserne i 1999 (denne andel har været ret stabil).

To andre former for ejerkoncentration end M&A er mulige, - og forekommer i stort omfang.

For det første kan et selskab købe mindre end 10% af aktierne i et fremmed selskab; det giver om ikke kontrol, så indflydelse. Det har man ikke mindst set indenfor bilbranchen, hvor Ford har købt sig ind hos Mazda og General Motors hos Isuzu og Suzuki (Dicken, 2003: 375).²⁶

For det andet kan to ligeberettigede selskaber eje aktier hos hinanden; dette er nærmere diskuteret i Kapitel 32.1.6. Eller de kan aftale et joint venture. Dette er en partiel fusion, idet de to selskaber indskyder kapital omkring en bestemt opgave, fx R&D; måske etableres et nyt selskab, ejet

af de to. Strategiske alliancer – som omtales i afsnit 33.5.3 – tager ofte form af en sådan fusionering af ejerskabet til et samarbejdsprojekt.

33.4.3. Hvem eller hvad ejer selskaberne?

Generelt har vi i dette kapitels magtanalyse bevæget os fra overfladen til kernen, fra fremtrædelsesformen til væsenet. Vi begyndte med handel og salg og trængte derfra ned til kapitalen og dermed ejet.

Vi har set på hvor mange selskaber, der ejer hvor meget. Men hvem ejer selskaberne, dvs. deres aktier? Ejerne deler sig i 3 kategorier:²⁷

Som nævnt tidligere (Kapitel 32.1.3 og 32.1.6) har selskaberne i de senere år i stor stil opkøbt deres egne aktier. Denne del af ejet kan ikke reduceres til mennesker; der er i egentlig forstand – sådan som jeg bruger begrebet i denne afhandling – tale om kollektivt eje. Denne magt administreres af bestyrelse og direktion.

En anden del af aktierne ejes direkte af personer (individer). Denne kapital er meget koncentreret, idet de rigeste 1% af husholdningerne i USA formentlig ejer halvdelen af disse aktier (jvf. Kapitel 46.3).

En tredje del ejes af institutioner, især pensionskasser, forsikringselskaber og investeringsfonde ('mutual funds', Hedge fonde etc.).

Der er sket en væsentlig forskydning mellem de to sidste kategorier. Mens aktieværdien i 1965 fordelte sig mellem 84% individuelt ejede og 16% institutionelt ejede, var forholdet i 1994 vendt på hovedet til hhv. 43% og 57%.²⁸

Tidligere optrådte de institutionelle ejere ret passivt, idet de blot solgte aktierne hvis de var utilfredse med et selskab, men dette er ændret – i hvert fald i USA – således at de nu positivt sætter deres vilje igennem; de har taget magten fra 'managers' (jvf. også Kapitel 32.1.6). Det betyder en yderligere koncentrationen af magten:

"First and foremost, the ownership of many large corporations became more concentrated /efter 1980/ as the result of mergers and acquisitions, reestablishing some links between ownership and control and enabling large shareholders to impose tighter discipline on management" (Whitman, 1999: 77, smlgn. 79ff og 101).

I øvrigt er ejerskabet mere koncentreret i Tyskland og Japan, hvor store banker kontrollerer mellem 20 og 30% af aktierne (i disse lande spiller bankerne traditionelt en større rolle end i USA). I Tyskland ejer de 5 største aktionærer næsten halvdelen af aktierne i de største virksomheder, og

i Japan er det velkendt hvordan konstellationer af stat, virksomheder og banker – organiseret i 'keiretsu' – kontrollerer store dele af erhvervslivet.

Det næste spørgsmål – der bringer os ned til det dybeste nivo i magthierarkiet – er hvem eller hvad, der ejer disse institutioner? De ejes i nogen grad af kollektive selskaber og fonde (jeg har ikke tal), men derudover af individer (især ved pensionskasser). I sidste tilfælde ejer individerne selskaberne indirekte. Slår vi dette ejerskab sammen med det direkte, individuelle eje viser det sig, at godt 33% af de amerikanske aktieværdier ejes af 1,6% af aktieejerne, mens 75% ejes af 16,2% (se Kapitel 46.3). Altså en betragtelig koncentration.

Kontrol forudsætter eje, så derfor er en kortlægning af ejerstrukturen nødvendig.

Men økonomisk magt kræver ikke 100% eje af kapitalen. Hvis magten er spredt, potenseres den lidt større magt ('del og hersk'), så som regel er 10% af aktierne tilstrækkeligt for at kontrollere et selskab. Men denne sammenhæng er især relevant, når vi betragter de institutionelle investorer, hvis ultimative ejerskab ofte er atomiseret i tusinder af opsparende. I pensionskasserne har de egentlige ejere den negative magt, at bestyrelse og direktion for at blive genvalgt skal administrere kapitalen på en rimelig måde, men deres positive magt er meget begrænset. I den udstrækning, kasserne er halvoffentlige, er der også et element af politisk magt, men tendensen er at private fonde vinder frem på bekostning af offentlige.

Investeringsfonde, herunder Hedge fonde, er i en kategori for sig. Det er normalt umuligt at kende deres ejerkreds, eftersom der er så lidt offentlig kontrol – og dermed viden – om dem. Ofte er det kun, når en fond er i krise, at indskyderne dukker op til den offentlige overflade; det var ved en sådan lejlighed, at det viste sig, at den italienske nationalbank havde spekuleret i Hedge fond'en LTCM.

Man kan gætte på at ejerskabet indenfor sådanne fonde er meget koncentreret, og at kontrollen med dem er endnu mere koncentreret. Men uanset den præcise koncentrationsgrad, så véd vi at de store fonde er i stand til at udøve meget betydelig markedsmagt, jvf. Kapitel 35.8.

De institutionelle investorer administrerer en betydelig del af den **finansielle** kapital, og som nævnt i forrige kapitel er der en tendens til at denne kapitalform er på vej til at tage over fra den produktive. De institutionelle investorers øgede magt over TNCerne er udtryk herfor.

33.5. Det integrerede internationale produktionssystem

I afsnit 33.3 undersøgte vi den globale økonomiske magtstruktur på udvekslingsnivoet, mens afsnit 33.4 handlede om ejer- eller kapitalforholdene.

I dette afsnit vender vi os til mellemnivoet, nemlig produktionen, der jo er det formidlende led mellem kapitalindsuddet og salget.

I afsnit 33.5.1 betragtes det globale produktionssystem, set ud fra det enkelte selskabs synsvinkel, således at det samlede system fremstår som blot en addering af de mange TNCer. Derefter – i 33.5.2 – inddrager vi selskabets relation til underordnede firmaer (underleverandører). Endelig diskuteres i afsnit 33.5.3 inter-selskabs relationen, nemlig nettet af strategiske alliancer mellem mere eller mindre ligeværdige selskaber.

33.5.1. TNCernes internalisering af markedet

I 1930erne stillede Coase spørgsmålet (jvf. Kapitel 28.3): Når nu uplanlagt markedskoordinering er så effektivt, hvorfor har man så også firmaer, med deres planlagte, hierarkiske koordinering? Hans svar var generelt, at der til markedet er knyttet en række transaktionsomkostninger, hvilket betyder at firmakoordination kan være billigere. Jeg vil tilføje, at fra firmaets synsvinkel er det ikke blot sådan at markedet har en række fejl: Markedet er en fejl.²⁹ For det betyder udleverethed til usikkerhed og til truslen fra konkurrenter. Derfor søger ethvert firma at gøre sig uafhængig af markedet, ved at udkonkurrere konkurrenterne og blive monopolist, eller ved – mere beskedent – at inkorporere markedsaktiviteter.

Dette er centralt ved forklaringen af TNCernes existens og vækst. Fra producentens synsvinkel har markedet en række mangler. Specielt forsyningen med input – råvarer, halvfabrikata, viden – kan være dyr og usikker; hvis selskabet selv står for produktionen af disse ting, kan det ofte gøres billigere, og flere led i produktionen – i 'værdikæden' – kommer da under ledelsens direkte kontrol. Derfor er der en tendens til at **internalisere** økonomisk aktivitet, altså erstatte markedskoordinering med firmakoordinering, og dermed egentlig handel til priser bestemt af konkurrencen med intra-firma 'handel' til priser bestemt af firmaet.

Det indebærer også at det enkelte selskab kan koordinere de forskellige afdelingers ydre aktivitet, således at de ikke involveres i uhensigtsmæssig indbyrdes konkurrence. Susan Strange taler i denne forbindelse om 'unilateral privat protektionisme', hvor

"a single firm - a TNC - has a corporate strategy that limits competition between its various affiliates in different countries. Each one is master in its own territory and is not allowed to poach - i.e. compete with - another affiliate of the same company" (Strange, 1996: 147).

Den grundliggende hypotese i internaliseringsteorien er, at

"multinational hierarchies represent an alternative mechanism for arranging value-added activities across national boundaries to that of the market, and that firms are likely to engage in FDI whenever they perceive that the net benefits of their joint ownership of domestic and foreign activities, and the transactions arising from them, are likely to exceed those offered by external trading relationships" (Dunning, 1993: 75).

En intra-firma kapitalbevægelse (FDI) muliggør at export på markedsvilkår erstattes af produktion fra en FA. Men hvad er de konkrete grunde til at firmaer bliver transnationale, altså investerer i udenlandsk aktivitet? Man skelner normalt mellem tre typer af motiver:

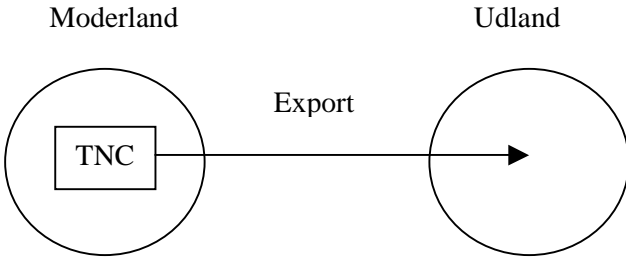
1) Ønske om at få kontrol med forsyningen af **råstoffer**. Varestrommen går her fra FA-landet til hjemlandet. I den klassiske imperialismes epoke, fra 1870 til 1914, var det råstoffer, der lokkede virksomheder til de fattige lande; i 1914 blev 55% af FDI investeret i denne sektor.³⁰ Råstoffer udgør stadig en betydelig andel af de udenlandske investeringer i fx Mellemamerika.

2) Ønske om **markedsadgang**. Denne type investeringer retter sig naturligt nok især mod rige lande, med stor købekraft, og de vandt især frem efter 2. Verdenskrig. Umiddelbart etableres sådanne FAer som et alternativ til at moderselskabet forsyner det pågældende land via markedsexport, og FAen er blot en miniudgave af moderselskabet. Skønt incitamentet mindskes i takt med at todsatserne og transportomkostningerne er faldet, er denne type FAer stadig meget vigtige.

3) Ønske om **effektivitet og besparelser**. Denne type FAer indgår som specialiserede led i en international arbejdsdeling, indenfor selskabets rammer. Produktionen af en bestemt komponent indenfor en vertikal arbejdsdeling, eller af en bestemt færdigvare indenfor en horisontal arbejdsdeling, placeres dér hvor det er mest effektivt i forhold til omkostningerne. Det kender vi fra udflytningen af produktion fra rige lande til fattige med lav arbejds løn, men mange andre hensyn kan også spille ind, fx et gunstigt politisk klima eller nærhed til et innovativt miljø (i vore

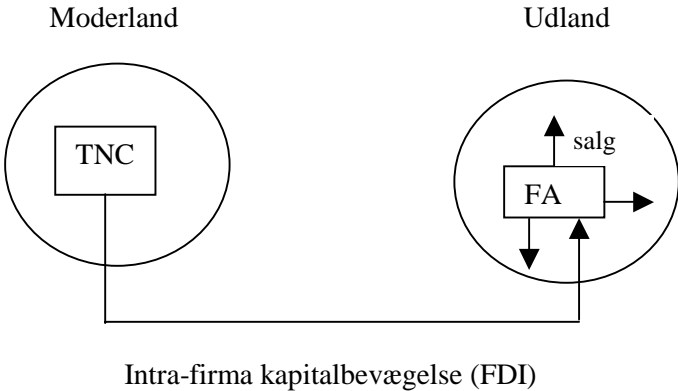
dage er der en tendens til at mange FAer især indenfor videnssektoren stimler sammen i klynger – 'clusters' – hvor de kan inspirere hinanden). Denne type investeringer har i de senere år fået en stadig mere fremtrædende rolle, og det er dem der udgør ryggraden i det nye **integreerede internationale produktionssystem** (også kaldet **IIP**).

Lad os nu undersøge, hvad dette indebærer. Vi ser først på forsyning via export:



Figuren illustrerer situationen før selskabet opretter FAer og dermed bliver transnationalt. Dette er ligetil: Selskabet forsyner udlandet med varer gennem almindelig markedsexport.

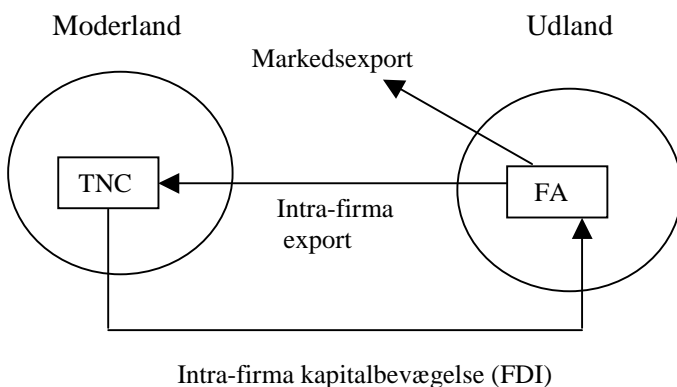
Dernæst forsyning via FA:



Denne figur viser konsekvenserne af at oprette en FA, hvis sigte er at forsyne markedet i udlandet, jvf. tilfælde 2) ovenfor. Markedsexporten fal-

der væk og erstattes af internt varesalg i udlandet, muliggjort af kapitaloverførslen; det globale varemarked – eksporten - bliver mindre, men et indenrigsmarked bliver større. Umiddelbart er FAens salg et almindeligt, indenrigs varesalg. Men det beror på en produktion, der er baseret på en international kapitaloverførsel, og dette er vel at mærke en intra-firma overførsel, dvs. kapitalen er ikke skaffet på markedsvilkår, men på administrativt fastlagte vilkår. FAens salg er et led i et planlagt internationalt produktionssystem. Overfladisk er det et salg på markedsvilkår, men grundlæggende er det det ikke; fx behøver FAen ikke – som konkurrerende virksomheder på det pågældende marked – at lukke, hvis der er problemer, eftersom det kan få ny kapital fra moderselskabet ('krydssubsidiering').

Den sidste figur illustrerer en FA, der hører til den første eller tredje type ovenfor.



FAens produktion sigter nu ikke på det pågældende marked. Den skal i stedet exporteres, og der er her to muligheder: Export på markedsvilkår eller intra-firma export til administrativt fastsatte priser til moderselskabet (eller til evt. andre FAer). I det første tilfælde gælder – som i forrige tilfælde – at eksporten kun umiddelbart er markedsmæssig; i det andet tilfælde har vi et kredsløb, der udelukkende foregår indenfor TNCen.

Hvor meget betyder IIP kvantitativt i forhold til den egentlige markedsøkonomi?

I sin diskussion af dette spørgsmål skrev UNCTAD i 1995 (s. 36), at arm's length transactions' "until recently /were/ the most important form

of delivering goods and services to foreign markets.”

Men det har ændret sig dramatisk. I sin kvantitative opgørelse stiller UNCTAD den globale markedsexport op overfor omfanget af hhv. FDI og FA-salg, idet disse to størrelser tages som indikatorer – ’proxies’ – for TNCernes produktionssystem; som vi har set vokser de meget hurtigere end markedsexporten.

Ved den nærmere bestemmelse af det kvantitative forhold kan vi ikke bruge FDI – der ikke kan sammenlignes med markedsexporten – så vi må tage FDI’s fremtrædelsesform, altså FA-salg. Det skal vi sammenligne med markedsexporten. Dennes omfang findes ved fra tallet for verdensexporten at fratække intra-firma export, og denne lægger UNCTAD (1995: 39) derefter oveni i tallet for FA-salg, eftersom den jo klart hører ind under IIP. I 1992 gav dette en markedsexport på \$3,3 tri overfor et TNC produktionssystem med et omfang på \$6,9 tri; sidstnævnte var altså mere end dobbelt så vigtigt som markedsexport ved forsyningen af udenlandske markeder, eller: ”only about one-third of international transactions are not associated with international production.” For det amerikanske marked gælder at ”arm’s length transactions are as little as one-fifth of all international transactions.”³¹

Hvordan er tendensen? Når man regner efter viser det sig, måske overraskende, at det kvantitative forhold mellem de to former for servicering af udenlandske markeder stort set ikke ændrede sig mellem 1986 og 92 (forholdet er 1 til 2,1). Men siden da er der sket noget af en revolution, for i 2001 kan forholdet beregnes til 1 til 4,2 (ud fra tabellen i 33.3.3.1, idet intra-firma export sættes til en tredjedel af verdensexporten). **TNCernes globale produktionssystem er således mere end 4 gange så vigtigt som det egentlige globale marked!**

Det kan siges at ovenstående beregninger er svar på et lidt specielt spørgsmål, nemlig: Hvordan forsynes landene fra udlandet?

Det almene, kvantitative spørgsmål må være hvilken vægt TNCernes globale produktionssystem har i forhold til **verdensproduktionen**? Dermed får vi også inddraget moderselskabernes produktion, som jo ikke indgik ovenfor.

Der er tal for verdens-GDP, dvs. den samlede globale værditilvækst eller indkomst et givet år. Dette tal må sammenlignes med den værditilvækst, som TNCerne genererer.

Desværre er der kun tal for FAernes værditilvækst, også kaldet brutto-produkt:³²

	1982	1990	2001
Bruttonprodukt (FA)	594	1.423	3.495
Verdens-GDP	10.805	21.672	31.900

Som en andel af verdens-GDP er FAernes værditilvækst øget, nemlig fra 5,5% i 1982 over 6,5% i 1990 til 11% i 2001. Efter 1990 er tendensen således meget klar.

Men hertil kommer værditilvæksten hos moderselskaberne, og som sædvanlig mangler vi direkte tal. Lad os som i afsnit 33.4 sige at FAernes andel omkring 1990 var en tredjedel af totaltallet for TNCer og 40% i 2001. Det betyder at **den værditilvækst, som TNCerne i alt skabte, udgjorde 19% af verdens-GDP i 1990 og 27,5% i 2001**. Således beregnet er selskabernes andel af værdi – eller indkomstdannelsen i verden altså på godt 10 år vokset fra knap en femtedel til i dag at være godt en fjerdedel. Da TNCerne pr. definition er internationale, kan det ikke undre at de har betydeligt mindre indflydelse på verdensproduktionen end på verdenshandelen (hvor den var 67%); de fleste produkter krydser ingen landegrænser, og de fremstilles – stadig – overvejende udenfor TNC systemet.

33.5.2. Selskabet og underleverandørerne

Efter alle indikatorer er TNCernes vægt i verdensøkonomien øget meget betydeligt, specielt siden 1990. Samtidig har der været en klar tendens til en vægtforskydning fra moderselskaberne til FAerne, ikke mindst illustreret af at antallet af moderselskaber kun er fordoblet, mens antallet af FAer er næsten 6-doblet.

Men hertil kommer at moderselskaberne (herunder filialer i hjemlandet) i stigende omfang direkte har skåret ned på de aktiviteter, som selskabet selv står for ('downsizing'), og har overladt mange af disse opgaver til underleverandører ('outsourcing'). Mens antal beskæftigede blandt FAerne er vokset fra 24 mio til 54 mio fra 1990 til 2001 (UNCTAD, 2002: 4) – langt hurtigere end verdens-GDP – tyder meget på at antallet er stagnerende eller ligefrem faldende for moderselskaberne.

De store amerikanske selskaber har i de sidste 25 år 'slanket sig' ved at reducere deres arbejdsstyrke voldsomt. Mellem 1979 og 1995 skar selskaberne i USA 43 millioner jobs væk (Audretsch, 2000: 65), og blandt de 500 største er antallet af medarbejdere reduceret fra mere end 16 mio i 1979 til 11,5 mio i 1993 (Whitman, 1999: 9).³³ Afskedigelserne er ofte

sket som rationaliseringer i forbindelse med fusioner og overtagelser.

Ser man på samtlige amerikanske virksomheder, fra den mindste til den største, viser det sig at det gennemsnitlige antal ansatte er faldet drastisk, fra 1.100 i 1967 til 665 i 1985. Tendensen har været den samme i Japan og Vesteuropa (Harrison, 1994: 37). I den forbindelse vender Harrison sig mod den 'myte' – som han kalder det – at den mindre virksomhedsstørrelse skyldes en opblomstring af små virksomheder: Mastodonterne er på vej ud af historien, de små og smarte på vej ind ('small is beautiful'), hvilket skulle trække i retning af lavere koncentration. Men faktisk ansætter de små ikke en større del af arbejdsstyrken, hverken i USA, Tyskland eller Japan; andelen har været konstant gennem flere årtier (Harrison, 1994: 18). Når den procentvise reduktion således synes at være ens for små og store virksomheder, tilsiger dette i sig selv uændret koncentrationsgrad; noget andet er at antal beskæftigede er et tvivlsomt mål for koncentrationsgrad og markedsmagt.

Denne 'slankning' i USA skyldes til dels at fastansatte i stigende omfang afløses af deltidsarbejdere og løsarbejdere, der er mere flexible og mindre organiserede. Overhovedet indebærer 'downsizing' ikke at moderselskabet sælger mindre eller genererer mindre profit (jvf. Korten, 1995: 218): Formålet er naturligvis at reducere omkostningerne med henblik på at øge indtjeningen, og dette er lykkedes, i det mindste i 90'erne.

Men selskabernes 'downsizing' beror altså også på at egenproduktion afløses af levering udefra. Hvorfor? Den oplagte grund er at underleverandører i fattige lande betaler lave lønninger og derfor kan forsyne selskabet til lave priser, uden at selskabet har et formelt ansvar for de ringere løn- og arbejdsforhold. Men hertil kommer mere generelt at selskabet gennem en sådan uddelegering af opgaver kan undgå den risiko, der er knyttet til selv at investere i et kapitalapparat, og det kan opnå flexibilitet; hvis efterspørgslen efter et bestemt produkt svigter, behøver man ikke at indskrænke eller nedlægge en afdeling, med de tab det indebærer, men kan blot undlade at indgå en ny leveringsaftale. Flexibiliteten i den japanske kapitalismemodell ('keiretsu') beror bl.a. på at selskaberne kan betjene sig af et stort net af japanske småvirksomheder.

Systemet er særlig almindeligt indenfor tekstiler, beklædning og sko, hvor de små kapitalkrav muliggør en underskov af småproducenter.³⁴ Man kan sige at kapitalismen er regrederet til sin første, primitive form, nemlig det forlagssystem, der gik forud for fabrikssystemet. I nogle tilfælde forsyner kapitalisten leverandøren med materialer, udstyr og/eller design, og i alle tilfælde står selskabet for branding og salg (marketing),

jvf. Dicken, 2003: 254f. Selskabet kan 'outsourc'e fremstillingen af en færdigvare (horisontal arbejdsdeling) eller af komponenter eller halvfabrikata (vertikal arbejdsdeling).

Underleverandøren gælder, i hvert fald formelt og i statistikkerne, som en selvstændig virksomhed. Transaktionerne med selskabet er ikke intra-firma, men markedsbaserede. Det betyder også at hvis leverandørens salg til selskabet krydser landegrænserne hører det under den sidste tredjedel af verdensexporten, som ikke er TNC export, altså punkt c) i 33.3.3.1. Downsizing og outsourcing indebærer at selskabsaktivitet **externaliseres til markedet**, altså den modsatte proces af den internalisering, som blev omtalt i forrige afsnit.

Men hvor meget marked og konkurrence er der reelt involveret?

I den rene markedsøkonomi produceres der til et anonymt marked, hvor udbud/efterspørgsel tager sig af koordineringen. Ved leveringsaftaler erstattes dette system med bevidst koordinering mellem producent og aftager. Prisen fastlægges gennem en to-sidet forhandling, præget af samarbejde og konflikt; den er umiddelbart en aftalepris, snarere end en konkurrencepris.

Men indirekte er der naturligvis konkurrence, nemlig mellem underleverandørerne – og måske deres landes regeringer – om at få ordren; det presser prisen nedad. I en formel analyse har vi heroverfor konkurrencen mellem 'udbyderne' (selskaberne) om at sikre sig leverandører; det presser prisen opad. Men i den virkelige verden er det kun den første mekanisme, der gælder. Der er få interesserede selskaber i forhold til en myriade af ivrige leverandører, især i de fattige lande, hvor der ikke er mangel på villig arbejdskraft. Hvis Filippinerne bliver for dyrt for selskabet, flytter det blot sine ordrer til Vietnam, mens man ikke hører om at en utilfreds underleverandør udskifter Nike med et andet selskab. Oftest er underleverandøren gearret til et bestemt selskab, hvorfra det får design og udstyr, måske endog finansiering; det er låst fast i et afhængighedsforhold, så alternativet til en ny ordre er normalt at produktionen må indstilles. Som UNCTAD skriver (2002: 123):

"Even when international production is highly externalized, TNCs typically exert powerful authority through their control of key functions, such as brand management and product definition, as well as through the setting and enforcing of technical, quality and delivery standards throughout a network of formally independent producers."

På det indirekte nivo er der altså en konkurrence, men det er en konkurrence blandt underleverandørerne; den svækker dem til fordel for selskabet. Paradoksalt nok giver den store konkurrence selskabet en overvældende **markedsmagt**:

"The world's corporate giants are creating a system of managed competition by which they actively limit competition among themselves while encouraging intensive competition among the smaller firms and localities that constitute their periphery" (Korten, 1995: 226).

Dette indebærer at fx Nike's officielle omsætning eller kapital kun ufuldstændigt afspejler selskabets markedsmagt. Underleverandørerne tæller som selvstændige virksomheder, men magtmæssigt er de en del af Nike. Hvis man vil have et reelt billede af Nike's størrelse burde man derfor til de officielle tal lægge disse småvirksomheders omsætning. Og hvis man interesserer sig for graden af konkurrence på det filippinske marked bør man bag den heftige konkurrence blandt disse småvirksomheder afdække Nike's monopsoni (enekøb).

Selskabet har ikke ejerkontrol over produktionen, som ved FAer, men den reelle kontrol er næppe mindre, - samtidig med at alle ulemperne (risiko og manglende fleksibilitet) undgås; forholdet mellem selskab og leverandør tænkes da også gerne som et forhold mellem principal og agent. Dette gælder også systemet med 'franchising', hvor et større antal mindre butikker sælger et selskabs mærkevarer, fx Benetton (Dicken, 2003: 344f) og MacDonald (Dunning, 1993: 247). Butikkerne er formelt selvstændige og bærer derfor risikoen, samtidig med at de er underlagt stram kontrol. Ligesom underleverandørerne indgår disse butikker klart i selskabernes system, men på salgssiden, ikke input-siden.

Dicken (2003: 254) skriver at underleverance er

"a kind of half-way house between complete internalization of procurement on the one hand and arm's length transactions on the open market on the other."

Det vil måske være mere præcist at sige, at systemet formelt tilhører markedets sfære, men reelt selskabernes; det er en integreret del af deres produktionssystem:

"In effect, subcontracted firms are linking themselves with TNCs or their affiliates, thus becoming part of the production system of TNCs" (UNCTAD, 1993: 119).

33.5.3. Inter-firma relationer: Strategiske alliancer

I de to foregående underafsnit betragtede vi først det enkelte selskabs interne produktionssystem og derefter integreringen af satellitfirmaer i dette. I det sidste tilfælde havde vi et forhold mellem to formelt ligestillede (juridisk selvstændige) virksomheder, men samtidig var det økonomiske magtforhold klart asymmetrisk. Vi skal nu se på de mere ligeværdige eller symmetriske aftaler, der indgås mellem selskaberne selv. Dette bevidste og ikke-markedsbaserede inter-firma forhold har vi tidligere set på, i forbindelse med oligopoli (33.3.2.2), men som vi nu skal se har det antaget nye og mere omsiggribende former.

Sådanne aftaler kaldes strategiske alliancer. Nestoren indenfor studiet af transnationale selskaber, John H. Dunning, har vurderet dem som så vigtige, at han finder det berettiget at tale om en ny form for kapitalisme, kaldet 'Alliance Capitalism'. Mens de gammeldags truste ofte var forbudt og i det hele taget havde et dårligt ry, fordi de lugtede af kapitalisternes sammensværgelse mod borgere og forbrugere, er de nye alliancer ikke blot tilladt, men tiljuble af politikere og økonomer, for hvem kan have noget imod samarbejde?

Deres omfang er vokset exponentielt, fra lidt over 1.000 i 1989 til ca. 7.000 i 1999, hvoraf de grænseoverskridende udgjorde hhv. 860 og 4.400, og det værdimæssige volumen af den enkelte alliance er langt større nu end tidligere (Dicken, 2003: 258). De 1.000 største amerikanske virksomheder øgede den indtjeningsandel, der stammer fra sådanne alliancer, fra 2% i 1980 til 18% i 1997 (Whitman, 1999: 155); antallet af EU-alliancer 10-dobledes mellem 1980 og 85, mens antallet af joint ventures mellem europæiske og amerikanske firmaer næsten fordobledes 1978-88 (Harrison, 1994: 165). Strategiske alliancer mellem de store selskaber har iflg. C.Friedheim ('vice-chairman of a management consulting firm') indledt en tendens mod hvad han kalder 'relationship-enterprises', dvs. 'corporate juggernauts', som 'will dwarf existing global corporate giants', idet hver af disse alliancer kan forventes at nå et 'total combined revenues approaching \$1 trillion by early next century, making them larger than all but the six largest national economies'.³⁵ Jeg har ikke tal, der kan afgøre om denne forudsigelse har holdt stik, men under alle omstændigheder er det oplagt at alliancerne har stor og stigende kvantitativ betydning for selskaberne.

Strategiske alliancer tegner til at blive den globale kapitalismes dominerende organisationsform. Et særligt tydeligt eksempel er luftfart, hvor det globale marked stort set er opdelt i tre alliancer: Efter fusionen mel-

lem hollandske KLM og Air France er Skyteam den største; derefter følger Star Alliance, hvortil SAS, Lufthansa, amerikanske Unites Airlines og 9 andre selskaber hører; på tredjepladsen har vi OneWorld, der består af 8 selskaber. I 1996 var computerindustrien tilsvarende opdelt i 4 alliancer, hvoraf organisationsdiagrammet for de to ligner et avanceret edderkoppespind (se Dicken, 2003: 259). Et tredje eksempel er aftalen mellem General Motors og Toyota, hvor Toyota fik lov at fremstille biler på et anlæg i Californien mod at sælge General Motor's biler i Japan.

Alliancerne omfatter samarbejde på bestemte, afgrænsede områder; derfor er de forskellige fra egentlige fusioner og overtagelser. Juridisk er der to former. To eller flere selskaber kan indskyde kapital ('equity') i projektet; dette kaldes også et 'joint venture', og det indebærer en partiel fusion, hvor der – for en kortere eller længere periode – reelt oprettes et fælles miniselskab. Eller samarbejdet er 'non-equity' og mindre formaliseret.

Licensaftaler er en særlig type. I stedet for selv at betjene et marked, gennem export eller etablering af en FA, kan selskabet foretrække at overlade salget af et eller flere af dets produkter til en virksomhed – ofte et andet selskab – der allerede har markedsadgang. Sidstnævnte virksomhed betaler så en afgift – royalty – for retten til at sælge produktet. Til forskel fra franchising er et sådant salgssamarbejde mellem nogenlunde ligeværdige parter. Målt på størrelsen af royalties er betydningen af licenser vokset fra \$27 mia i 1990 til \$72 mia i 2001 (UNCTAD, 2003: 3), altså knap en 3-dobling.

Strategiske alliancer er især udbredt indenfor den moderne, vidensbase-rede økonomi, såsom IT og bioteknologi (Dicken, 2003: 261, og Dunning, 2000: 10f). Den vedrører gerne R&D eller marketing (salg).

Den umiddelbare baggrund for den stigende interesse i kapitalistisk samarbejde er, at mange udviklingsopgaver er så kapitalkrævende at de overstiger den enkelte TNCers formåen; ved at etablere en alliance spredes risikoen og ved at indgå i et netværk øges fleksibiliteten.

Lad os nu diskutere, hvad dette samarbejde betyder for konkurrencen på den globale markedsplads.

Dér hvor der samarbejdes, konkurreres der i sagens natur ikke længere. Imidlertid siges det ofte at etableringen af en alliance er foreneligt med at parterne fortsat konkurrerer på de områder, som ikke er omfattet af aftalen. Formelt er dette rigtigt, men reelt afhænger en alliances levedygtighed af, at den interne konkurrence generelt undertrykkes:

”As a general matter, the success of technological collaboration in these alliances depended on the suppression of market rivalry among the partners” (Gomes-Casseres, 1996: 78).

Dette kræver en vis styring, og derfor er der en tendens til at løse alliancer bliver strammere. Vi har en undtagelse fra dette mønster, hvis alliancen er bygget op omkring ét, meget dominerende selskab, for dette kan have en fordel ved at opmuntre til konkurrence blandt de små medlemmer, således at det kan få sine forsyninger billigere, ganske som i forholdet til underleverandører; Gomes-Casseres nævner Sun-gruppen indenfor halvledere som et eksempel (1996: 126ff).

Umiddelbart kan samarbejdet ofte forekomme at være rent teknisk, og dermed til fordel for alle parter, herunder forbrugerne.³⁶ Men i vore dage er udviklingen af nye produkter en central konkurrenceparameter, så når selskaberne i stedet samarbejder om R&D reducerer de konkurrencen mindst lige så meget, som hvis de – i stil med de gamle truster – lavede ’sammensværgelser’ om at holde høje priser. Når SAS, Lufthansa og andre integrerer deres billetudstedelsessystem, forsvinder konkurrencen om den bedste service på dette område. Det samme gælder, når selskaber indenfor IT-området bliver enige om ensartede, tekniske standarder, jvf. ’Wintelism’ der homogeniserer Microsoft’s **Windows** og **Intel**. Fælles standarder er naturligvis fornuftigt, men de ekskluderer andre firmaer, når de etableres af de to giganter indenfor hhv. software og halvledere;³⁷ tidligere blev det derfor set som en offentlig opgave at etablere sådanne standarder.

Hvis de samarbejdende selskaber opererede på urelaterede markeder (textiler og svineproduktion), ville der ikke være nogen konkurrence der kunne reduceres. Men flertallet af alliancer er på det samme marked, altså mellem direkte konkurrenter; Dicken (2003: 258) refererer en undersøgelse fra 2000, der sætter denne andel til 75%, mens Harbison/Pekar, 1997: 17, sætter procenten til 52. Og iflg. Dunning (1997: 75) involverer de fleste alliancer ’large firms competing as oligopolies in global markets’. Dette kan ikke undre. Samarbejde forudsætter et vist mål af fælles interesser og fælles problemer, så naturligvis er det nærtbeslægtede firmaer, der er mest tilbøjelige til at lave alliancer. Også på det personlige nivo kan vi konstatere et betydeligt samarbejde, således er der i USA mange personsammenfald i ledelsen mellem de 200 største selskaber og godt 15 af de største banker. Undersøgelser har vist at der er høj korrelation mellem personsammenfald (’interlocks’), selskabsstørrelse og graden

af koncentration, dvs. der er mest personligt samarbejde i de mest oligopolistiske brancher. Bowman (1996: 20) sammenfatter:

”In any event, it appears that interlocking directorates facilitate a community of interest among the elite of the corporate world that supplants the competitive and socially divisive ethos of an earlier stage of capitalism with an ethic of cooperation and a sense of shared values and goals.”

Alliancer indgås ofte som svar på en utåleligt hård konkurrence. Ved at stå sammen kan en gruppe af selskaber opnå bedre aftaler med underleverandører, kunder, fagforeninger eller regeringer (Dunning, 1993: 240), og netop ved således at styrke sin konkurrenceevne tvinges andre selskaber til at tage kampen op og etablere mod-alliancer; denne proces er særlig tydeligt indenfor bilindustrien og luftfarten. Alliancerne er en **'kollektiv internalisering af markedet'** (Dunning, 1993: 611), og resultatet er en **'kollektiv konkurrence'** (Gomes-Casseres, 1996: 2), nemlig en konkurrence mellem grupper af selskaber:

”global markets increasingly involve competition between entire production **systems**, orchestrated by TNCs, rather than between individual factories or firms” (UNCTAD, 2002: 121).

Tendensen går dermed i retning af at restkonkurrencen udspiller sig på et højere nivo, blandt større enheder. Gomes-Casseres, der undersøgte halvlederindustrien for en halv snes år siden, konkluderede at denne meta-konkurrence var intensiveret. Undersøgelsen er detaljeret og spændende, bl.a. fordi den støtter sig på en lang række interviews med virksomhedsledere. Den empiriske vanskelighed ligger i, hvad man skal sammenligne med, når man vil teste om der er 'mere' konkurrence. Mere i forhold til hvad? Gomes-Casseres (1996: 178ff) sammenligner her med den tænkte tilstand, hvor der ikke er alliancer, men kun enkeltstående selskaber. Han kan da beregne 1) at der ville have været én spiller mindre (5 selskaber overfor 4 alliancer), og 2) at spillerne ville have været mere ulige. Da flere og mere ligeværdige spillere normalt giver mere konkurrence, betyder alliancekapitalisme derfor mere konkurrence.

Hertil er der to ting at sige. Hans første punkt kan ikke være rigtigt, eftersom alliancer iflg. sagens natur reducerer antallet af konkurrenter, altså øger graden af oligopoli; det, der måske kan reduceres, er antallet af **dominerende** spillere. Hans andet punkt må tages ad notam; grunden til denne tendens til mere ligeværdighed er – i hvert fald dengang og i denne

branche – at dominerende firmaer 'kan selv', altså ikke har brug for samarbejde, mens de mindre er tvunget til at slå sig sammen for at have en chance. Derfor **øger** strategiske alliancer formentlig (meta)konkurrencen

“by leveling a playing field that would otherwise be dominated more unevenly by a single firm, as in the case of Intel and the various alliances formed to compete with it” (Whitman, 1999: 157).

Men her vil jeg – som i afsnit 33.3.2.2 – spørge om dette er konkurrence? Gomes-Casseres veksler frit mellem udtrykkene 'konkurrence' og 'rivalisering', og han slutter sin bog med henvisninger til spilteori og til den gamle kinesiske krigsteoretiker Sun Tzu's råd om at styrke egen alliance og ødelægge fjendens. Vi synes at være i Hobbes' verden med dens bevidste sociale relationer, snarere end i Adam Smith's verden hvor den Usynlige Hånd hersker. For at få en afklaring af, hvor vi er, ville det være meget nyttigt at få en vurdering af, om 'konkurrencen' handler om priserne – således at alliancerne har givet lavere priser – men det ser Gomes-Casseres ikke på. Derimod er det evident at der har været megen 'konkurrence' om at erhverve alliancepartnere.

Det er givet at alliancerne har givet os mere selskabssamarbejde og at økonomiens spillere er blevet betydeligt større; det er også sandsynligt at den har givet os mere strid, - moderne kapitalisme er ikke et nirvana af evig fred. Men det er højst tvivlsomt om vi har fået mere markedsøkonomi.

Dunning slutter sit storværk om de transnationale selskaber ved at citere en engelsk økonom, der for mere end 50 år siden applicerede Shakespeare på mejerier og beskrev firmaerne som 'islands of conscious power in this ocean of unconscious cooperation, like lumps of butter coagulating in a pail of buttermilk'. Og Dunning (1993: 610) fortsætter:

”However, the modern large firm, particularly the large MNE, is not an island set within an ocean of unconscious cooperation – except in so far that it is set apart from (i.e. can be identified as being different from) other firms (islands). Between the islands are a series of causeways which are linked to each other by mutual self-interest; these causeways help forge the conscious, rather than unconscious, cooperation” (Dunning, 1993: 610; MNE betyder MultiNational Enterprise = TNC).

Bevidst koordination, også kaldet planlægning, tenderer mod at erstatte ubevidst koordination, også kaldet markedet.

Den planlægning, der foregår indenfor selskabernes integrerede internationale produktionssystem, er naturligvis **kapitalistisk planlægning**. Den omfatter dels selskabernes intra-firma handel og intra-firma kapitaloverførsler (FDI), dels selskabernes eksterne relationer, nemlig transaktioner med underleverandører og samarbejde med andre selskaber. I afsnit 33.6 vurderes omfanget af denne planlægning.

33.5.4. Dunning's tolkning af Alliancekapitalismen

Det er især Dunning og UNCTAD vi kan takke for diagnosen af kapitalismens moderne form, men deres tolkning – den er stort set ens - kan kritiseres.

Dunning kontrasterer alliancekapitalismen med den tidligere 'hierarkiske kapitalisme' (Dunning, 1997: 69ff); overfor den gammeldags rigide kommandostruktur står det moderne, flexible samarbejde.

Men det er en falsk modstilling, fordi den overser at det nye ikke vedrører selskabet, men forholdet mellem selskaberne. Det er formentlig rigtigt at moderne selskaber er mere flexible og uddelegerer mere myndighed til FAere og andre, men dette vedrører selskabernes interne organisering. Det er også rigtigt at selskabernes samarbejde ikke er hierarkisk, men det beror på det simple forhold at det er mellem ligeværdige. Det er flexibelt og ofte netværksagtigt, og det er baseret på 'concensus' (s. 77) af den simple grund at det ene selskab ikke kan give ordrer til det andet. Dunning's modstilling slører essensen, nemlig at samarbejde træder i stedet for konkurrence. Og i øvrigt er han lidt for lyrisk, når han taler om at alliancerne bygger på 'mutual trust, reciprocity and forbearance between the partners' (Dunning, 1997: 77). Det er snarere sådan, at selskabernes refocusering på 'shareholder value' levner mindre mulighed for at blikket kan flakke væk fra kravet om større profit indenfor en kortere tidshorisont. Når så mange alliancer er kortlivede, er det netop fordi der ikke er råd til 'forbearance'.

Dunning påpeger (s. 73) at kapitalistisk samarbejde traditionelt – og med rette – har haft et dårligt ry, fordi det har været et symptom på markedsfejl, forstået som agenternes forvriddning af markedet ('collusion'). Den nye type samarbejde skulle adskille sig herfra ved snarere at være et middel til at reducere en anden type markedsfejl, nemlig de der udspringer af markedet som sådan. Her fremhæver Dunning bl.a. den usikkerhed og mangel på information, der ofte – eller altid – er knyttet til arm's length konkurrence; udveksling af viden, typisk i et R&D projekt, kan råde bod herpå. Han nævner også at markedsstrukturen kan forhindre ud-

nyttelsen af stordriftsfordele; igen er et samarbejde, der etablerer en større økonomisk enhed, den oplagte løsning.³⁸

Coase så de markedsfejl (de transaktionsomkostninger) der forklarede at det enkelte firma internaliserer – eller erstatter – markedet. Men i vore dage er der brug for en kollektiv eller 'joint' internalisering, altså samarbejde mellem firmaerne. Dunning (s. 68f) lægger dermed op til, at den moderne kapitalisme nødvendiggør to fundamentale revisioner af overleveret visdom. Den ene revision er at konkurrencen ikke leder til et Pareto optimum i en dynamisk og usikker verden, hvor innovation er det første krav, den anden at firmaer og samfund meget muligt kan opnå deres økonomiske mål bedre gennem samarbejde end gennem konkurrence. Arm's length transaktioner er et upræcist instrument fordi de priser og vilkår, som de afføder, er baseret på aggregeret udbud og efterspørgsel, og fordi selskabet kun levnes den negative 'exit' mulighed, hvis vilkårene er problematiske; i stedet er der brug for målrettede aftaler mellem to eller få parter, der alle har en 'voice', en positiv mulighed (s. 71). Markedet kan ikke mikrokoordinere (Dunning, 1993: 236). Med disse betragtninger lægger Dunning sig i forlængelse af Schumpeter (30erne) og Galbraith (60erne), der også argumenterede at konkurrence mellem mange små firmaer er suboptimalt, når vi anlægger en dynamisk betragtning; R&D kræver en kapacitet, som kun store enheder (selskaber) kan præstere.

Til denne analyse er der tre ting at sige:

1) Dunning's præsentation af den samarbejdende kapitalisme er inkonsistent. På den ene side viser han hvordan den gammeldags, Hayek'ske markeds konkurrence er ineffektiv og fyldt med externaliteter og derfor **erstattes** af selskabsalliancer. På den anden side vil han gerne fremstille samarbejde og konkurrence som komplementære former:

"Cooperation and competition go side by side; they are opposite sides of the coin of economic progress" (1997: 63).

Alliancekapitalisme hævdes ligefrem at markere 'the renaissance of the market system' (1997: 58).

2) Dunning ser altså ikke samarbejdet og dets overvindelse af de nævnte markedsfejl som et alternativ til, men som en perfektionering af markedet. Men hvad er et marked uden arm's length transaktioner og socialt ubevidst koordination? Hvis medicinen (samarbejdet) virker, dræber det patienten (konkurrencen).

3) Samarbejdet etableres for at løse selskabernes problemer; det er det sikre. Om det løser samfundets problemer er en anden sag. Men Dunning

fremstiller samarbejdet som en teknisk-økonomisk bestræbelse, som alle må have en interesse i lykkes. Alternativt kan man mene at alliancerne set fra samfundets synsvinkel er en markedsfejl, fordi de eliminerer nogle centrale konkurrenceparametre. Og hvis det medgives at usikkerheden og den manglende viden er et samfundsproblem, kan man mene at selskabernes særinteresser gør dem uegnede til at løse det.

33.6. Opsummering: Udfasning af markedsøkonomien

Lad os nu forsøge at gøre regnebrættet op. Hvor stor en andel af den globale økonomi er markedsbaseret og hvor stor en andel domineret af kapitalistisk planøkonomi? Og nok så vigtigt: Hvad er tendensen, mere marked eller mere plan?

Vi tager udgangspunkt i verdensexporten som indikator for den globale økonomi. Vi så i afsnit 33.3.3.1, at 33% af denne export ligger udenfor TNCernes domæne og i udgangspunktet må anses for markedsbaseret. TNCerne kontrollerer de resterende 67%, hvoraf halvdelen (33% af verdensexporten) er intra-firma export, dermed ren kapitalistisk planøkonomi, mens den anden halvdel (også 33% af verdensexporten) er TNC-export på markedsvilkår.

Denne karakteristik af den sidstnævnte tredjedel må nu korrigeres. For det første er mange brancher præget af oligopol, der med deres markedsmagt sætter konkurrencen mere eller mindre ud af kraft, og for det andet har vi inter-firma alliancer, som delvis erstatter konkurrence med kapitalistisk samarbejde. Koncentrationen er øget indenfor sektorer som tøj, finansiel service og detailhandel og - især når vi tager højde for alliancer - er dette også tilfældet indenfor biler og hele videnssektoren (33.3.2.1 og Kapitel 32.2.9). Videre tyder oplysningerne på lande- og regionsniveau på, at dereguleringen i den nyliberale epoke har givet kapitalen øget magt over markedet (33.2.2).

Også den førstnævnte (TNC-uafhængige) tredjedel har behov for en anden karakteristik, for denne export varetages til dels af underleverandører, der formelt er uafhængige firmaer, men reelt en integreret del af TNCernes domæne og underlagt deres planlægning.

Det er umuligt at foretage en præcis kvantitativ vurdering af, hvor meget disse korrektioner betyder. Lad os slå et slag på tasken og sige at 17% af de 67%, som vi oprindeligt kategoriserede som underlagt markeds konkurrence, i stedet hører under selskabernes planlægning. Dette er et meget forsigtigt skøn, der umuligt kan overdrive planlægningens omfang. Lægger vi de 17% oveni de 33% intra-firma handel, få vi at

halvdelen af den globale økonomi er baseret på markedet og dets konkurrence, mens den anden halvdel er del af en kapitalistisk planøkonomi.

Dunning's ordvalg og fortolkning er anderledes, men essentielt er det samme resultat han kommer til, når han skriver at vi har en global økonomi,

”where upwards of one-half of trade is either within the same organizational entity (i.e. intrafirm trade) or between parties which engage in some kind of medium- to long-term co-operative relationship (e.g. sub-contracting, strategic alliances)” (Dunning, 1997: 120).

Så vidt strukturen, nu kommer vi til tendensen.

Vi skønnede i afsnit 33.3.3.1 at den TNC-uafhængige del af den globale økonomi er faldet fra 41% i 1990 til de aktuelle 33%, og det er her givet at selskabernes underleverandører i dag spiller en langt større rolle end i 1990; TNC-exportens vækst fra 59% til 67% undervurderer derfor stigningen i selskabernes kontrol med det globale marked. Vi har videre set at selskabernes vægt i verdensøkonomien er øget, når vi ser på andre indikatorer end udenrigshandel: De ejer en større del af verdenskapitalen, og deres andel af den globale værditilvækst kan skønnes til at være øget fra 19% til 27,5%.

Indenfor TNC-systemet har vi helt sikkert fået mindre konkurrence og mere samarbejde og markedsmagt: Fordi koncentrationen indenfor de fleste brancher er øget, fordi koncentrationen i toppen af TNC-universet er øget meget betydeligt (når vi ser bort fra de allerstørste 100's andel) og fordi antallet og det værdimæssige volumen af strategiske alliancer er vokset eksponentielt. Samtidig er det sandsynligt at omfanget af intra-firma handel i 1990 var lidt mindre end de nuværende 33%.

Alt taler derfor for at markeds konkurrencen i dag står betydeligt svagere i forhold til planøkonomien, sammenlignet med 1990.³⁹

I hvilken udstrækning disse tendenser forlænges ind i fremtiden kan vi naturligvis ikke vide. Det er fx tænkeligt at et kraftigt opsving i outsourcing vil ske på bekostning af FAerne, hvilket alt andet lige vil begrænse omfanget af intra-firma handel, men det kan også gå den anden vej; sådanne vægtforskydninger vil ikke berøre de individuelle selskabers reelle internalisering af markedet, da underleverandører er stort set lige så TNC-kontrollerede som FAer. Alt tyder på at væksten i antal og omfang af sammenslutninger, overtagelser og samarbejdsaftaler vil vokse (jeg ser

bort fra konjunkturudsving, herunder de sidste 2 års nedgang). Selskabernes individuelle og kollektive internalisering af markedet vil formentlig fortsætte.

Det skyldes kapitalismens immanente tendens til at eliminere sin fjende nr. 1: Konkurrencen. Formen kan skifte, fra øget koncentration indenfor branchen - fordi de store fisk æder de små - til øget samarbejde blandt oligopolisterne. Det invariante er at konkurrence og profitmaximering, markedsøkonomi og kapitalisme, er naturlige modsætninger; konkurrence er dysfunktionel for kapitalen, fordi den æder profitten op, som allerede Walras pointerede, om end med andre ord.

Når vi alligevel ikke kan være aldeles sikre på at fremtiden tilhører den kapitalistiske planøkonomi, skyldes det at der kan komme en politisk slæde i vejen. Vi må her huske at før nyliberalismen satte skub i planøkonomien ved at frigøre kapitalen, havde vi nogle årtier hvor staten sikrede markeds konkurrencen ved at holde kapitalen i snor. Lad mig erindre om at Keynes var tilhænger af kapitalkontrol, **fordi** han var tilhænger af frihandel.

33.7. Teorier om forholdet mellem markedsøkonomi og kapitalisme

Vi skal til at lukke Bog 3 og dermed den økonomiske del af afhandlingen.

Bog 2 diskuterede de forskellige teorier om markedsøkonomi og konkurrence, og i Bog 3's teorikritiske kapitler så vi på de forskellige kapitalteorier, herunder deres bud på forholdet mellem marked og kapital.

I dette kapitel har vi etableret empirisk belæg for at kapitalismen er ved at kvæle markedsøkonomien. På den baggrund er det værd at rekapitulere de forskellige skolers opfattelse af forholdet mellem markedsøkonomi og kapitalisme.

I **neoklassisk økonomisk teori** er der ingen modsætning. Walras forestiller sig indledningsvist en ren markedsøkonomi, forstået på den måde at der abstraheres fra produktionen. Men dette er blot en analytisk forbedelse til den fulde model, hvor produktionen er med og den er kapitalistisk, nemlig baseret på enheder der profitmaximerer. For så vidt er kapitalismen blot en konkretisering af markedsøkonomien. I moderne intertemporal generel ligevægtsteori (Kapitel 27.1) er kapitalen og dens særlige kategorier helt klart blevet subsumeret under markedsøkonomiens kategorier; kapital reduceres til intertemporal udveksling, så kapitalismen kan begribes som en generalisering af markedsøkonomien til også at omfatte det intertemporale.

Da Coase i 30'erne åbnede den black box, som virksomheden tidligere havde været, erkendtes det at den kapitalistiske virksomhed og markedet var baseret på forskellige principper, og at kapitalismens bevidste koordinering kunne være mere fordelagtig end markedets ubevidste. Men virksomhed og samfundsøkonomi, mikro og makro, holdes adskilte. Kapitalen kan internalisere – erstatte – dele af markedet, men den er stadig underlagt dette. Dunning, der klart tænker indenfor en neoklassisk ramme, generaliserer Coase og erkender at det stigende samarbejde mellem selskaberne betyder en 'kollektiv internalisering' af markedet, men han fastholder at dette ikke mindsker betydningen af den ubevidste markedskoordinering.

Lad os dernæst gribe tilbage til **østrigerne**. De afviser den neoklassiske ligevægtstænkning, hvor den dynamiske stabilitetsanalyse blot er bydreng for den statiske existensanalyse. I stedet insisterer de på at markedet og dets koordinering til sit væsen er en dynamisk proces. Denne proces er konkurrencen. Hos neoklassikerne kan konkurrencen, den socialt ubevidste koordinering, aldrig komme i centrum, eftersom den er knyttet til stabilitetsanalysen.

Men for især Hayek er konkurrencen hjerteblod. Markedets frihed, rationalitet og effektivitet er uløseligt knyttet til konkurrencen. Uden konkurrence er det intet marked, og bevidste forsøg på at manipulere – eller regulere – dette marked vil likvidere frihed og effektivitet. Derfor vender Hayek sig mod planøkonomi og blandingsøkonomi; bedrøvede 'fjern viden', altså drømme om at virkeliggøre en bevidst social rationalitet på det økonomiske område, er dagdrømme der vil ødelægge markedets skaberværk. Naturligt nok, for hans tid, lagde Hayek hovedvægten på at forsvare markedet overfor statsindblanding, så monopoler og selskabskapitalisme havde mest fodnotestatus hos ham. Han ville formentlig rotere i sin grav, hvis han blev konfronteret med den moderne samarbejdende kapitalisme. Hvordan kan nogle få tusinde direktører, bestyrelsesmedlemmer og fondsbestyrere bilde sig ind, at de har viden nok til at planlægge den globale økonomi? Ville han have erkendt at den aktuelle trussel mod markedsøkonomien ikke er staten, men kapitalen?

Forskellige **heterodoxe økonomer** har sat spørgsmålstejn ved den almindelige opfattelse af forholdet mellem markedsøkonomi og kapitalisme. I 30'erne understregede Schumpeter, at store enheder – grænsende til monopoler – var nødvendige for at opnå effektivitet i specielt R&D. I 60'erne fulgte **Galbraith** denne tankegang op. I 'Det Nye Industrisamfund' (1967) argumenterer han at markedet er blevet dysfunktionelt for

både virksomheder og samfund. Moderne produktion kræver ofte en lang tidshorison, og det nødvendiggør planlægning.⁴⁰

Selskaberne overvinder markedsusikkerheden på tre måder. For det første ved gennem vertikal integration at overflødiggøre markedet (jvf. 'internalisering af markedet' i afsnit 33.5.1). For det andet ved gennem markedsmagt at "reducere eller eliminere handlefriheden hos dem, til hvem den planlæggende enhed sælger, eller hos hvem den køber" (Galbraith, 1967: 38f), jvf. afsnit 33.5.2 om underleverandører. Og for det tredje kan selskaberne indgå aftaler med hinanden, i form af langtidskontrakter hvor priser og mængder er fastsat; dette er i vore dage udviklet til de strategiske alliancer om fælles produktion og marketing.

Galbraith konkluderer at de kapitalistiske økonomier tilnærmer sig den sovjetiske planøkonomi. Markedets udfasning er en teknologisk nødvendighed, som giver magten til 'teknstrukturen', især eksperterne, snarere end til kapitalejerne.

Endelig er der **Marx**, der skrev før både neoklassikerne og østrigerne, men alligevel var den, der så klarest og derfor længst ud i fremtiden.

Marx's analyse er som østrigerens dynamisk, men han indså at konkurrencen nok virkeliggør, men også negerer markedsøkonomien. Han indså at konkurrencekapitalisme er en ustabil ligevægt og derfor vil slå over i monopolkapitalisme, og han legede endog – i 1867, før gennembruddet for de amerikanske jernbaneselskaber – med tanken om at selskaberne kunne indvarsle en ny og kollektiv tid for kapitalismen.

På et mere grundlæggende plan var Marx's begreber om marked og kapital helt anderledes end både neoklassikernes og østrigerens. Hans analytiske udgangspunkt er for så vidt det samme, nemlig den rene markedsøkonomi i skikkelse af enkel cirkulation (evt. simpel vareproduktion). Kapitalen virkeliggør, nemlig almengør, denne markedsøkonomi ved at gøre arbejdskraften til en vare; de umiddelbare producenter er nu, berøvet deres produktionsmidler, henvist til at søge at forsyne sig fra markedet. Men denne virkeliggørelse er også en negering. Markedets værdilov (ækvivalentbyttet) 'slår om' i kapitalens lov om merværdi, hvor der ikke udveksles værdiækvivalenter. Markedet reduceres til blot fremtrædelsesform for den kapitalistiske produktion, og de bevidsthedsformer, der er baseret på markedssammenhænge - idéerne om økonomisk frihed og retfærdighed (udveksling af værdiækvivalenter) - reduceres til ideologi, nemlig former der skjuler arbejdernes ufrihed og udbytning.

Jeg har tidligere kritiseret arbejdsværdilæren og merværditeorien, men figuren med markedet som kapitalismens (skjulende) overflade kan jeg

tilslutte mig. Det vender jeg tilbage til i Kapitel 48. Det, der er interessant på dette sted, er at Marx – sammen med de utopiske socialister - ser en modsætning mellem markedsøkonomi og kapitalisme, hvor markeds-sammenhængene repræsenterer den brutale kapitalismes idylliske overflade; denne indsigt er siden gået i glemmebogen.

I dag kan vi se at neoklassikerne og østrigerne tog fejl, når de antog at markedsøkonomi og kapitalisme kunne leve fredeligt sammen. Det var Marx, der analyserede rigtigt, når han påpegede at de to fænomener ultimativt er uforenelige. Men det er først i vore dage at han har fået ret empirisk. Det skyldes at det først er i vore dage, at kapitalen har vundet over sin politiske modmagt og dermed har fået frihed til at virkeliggøre sin immanente tendens til at til at erstatte det profitnivellerende marked med sin egen profitmaximering.

I Bog 5 sammenlignes den kapitalistiske med den kommunistiske og demokratiske variant af planøkonomi. Specielt spørger jeg om, hvilken betydning overgangen fra marked til kapitalistisk plan har for demokratiets vilkår.

Forinden skal vi i de to næste kapitler se på kapitalismens monetære side.

Appendix: Økonomiske kategorier og statistiske problemer

For at forstå dette kapitel det nødvendigt at have et overblik over de statistiske kategorier, som den globale økonomi tænkes i.

Først en oversigt over engelske forkortelser:

GNP = Gross National Product. Angiver værdien af den årlige produktion, som igen er lig med nationalindkomsten (samlet løn, rente etc.).

GDP = GNP med fradrag af løn- og kapitalindkomster, der går til udlandet. Normalt afviger GDP og GNP kun lidt.

TNC = Transnational Corporations (samme som MNC = Multinational Corporations). "Transnational corporations (TNCs) are incorporated or unincorporated enterprises comprising parent enterprises and their foreign affiliates. A parent company is defined as an enterprise that controls assets of other entities in countries other than its home country, usually by owning a certain equity stock" (UNCTAD, 2003: 231). Eje af 10% anses for tilstrækkeligt til kontrol.

FA = Foreign Affiliate, dvs. et datterselskab i udlandet.

FDI = Foreign Direct Investment, dvs. investering af produktiv kapital i udlandet.

M&A = Mergers and Acquisitions, dvs. fusioner og overtagelser.

R&D = Research and Development, altså forskning og udvikling.

IIP = Integrated international production system.

Vi kan starte med **verdens-GDP**, der i 2001 var på \$31,9 trillioner (tri) = \$31.900 mia. Tallet angiver værditilvæksten for hele kloden, hvilket stort set er det samme som den samlede indkomstdannelse i et bestemt år (løn etc.).

Denne værditilvækst er langt mindre end værdien af **verdens-salget**, fordi salgsværdien af et bestemt produkt både omfatter værditilvæksten og værdien af input. Jeg har ikke tal for verdens-salget (hvorved vi kunne sammenligne direkte med verdens-GDP), men for FAerne udgjorde deres værditilvækst (gross product) kun knap 20% af deres salg. Væksten i verdens-GDP er et groft mål for væksten i den globale indkomst (når vi ignorerer inflationen og usikkerheden i data fra især fattige lande).

Det globale salg fordeler sig på salg på hjemmemarkedet og i udlandet. Omfanget af den sidste del måles normalt i statistikken ved **verdensexporten**, nærmere bestemt af varer og ikke-factorydelser; dette tal var knap \$7,5 tri i 2001. Da verdensexport principielt er lig med verdensimport, kunne man også have brugt tal for sidstnævnte.

Denne export stammer dels fra ikke-TNCer, dels fra TNCer. Ikke-TNCer exporterer direkte fra hjemlandet, mens TNCer enten exporterer fra moderselskabets land eller fra FAer i udlandet. Bemærk at såvel moderselskabet som FAerne både forsyner deres respektive hjemmemarkeder og udlandet; således var kun 14% af FAernes salg export (i 2001). Det anslås at alle TNCer (incl. deres FAer) står for 2/3 af verdensexporten, altså knap \$5 tri.

Lad os dernæst se på **kapital-kategorierne**. Disse deler sig i finansielle- eller porteføljeinvesteringer (lån, spekulation) og produktive investeringer (FDI). **FDI** udføres pr. definition af TNCer. Disse investeringer har dimension af en årlig strøm ('flow'). Man kan måle både den udgående og indgående strøm; i princippet skulle det totalt – eller globalt – give samme resultat, men faktisk er der store afvigelser, og her foretrækker man normalt det udgående mål, fordi FDI overvejende udgår fra de rige lande, hvor statistikken er mest sikker. FDI kan enten investeres i nye anlæg, hvor der ansættes arbejdere etc., således at investeringen bidrager til økonomisk vækst, eller FDI kan bestå i at en TNC fusionerer med eller overtager (køber) en allerede eksisterende virksomhed i udlandet; den første type kaldes Greenfield, den sidste crossborder M&A. Op igennem

90erne er M&A blevet stedse mere dominerende: I 1990 udgjorde de 65%, i 2001 hele 97% af FDI-outflow (der var på \$0,6 tri), men FDI og især M&A svinger kraftigt med konjunkturerne; i 1999 steg FDI med 60%, men i 2001 faldt de med 41%, samtidig med at M&A's andel af FDI faldt til 57% (UNCTAD, 2003: 4).

FDI-flows akkumuleres til **FDI-stocks**, der angiver bruttokapitalen (dvs. gæld er ikke fratrukket); dette beløb var i 2001 \$6,6 tri. FDI-flows undervurderer væksten i TNCernes kapitalinteresser i udlandet. Grunden er at de kun måler kapitaltilførslen fra moderselskabet, men en FA kan også rejse kapital ved selv at låne eller ved at bruge den del af overskuddet, der ikke repatrieres (sendes til moderselskabet), til investeringer. Derfor er FAernes samlede aktiver knap 4 gange så store som FDI-stock! (UNCTAD, 1997: 25-28, og UNCTAD, 1998: 2). Videre skal det naturligvis huskes at også moderselskabet har kapital; for de 100 største TNCer delte kapitalinteresserne sig fifty-fifty mellem hjemland og udland (UNCTAD, 2003: 5).

Som det allerede er fremgået kan ingen undersøgelser af den globale økonomi hævde at være 'exact science'.

De tal, der foreligger, er behæftet med en stor usikkerhed. Rent bortset fra at statistikken fra fattige lande ofte er af tvivlsom kvalitet, er det simpelthen begrænset hvor mange tal de offentlige myndigheder generelt indsamler. En stat indsamler de oplysninger, den skal bruge: Om udenrigshandel for at opkræve told, om kapitalbevægelser for at kontrollere dem og om selskaber for at opkræve skat. Så i takt med liberaliseringen og nedsættelsen af kapital-skatten bliver disse data mindre vigtige for staten.

Specielt er det vanskeligt at få pålidelige data om TNCerne. De statistiske data er 'fragmentary, variable in quantity and rarely comparable between countries, industries and firms, or over time' (Dunning, 1993: 7f). Staterne har ikke en interesse i at indsamle detaljerede tal om netop disse virksomheder, så derfor er man ofte henvist til deres egne oplysninger; men de opgiver normalt kapitalværdier til bogføringsværdien, som for amerikanske selskaber er mindre end halvdelen af markedsværdien (Dunning, 1993: 10). UNCTAD (1999: 84) anfører tal, der udtrykker de 100 største selskabers vægt i forhold til alle TNCer, men af en note fremgår at oplysningerne stammer fra et spørgeskema udfyldt af de 100 selskaber; har de været omhyggelige? har de interesse i at overdrive eller underdrive tal? Som regnskabsskandalerne i USA i 2002 viste, er TNC-

erne ikke altid sandhedsvidner; generelt har de en interesse i at angive tal for intra-firm export, som betyder at overskuddet lægges i lande med lav selskabsbeskatning. Bestræbelsen synes i øvrigt at være lykkedes: Skatter fra de selskaber, der opererer i USA, udgjorde i 50erne i gennemsnit 39% af alle føderale indkomstskatter, i 80erne 17% (Barnet/Cavanagh, 1995: 344).

Så den kvantitative analyse af TNCernes økonomiske magt er indhylllet i en vis tåge. UNCTAD's data om FAernes salg og export er deduktioner fra FDI-stock, som åbenbart er mere pålidelige, mens mange verdenstal er extrapolationer fra data fra et lille antal lande (2002: 4, noterne).

Min centrale kilde er UNCTAD's årlige World Investment Reports. UNCTAD står for United Nations Conference for Trade and Development. Den blev oprettet i 1964 som de fattige landes modsvar til GATT, med krav om en mere retfærdig økonomisk verdensorden, men er nu reduceret til en forskningsenhed. I begyndelsen af 90erne skiftede den fra at være en modspiller til TNCerne til at være deres medspiller: TNCerne blev ikke længere set som et problem, hvis aktiviteter burde kontrolleres, men som en mulighed som de fattige lande burde udnytte (jvf. UNCTAD, 1992: 100). Ligesom WTO, Verdensbanken og IMF tilslutter UNCTAD sig den nyliberale ideologi, herunder fx planerne om investeringsaftalen MAI (UNCTAD, 1995: li).

Samtidig er disse rapporter dybtgående og af høj kvalitet. Al sekundærlitteratur refererer til dem, også af den simple grund at der simpelthen ikke andre steder findes systematiske data om TNCerne.

Al statistik og alle rapporter har et sigte, i UNCTAD's tilfælde især det økonomiske forhold mellem rige og fattige lande og TNCernes rolle her. Dette er ikke min interesse i dette kapitel, som mere generelt beskæftiger sig med de økonomiske magtforhold på globalt plan, hvad enten denne magt manifesterer sig i de rige eller fattige lande. Hertil kommer at UNCTAD kun er interesseret i TNCernes rolle på det globale marked for varer og kapital, men ikke i TNCernes samlede magt; derfor har de meget få tal, der inkluderer moderselskabernes produktion, salg og kapital. UNCTAD's rapporter er alt i alt ikke skræddersyede til formålet i dette kapitel; derfor må de relevante tal engang imellem etableres gennem et kvalificeret gæt.

Endelig et problem af en anden type. Jeg er interesseret i den globale økonomis struktur og langsigtede udviklingstendenser. Derfor gælder det

om så vidt muligt at abstrahere fra kortsigtede konjunkturudsving. Det kan gøres ved at vælge tidsserier der sammenligner år, hvor konjunktursituationen var rimeligt ensartet. Der var lavkonjunktur i begyndelsen af 80'erne, i begyndelsen af 90'erne (kostede Bush senior hans genvalg) og begyndelsen af dette århundrede (FDI faldt voldsomt i 2001 og 2002); videre havde vi den Østasiatiske krise i 1997/98, der dog ikke påvirkede USA og Europa nævneværdigt. I sine tidsserier anvender UNCTAD 1982 og 1990 som 'benchmarks'; begge år var præget af lavkonjunktur, især i USA (i 1980-82 'tight money' med høj rente under Reagan, og i 1990 et fald til under 2% i vækstraten, jvf. Kenwood og Longheed, 1999: 314). Det får mig til – hvis data haves – at sammenligne med 2001, der også var et dårligt år, men dog ikke så slemt som 2002.

NOTER

1. Whitman tager det betydelige fald i amerikanske profitter efter 1970 som indicium for at konkurrencen er skærpet (Whitman, 1999: 18).

Dette er imidlertid et tvivlsomt bevismateriale, eftersom der kan være mange grunde til at profitterne faldt efter de 'gyldne' – Keynesianske og før-nyliberale - 25 år fra 1945 til 70. Den lave vækst, de små produktivitetsstigninger og de små profitter kan fx i 70'erne forklares med oliekriserne; for perioden derefter er Brenner's bud – jvf. Kapitel 35 - at de kapitalistiske økonomier, herunder USA, havde udviklet en stor overkapacitet, hvilket gav overproduktion og lavere priser og dermed lavere profitter (Brenner, 2002: 16ff).

Det er rigtigt at extern liberalisering (globalisering) i sig selv giver mere konkurrence, hvilket presser profitten, men dette pres tjener netop som en spore til at mindske konkurrencen gennem fusioner etc.

2. "As deregulation permits American banks to spread out both geographically and functionally, the highly fragmented U.S. banking scene is undergoing substantial consolidation. .. Virtually every month, the financial pages report a merger or takeover involving two American banking giants; .." (Whitman, 1999: 27). Samme sted oplyses, at antallet af banker i USA er faldet med 36% siden 1984.

3. Om de forskellige mål for koncentrationsgraden og de forskellige grunde til at markedsmagten kan afvige fra denne, se Werden, 2002.

4. Indenfor bestemte sektorer er koncentrationstendensen imidlertid ubetvivlelig. Det gælder den finansielle sektor, medieindustrien (jvf. Kapitel 32.2.9) og detailhandel. Også i USA hærger butiksdøden (11.000 i 1989, 17.000 pr. år siden 1991, jvf. Korten, 1995: 219); Korten forsætter med at citere Business Week:

"Leading the pack, of course, is Wal-Mart Stores. The nation's No.1 retailer is expected to grow 25% this year, to some \$55 billion in sales, at a time when retailers as a whole will be lucky to grow 4%". De to tal indebærer, som Korten siger, at Wal-Marts' vækst "is clearly at the expense of rivals that lack comparable clout".

5. Iflg. Vernon har den amerikanske regerings regulering af sine egne multinationale sel-

skaber været 'very light handed, to the point of invisibility' (citeret i Harrison, 1994: 229).

6. Hallward-Driemeier mener i øvrigt, at ulempen ved den reducerede konkurrence kan kompenseres ved afsmitning fra den overførte teknologi.

Udenlandske investeringer er mest sandsynlige hvis tolden er høj, fordi udlandet da har et incitament til at 'hoppe over' toldmuren og producere lokalt. Derfor gælder det iflg. Hallward-Driemeier om at liberalisere, så disse virksomheder kan blive udsat for den globale konkurrence. Logikken er klar, men overraskende at høre fra en Verdensbank-økonom, eftersom konsekvensen vel er at man skal handelsliberalisere for at gøre det mindre tillokkende for udenlandske selskaber at investere i de fattige lande. Generelt forsvarer hun liberalisering af vare- og kapitalbevægelser, som hun mener leder til øget produktivitet og vækst i de fattige lande. For en kritik af denne tese, se Attac-Danmarks Fagkyndige Råd, 2002.

7. Mellem 1990 og 2001 voksede verdens-GNP med knap 50%, den globale export af varer og tjenester med 70% og FDI med mellem 166% og 262% (afhængig af om man måler udgående eller indgående FDI), beregnet ud fra Tabel I,1 i UNCTAD, 2002: 4.

Verdensbanken har beregnet af den globale export er steget fra 14% af output i begyndelsen af 70'erne til 23% i slutningen af 90'erne, mens FDI's vægt i forhold til verdensproduktionen er fordoblet (World Bank, 2003: xiv).

Finansielle strømme (portefølje investeringer) er vokset endnu mere, nemlig 636% fra 1984 til 1995. Indenfor OECD området var væksten på 850% mellem 1980 og 88, hvilket kan sammenlignes med en vækst i handel på 200% og i FDI på 350% (Toussaint, 1999: 54).

8. Jvf. Dunning, 1993: 45. Modsat hvad der fremgår af citatet faldt koncentrationen indenfor gummi. S. 46 sammenfatter Dunning at koncentrationen faldt i de fleste sektorer 'over the previous decade', hvilket ikke er i modstrid med at den er steget 'in the later 1980s'.

9. Beregnet ud fra Dicken, 2003: 374, og Dicken, 1993: 290.

10. Selvom inflationen har været meget behersket i perioden, betyder dette sidste at tallene overdriver den reelle vækst, men for de fleste sammenligninger nedenfor er dette ligegyldigt.

11. Dette er et skøn, men da dette skøn er helt centralt for kalkulationerne i dette kapitel vedrørende den globale økonomiske magtfordeling, skal det fremhæves at det gives – og fastholdes – af UNCTAD, jvf. UNCTAD, 1997: 164, og UNCTAD, 2002: 153.

Heri ligger imidlertid også, at andelen på 67% tidsmæssigt refererer mere bredt til ca. 1997-2001. Dette skal man have i baghovedet, når der i det flg. sammenlignes med 1990. I Lundkvist, 2001: 91, skriver jeg at alene de 500 største TNCer står for 70% af verdenshandlen, men kilden til denne oplysning er næppe pålidelig. Det kan heller ikke være rigtigt – som jeg skriver sammesteds – at intra-firma transaktioner mellem de 350 største TNCer allerede i begyndelsen af 1980'erne udgjorde 40% af verdenshandelen.

12. Imidlertid skriver Dunning (1993: 14), at TNCerne var 'responsible for around three-quarters of the world's commodity trade' allerede i midten af 1980'erne. Hvis det er rigtigt er TNCernes vægt indenfor verdensexporten altså **faldet** fra 75% til 67%! Hvis UNCTAD's data lægges til grund kan Dunning's vurdering kun forklares ved, at moder-

selskabernes export næsten ikke er vokset (kun med en faktor på 1,1 – 10% - over 11 år). Men det forekommer usandsynligt. En indikator: For de 100 største TNCer (rangordnet efter deres FAers aktiver) voksede moderselskabernes samlede salg (hjemme og export) med knap 8% alene fra 1999 til 2000 (beregnet ud fra UNCTAD, 2002: 89).

Min vurdering er at 75% før 1990 og 67% i dag simpelthen ikke harmonerer; i modsat fald ville Dunning selv eller UNCTAD have gjort opmærksom på en sådan betydelig indskrænkning i TNCernes magt (Dunning har selv i mange år givet 'overall comment and advice' til UNCTAD rapportererne). En mulig forklaring er at Dunning's 'commodity trade' er noget helt andet end 'export af varer og service' (som UNCTAD måler). Jeg holder mig i det flg. til de 67% i dag, simpelthen fordi det er den andel UNCTAD og alle andre angiver.

Mine resultater harmonerer bedre med at Stopford og Strange (1991: 15) skønner at selskaberne står for "over half the trade in manufactured goods and even more of the growing trade in services." Dette refererer altså til perioden omkring 1990.

Noget andet er at det for så vidt ikke ville have været virkelig overraskende, såfremt TNC-ernes andel af verdensexporten var faldet. For som nævnt har der været en generel tendens til at selskaberne fra at forsyne markeder gennem export er gået over til at gøre det ved at etablere FAer.

13. For at kunne sammenligne med standardtallet på 33% ville vi helst have disse FAers intra-firma export sat i relation til deres landes samlede export, men det kan vi altså ikke gøre; men da de amerikanske FAers samlede export næppe er blevet en mindre andel af deres landes export, er det sandsynligt at deres intra-firma export er vokset i forhold til landenes export.

14. Det giver ikke mening at sammenligne med 1982, eftersom der ikke er oplysninger for intra-firma andel. Det skal dog bemærkes at fra 1982 til 1990 voksede verdensexporten 2,2 gange, mens export fra FAerne kun voksede 1,7 gange, altså præcis det omvendte i forhold til det næste årti! Det tyder på at TNCernes dominans på det globale marked først satte sig igennem i 1990erne.

15. De følgende oplysninger stammer fra UNCTAD, 1999: 84, og UNCTAD, 2002: 85 og 90f.

- De 100 største bestemmes ud fra en rangordning efter størrelsen af deres FAers aktiver. Således målt var Vodafone (engelsk telekommunikationsselskab) størst i 2000, mens General Electric – hvis samlede aktiver var det dobbelte – var nr. 2. Det er altså ikke de absolut største, men de største internationalt, som vi ser på. Dette kan siges at være adækvat i vor sammenhæng, da vi som udgangspunkt er interesseret i det globale marked. Men da der ikke gives separate oplysninger om disse selskabers export (eller øvrige udenrigsøkonomiske aktivitet), må vi tage til takke med tal for samlet salg (indland plus export). Vi måler derfor koncentrationen indenfor en hybrid, der er en mellemting mellem det specifikt internationale og verdensøkonomien.

16. Faktisk var kontrasten endnu større, for det elendige år 2001 (bl.a. grundet 11/9) er med i de 3,4, men ikke i de 1,5 (i 2001 faldt de 100 størstes totale salg med 8,3% - jvf. UNCTAD, 2003: 5 – så hvis det havde været indregnet var vi slet ikke kommet op på 50%).

Den nævnte generelle forskydning af aktiviteter fra moderselskab til FAer betyder at de

100 størstes salgsvækst alene fra deres FAer har været noget større end de nævnte 1,5, men der er lang vej op til de 3,4: I 1993 udgjorde salg fra de 100 størstes FAer 43% af deres totale salg (UNCTAD, 1997: 28), mens det i 2001 ligger på omkring 50%. Da totalt salg siden 1993 iflg. UNCTAD er vokset 1,1 gange, kan det nu beregnes at salg alene fra FAer må være vokset ca. 1,3 gange. Så væksth faktoren på 1,5 (fra 1990) skal måske øges til 1,7 eller 1,8, men vi kan aldrig komme op på 3,4.

17. Som vi har set har TNC familien samlet fået større vægt indenfor verdensøkonomien. Det har muliggjort at også de 100 største betyder lidt mere her, skønt deres vægt indenfor familien er mindsket: Deres værditilvækst som en andel af verdens-GDP er steget fra 3,5% i 1990 til 4,3% i 2000.

Da GDP også måler værditilvækst er dette den relevante relation. Ofte illustrerer man selskabernes store økonomiske magt ved at sætte deres **omsætning** (salg) i relation til forskellige landes nationalindkomst (GDP eller GNP), hvorefter man konkluderer at af de 100 største 'økonomier' er halvdelen lande og halvdelen selskaber (jeg gør selv fejlen i Lundkvist, 2001: 91f). Men for at sammenligne med nationalindkomsten skal vi fra TNCernes salg fratække værdien af input. Korrigerer vi på denne måde bliver resultatet, at de 100 største økonomier i 2001 inkluderede 29 selskaber (med ExxonMobil, General Motors, General Electrics, Toyota og Wal-Mart i spidsen), se UNCTAD, 2002: 90.

Den misvisende sammenligning af salg med GDP ses ofte. Således skriver Toussaint (1999: 28) at de 200 størstes omsætning (salg) svarer til mere end 25% af verdens-GDP, tilsyneladende i 1992, og denne procent skulle være 27,5 i 1999 (Anderson og Cavanagh, 2000).

18. Blot at se på toppens andel giver naturligvis kun et groft mål for ulighed; består toppen af den øverste ene procent? eller 5%? Og er 'bundens' indkomst fordelt ligeligt eller skævt? Dette tages der højde for i de mere præcise mål for indkomstulighed (Lorenz-kurver, der kan omsættes til et Gini-index). Man har udviklet et tilsvarende mål for firmamarkedsandele (Herfindahl index'et), men da der slet ikke er tilstrækkeligt data til at beregne et sådant index, må vi nøjes med UNCTAD's tal for de største.

19. Jvf. UNCTAD, 1994: xxi, UNCTAD, 1998: xvii. Der er ingen angivelse for 2000, men UNCTAD, 2001: 5, skriver '60.000 plus' for 1999 (ingen angivelse af FA-antal) og UNCTAD, 2002: 14, angiver 65.000 TNCer og 850.000 FAer 'now', dvs. 2001. Mine tal er et gæt herudfra.

20. I 2000 var salg fra alle TNCers FAer på \$15,7 tri (UNCTAD, 2001: 2), mens tallet for de 100 største var \$2,4 tri, hvilket faktisk giver en andel på godt 15%. I UNCTAD, 2002: 1 ('Overview') kan vi forbløffende nok læse, at denne andel var mere end 50%! Det må være en fejl.

21. Iflg. UNCTAD, 1992: 5, var der 35.000 TNCer i 1991, så jeg anslår 33.000 i 1990.

22. Tallene for 1990 forekommer meget høje i forhold til Dunning's tal for 1988. Den mest sandsynlige forklaring på dette forhold er, at Dunning kraftigt undervurderer TNC aktivitetens omfang, fordi han sætter antallet af TNCer i 1988 til 17.500 – 20.000, mens antallet af FAer anslås til 120.000 – 125.000. Tallet for moderselskaber er så langt under UNCTAD's tal for 1991 (35.000) – mens FA antallet passer bedre (150.000 iflg. UNCTAD) – at det ikke kan forklares med væksten i de 3 år. UNCTAD's tal er givetvis

de mest præcise; eftersom de er senere, er de baseret på flere oplysninger, og niveauet harmonerer med UNCTAD-tallene op igennem 90'erne.

23. De 100 største andel på 33% er beregnet ud fra de franske, tyske, hollandske og amerikanske TNC'er (53 ud af de 100), fx stod blot 1% af alle tyske TNC'er – nemlig 50 – for 60% af den FDI stock, som alle tyske TNC'er ejede (UNCTAD, 1992: 13).

24. Beregnet på grundlag af oplysningerne i Dicken, 2003: 373ff.

25. Såvel UNCTAD's statistik som analyse peger klart i retning af at M&A både øger koncentrationen og reducerer konkurrencen. Alligevel konkluderer organisationen at bevismaterialet er 'less than conclusive' (UNCTAD, 2000: 194). Som argument for at 'the majority of M&As do not have negative effects on concentration' anføres, at myndighederne i USA og EU stort set godkender dem alle, så derfor kan de jo ikke være skadelige for konkurrencen ...

Efter en diskussion heraf tager forfatterne sig dog i det, og skriver at koncentrationen måske alligevel er øget, men at myndighederne blot mente at M&A var i samfundets interesse.

26. Faktisk erhvervede Ford 25% af Mazda, men det tæller ikke som en overtagelse, fordi Mazda – i hvert fald formelt - er fortsat som en selvstændig virksomhed.

27. De følgende oplysninger refererer til USA, da jeg ikke har globale tal.

28. Iflg. Michael Useem, cit. i Whitman, 1999: 30f. – Det antages at aktiemassen udtømmes af individuelt og institutionelt eje. Det er derfor uvist, hvordan den tredje ejertype – selskabseje – kategoriseres, men det kan ikke røkke ved den meget kraftige tendens fra individuelt til institutionelt eje.

29. Ved 'markedsfejl' forstås normalt externaliteter såsom forurening. Dette er fejl set fra samfundets, men ikke fra firmaets synsvinkel; tværtimod sparer dette penge, fordi det tillades at forurene.

Omvendt er 'markedsfejl' set fra firmaets synsvinkel ikke nødvendigvis fejl set fra samfundets synsvinkel; det er ikke givet – heller ikke fra en liberal vinkel – at det er en fordel at kapitalistiske virksomheder koordinerer mere og markedet mindre.

Hvis det tages som axiom at 'hvad der er godt for Ford, er godt for USA', er der naturligvis ingen divergens.

30. Jvf. Dunning, 1993: 104f og 116f; om USA, se Tolentino, 2000: 23ff, og Perrow, 2002.

31. Alle tallene er behæftet med usikkerhed og fejl. UNCTAD gør opmærksom på at tallene for FA-salg kan indeholde intra-firma export (selvom de ikke burde gøre det, eftersom en sådan export ikke giver revenu).

Men hertil kommer – og det skriver UNCTAD ikke – at FA-salg omfatter både indenrigsk salg og markedsexport, så sidstnævnte er inkluderet i både de \$3,3 tri og de \$6,9 tri. Og med god grund, for den hører til begge steder.

32. Jvf. UNCTAD, 1998: 5f. Bruttonetproduktet ('gross product') er et upræcist – lidt overdrevet – mål for værditilvækst, fordi det inkluderer omsætningsafgifter til staten.

Tabellen er hentet fra UNCTAD, 2002: 4; beløbene er i milliarder dollars, beregnet i

løbende priser.

33. Globalt og blandt de 100 største TNCer er tendensen ikke tilbagegang, men stagnation. Disse selskaber beskæftigede i 1993 12 mio, heraf 7 mio hjemme og 5 mio ude (UNCTAD, 1996: 29); i 2000 er beskæftigelsen steget til 14,3 mio, heraf 7,2 mio hjemme og 7,1 mio ude (UNCTAD, 2002: 89).

34. Fx Levi Strauss og Nike, jvf, Dicken, 2003: 263f og 343. Se også Harrison, 1994: 206ff, hvor der redegøres for Nike's historie og struktur. I bogen No Logo har Naomi Klein (2000) nærmere beskrevet vilkårene for fx de asiater, der indirekte arbejder for Nike (og for den 'flexible' arbejdskraft i den rige verden).

35. Refereret af Korten, 1995: 226.

36. Harbison/Pekar, 1997: 17. Dette skrift er henvendt til firmaer, der overvejer at indgå i en alliance. De anbefales at tænke sig godt om, fordi "The dissolution of a deal is likely to result in the creation of a competitor" (s. 8f), hvori vel ligger af indgåelse af en 'deal' eliminerer en 'competitor', hvilket normalt anses for uheldigt for forbrugerne.

37. Se Dicken, 2003: 425f og 433. – "Intel became the supplier of some 85% of the microprocessors utilized in PCs. Written to be run on Intel chips, Microsoft's operating system software – Windows – told nine-tenths of the world's base of installed PCs how to go about their business" (Schiller, 1999: 90). Denne alliance er tilsyneladende 'tacit', men af den grund ikke mindre effektiv til at sikre høje priser (s. 91) og tvinge konkurrenter til at overgive sig: "Following Fujitsu, NEC (Japan's largest PC maker) conceded defeat in its fight to maintain a propriety PC system in its own home market and decided instead to sell machines built to Wintel standards." (s. 83).

38. Dunning omtaler ikke de klassiske markedsfejl, der består i at de sociale omkostninger overstiger de private (typisk forurening). Da de private agenter her overvælder omkostninger på samfundet, har de ingen interesse i at disse problemer løses; derfor må staten træde til med forbud eller prisregulering. Jeg gætter på at Dunning vil rubricere sådanne markedsfejl sammen med 'collusion'.

39. Jeg ser her bort fra Sovjetunionen. Hvis vi lægger den sovjetiske nationalindkomst i 1990 oveni datidens TNC-system, er det tænkeligt at planøkonomiens samlede omfang var større i 1990 end i 2001.

40. Selskabernes søger at kontrollere efterspørgslen gennem reklame, men denne metode er 'ikke fuldkommen' (s. 41). Derfor er de iflg. Galbraith afhængige af en 'Keynesiansk stat', der kan regulere den samlede efterspørgsel.