

## Sektion N. Vilkårene for demokrati

### *Kapitel 46. Fra klassekamp til polarisering*

#### **46.1. Indledende**

I Bog 3 analyserede vi de centrale kapitalformer.

Prototypen er virksomhedskapitalen, som ejes og umiddelbart kontrolleres af en enkelt eller flere personer. Imidlertid er de dominerende kapitalformer i vore dage aktiekapitalen og finanskapitalen. Desuden har jeg omtalt informationskapitalen, der ikke er defineret ved sin særlige form, men ved sit genstandsområde.

Opgaven i dette afsnit er at bestemme, hvem der personificerer disse kapitaler. Besvarelsen af dette spørgsmål er nødvendig for en afdækning af interessemønstret i kapitalismen. Og dette mønster er vigtigt ved en vurdering af muligheden for at overskride kapitalismen.

#### **46.2. Marx og klassekampen**

Økonomiske kategorier som 'lønarbejde' og 'kapital' indbegriber ikke klasser. Hvordan man end definerer en 'klasse' må den bestå af mennesker med en éntydig økonomisk profil eller karaktermaske, således at de helt overvejende henter deres indkomst i én bestemt form, her hhv. løn og kapitalafkast (profit/rente/kapitalgevinst). Hvis den personlige indkomst for en stor del af befolkningen udgøres af både lønindkomst og kapitalindtægter giver det ikke mening at tale om en (løn)arbejderklasse og en kapitalistklasse. Anderledes udtrykt forudsætter klassebetragtningen et nogenlunde sammenfald mellem den funktionelle og den personlige indkomstfordeling.

Hovedaksen i Marx's klasseteori er naturligvis modsætningen mellem arbejder- og kapitalistklassen; den første klasse bliver stadig større og fattigere (i hvert fald relativt), mens den sidste klasse bliver stadig mindre og rigere. Klassemodsætningerne forenkles ved at de gamle 'mellemlag', fx håndværkere og selvstændige landmænd, opsluges i en af disse klasser. Dette var den ene grund til Marx's optimistiske historieopfattelse: De sociale spændinger vil tilspidses, indtil arbejderne gennem revolution 'exproprierer expropriatorerne' (den anden grund var at de anarkistiske privatkapitalistiske produktionsforhold vil geråde i modstrid med

produktivkræfterne, der bliver stedse mere samfundsmæssige og derfor kræver social planlægning). I de udviklede vestlige økonomier holdt denne tendens i hvert fald indtil 2. Verdenskrig; det er en anden sag med de fattige lande, hvoraf mange først lige er begyndt på den Marx'ske udvikling, men de diskuteres ikke i dette afsnit.

### **46.3. Lønmodtagernes kapital**

Den Marx'ske tendens er historisk blevet annulleret af to forhold, som han ikke forudså.

For det første fremvæksten af en stor offentlig sektor, der i nogle lande beskæftiger 30-40% af lønarbejderne. Skønt lønarbejdere står de ikke i et modsætningsforhold til privatkapitalisterne og er derfor ikke en direkte part i en traditionel klassekamp. Dette gælder, hvad enten man begriber dem som knyttet til et repressivt statsapparat, hvis funktion det er at opretholde den kapitalistiske produktionsmåde, eller som repræsentanter for demokratiet, dermed for hele folket.

For det andet har en betydelig del af lønarbejderne – privat eller offentligt ansatte – opnået en løn, der ligger langt over subsistensniveauet; da denne overskudsløn kan forvandles til kapital, bliver de pågældende i samme udstrækning kapitalister og deres indkomst bliver en blanding af løn- og kapitalindtægter.

Lad os betragte denne udvikling lidt nærmere.

I Kapitel 30 argumenterede jeg at lønnen økonomisk set er ubestemt, bortset fra at subsistensindtjeningen må udgøre en undergrænse; derudover beror den på magtforholdet mellem kapital og arbejde. Hvordan har dette magtforhold udviklet sig?

I det meste af 1800-tallet lå lønnen i de fleste kapitalistiske lande omkring subsistensniveauet, fordi arbejderne var uorganiserede og fordi de ikke havde indflydelse på statsapparatet; kontrollen med dette skiftede fra jordejerne til kapitalejerne, så kapitalen blev fri for hæmmende indgreb. Langt det meste arbejde var simpelt eller ukvalificeret, så der var kun små lønforskelle.

Udviklingen derefter er velkendt. Arbejderne organiserede sig i fagforeninger, dvs. de etablerede et sælgermonopol, hvilket muliggjorde en bedre pris for det solgte arbejde. Med den politiske demokratisering opnåede de videre indflydelse på staten, således at denne i en vis udstrækning kom til at udgøre en politisk modmagt til kapitalens økonomiske magt; dette resulterede i sidste instans i velfærdsstaten, og det indebar at

staten greb regulerende ind og satte grænser for kapitalens frihed. Lønarbejderne blev styrket, kapitalen svækket, og lønnen steg betydeligt over subsistensnivoet.

Hvis 'overskudsløn' anvendes til 'luxusforbrug', ændrer agenten ikke økonomisk karaktermaske; hun forbliver éntydigt lønarbejder. Modsætningsvis betragter neoklassisk teori de kvalifikationer, som den høje løn normalt beror på, som en 'human capital', som lønarbejderen har opbygget ved at 'investere' i uddannelse; teorihistorisk stammer denne opfattelse fra Smith og Stuart Mill.

Det er korrekt at en arbejder kan købe en uddannelse - fx et IT kursus - med henblik på at øge sin fremtidige indkomst. Imidlertid har den indkomst, den pågældende får, ubetvivleligt form af løn, dvs. et beløb som modtages fra en virksomhed for et bestemt arbejde ydet til denne. Vi får derfor det ejendommelige forhold at 'kapital' er kilde til løn. Idéen om 'human capital' indebærer med andre ord Walras' og Fisher's meget brede kapitalbegreb, hvor 'kapital' er identisk med en indkomstgivende beholdning. De sociale forskelle mellem produktionsfaktorernes forskellige økonomiske roller er udslettet. En sådan terminologi finder jeg ikke hensigtsmæssig, jvf. Kapitel 23.3.4 og 28.5.

Men den højtlønnede arbejder kan **blive** kapitalist. Det beløb, hvormed lønnen overstiger subsistensnivoet, kan opspares og investeres kapitalistisk. Vi kan her skelne mellem tre muligheder:

A) Beløbet kan indsættes i en bank eller sparekasse, hvor det trækker renter. Indenfor arbejderbevægelsen har der tidligere, bl.a. i Danmark, været ansatser til at etablere særlige banker og sparekasser for lønmodtagere, således at denne kapital isoleres fra den øvrige finansielle kapital; den anvendes ikke spekulativt og den går til særlige formål. Det er der ikke kommet meget ud, om end fx den danske Merkur Bank viderefører traditionen.

B) Lønmodtageren kan købe aktier og bliver dermed produktiv kapitalist. Indtil for få år siden var dette højest ualmindeligt, men det er nu blevet meget udbredt, især i USA. Eller er det? Kelly (2001: 60) oplyser at de rigeste 1% ejer halvdelen af alle aktier, mens Lear (2002: 6) skriver at de rigeste 1,6% 'kun' ejer 36,1% (og 16,2% ejer næsten 75%). Forskellen kan bero på at de sidste tal inkluderer indirekte eje, via fx pensionsfonde hvor koncentrationen ikke er helt så stor (jvf. nedenfor), mens Kelly's tal kun synes at referere til personligt ejede aktier. Formentlig går tendensen i retning af højere koncentration, eftersom nettoformuen hos

den rigeste ene procent stadig øges relativt, fra 30% i 1992 til 34% i 1998 (Lear, 2002: 6).

Men de rige lønarbejdere investerer altså i aktier. Her viser aktieselskabsformen sin funktionalitet, fordi den gør det muligt at mobilisere et utal af mindre beløb for selskaberne. Disse aktieejere får stort set ingen indflydelse på disse. Men i den udstrækning de højtlønnede henter deres indtægt på denne måde, bliver de kapitalister, og de får fælles interesser og fælles politisk-økonomisk bevidsthed med andre kapitalejere.

Videre skal det nævnes at det er blevet mere almindeligt at 'aflønne' de ansatte, især topchefer, med aktier i virksomheden, fx fik General Electric's CEO - Chief Executive Officer - i 1998 \$10 mio i almindelig løn og \$46 mio i form af aktieoptioner (Eleftherotypia - græsk avis - 22/4 2000). Udenfor kredsen af topmanagers har denne praksis dog begrænset udbredelse, nemlig til kun 7% af selskaberne i USA (Kelly, 2001: 59).

C) Beløbet investeres i en **fælles fond**, specielt pensionsfonde. Der er tre typer af pensionsordninger, jvf. Esping-Andersen, 1990:

i) Statslige: Pensionen finansieres via skatten, fx den danske folkepension. Pensionisten bliver ikke kapitalist og beløbene unddrages kapitalmarkedet; lønarbejderen får i stedet en interesse i en velfungerende og velfinansieret offentlig sektor, og hun har indflydelse qua borger i et demokrati. Dette system er knyttet til den nordiske/socialdemokratiske velfærdsstatsmodel.

ii) Arbejdsmarkedsmæssige: Arbejder og arbejdsgiver bidrager begge til en pensionsfond; beløbene investeres oftest på kapitalmarkedet. Dette system har traditionelt været kernen i de kontinentaleuropæiske pensionsordninger, og associeres derfor gerne med en kristeligt-demokratisk ideologi, men det er også væsentligt i de angelsaksiske lande. I princippet har lønmodtageren indflydelse via sin fagforening, om end realiteten er en anden i USA og England:

"The alienation of the Anglo-Saxon worker from his or her pension rights is truly amazing. The occupational pension is 'sponsored' by the employing company, which appoints a board of 'trustees' to oversee the pension fund; the firm, meanwhile, has the right both to abstain from contributions during golden years on the stock market and to alter or even close the fund in bad times. Employees' savings are entrusted – for a fee, of course – to fund managers, who invest in the stock of other corporations, but who are accountable primarily to the shareholders of

the fund. .. The pension policy-holder have no say whatever in these processes; trade-union attempts to influence the investment of the pension entitlements of their members have been dismissed, with the backing of the judiciary, in both the US and the UK. .. This is the system that the fortunate half of the US and UK populations rely on; for the other half there is only the state minimum ..” (Therborn, 2003).

I øvrigt synes pensionsfondene ikke at være for almindelige arbejdere i USA; i 1992 ejede de rigeste 10% af familier 62% af disse fondes værdier (Kelly, 2001: 60).

iii) Private/individuelle: Den enkelte lønmodtager placerer pengene i en privatkapitalistisk fond. Dette (ny)liberale system er dominerende i USA og England. Lønmodtageren bliver finanskapitalist og får en interesse i at fondene spekulerer heldigt; indflydelsen er minimal, fordi indskyderne ikke er organiseret. I den nyliberale periode har der i hele den vestlige verden været et konstant pres for at svække statslige og arbejdsmarkeds-mæssige pensionsordninger til fordel for den private løsning (Blackburn, 2002); fx argumenterede Verdensbankens rapport fra 1994 (World Bank, 1994) for stort set at likvidere offentlige pensioner til fordel for private ordninger. Dermed er det lykkedes den finansielle kapital at opsuge en meget betydelig del af overskudslønnen; det er ikke mindst i kraft af pensionsmidlerne at finanskapitalen dels er svulmet op på bekostning af den produktive kapital, dels er blevet stedse mere koncentreret i gigantiske fonde med betydelig markedsmagt.

Som aktieejer og som deltager i en finansiel fond er lønmodtageren **passiv** kapitalist, kun ejer. Hun har ikke kontrol, og hun har kun den negative indflydelse, der ligger i at kunne flytte pengene fra én aktie eller fond til en anden.

Imidlertid giver overskudslønnen også mulighed for at lønmodtageren kan etablere sin egen virksomhed. Specielt informationsteknologien gør dette muligt, fordi kapitaludgifterne ofte er små, måske et arbejdsværøelse og en computer. Lønmodtageren er dermed forvandlet fra uselvstændig lønmodtager til **selvstændig virksomhedskapitalist**, der producerer vidensgoder med henblik på at opnå en profit.

For Marx indbegriber kapitalen lønudgifter, altså køb af fremmed arbejde, for ellers kan profitten ikke forklares som merværdi, men hvis merværditeorien opgives kan jeg ikke se nogen nødvendighed for denne

betingelse. Det interessante spørgsmål er om agentens viden - skaffet gennem uddannelse - opnår status af kapital ('human capital'), når agenten bliver selvstændig erhvervsdrivende? Antag at vor lille virksomhed består af en agent, der udformer programmer, der sælges med profit. Programmerne er varen og den produktionsfaktor, der har skabt dem, er helt overvejende agentens viden. Denne viden er i alle henseender kapital. Den er ganske vist sammenvokset med agenten og derfor kan den - modsat dens resultater: programmerne - ikke sælges på samme måde som en maskine kan sælges, men der er ingen grund til at betragte salgbarhed som en betingelse for kapital.

Så vidt de formelle muligheder. I informationsalderens barndom var der store forhåbninger om, at den nye 'smarte' teknologi kunne give et modspil til koncentrationstendensen ('small is beautiful'). Faktisk gik de fleste små virksomheder fallit, mens de få succesrige blev opkøbt af selskaberne eller reduceret til deres underleverandører. Monopoliserings-tendensen har været særlig kraftig indenfor informations- og vidensområdet (Kapitel 32.2.9).

Den gamle arbejderklasse var stærk, fordi den var éntydig (kun lønindkomst). Den var også stærk, fordi den var ret homogen (små lønforskelle, fordi det meste arbejde var simpelt/ukvalificeret), hvilket minimerede interesse modsætningerne indenfor klassen. I dag er mange lønarbejdere også kapitalejere, og samtidig har den teknologiske udvikling skabt behov for meget forskellige arbejdstyper med meget forskellige kvalifikationer; dette sidste har muliggjort systemet med individuel løn ('ny løn'), som endeligt har begravet idéen om solidaritet blandt arbejderne.

For de mange - og til dels overflødige - ukvalificerede arbejdere har svækkelsen af solidariteten skæbnesvangre konsekvenser (lavere løn og dårlige arbejdsforhold), mens den højt kvalificerede - og knappe - arbejdskraft kan opnå en højere løn.

Lønarbejderne individualiseres, for så vidt som virksomheden kan vælge og vrage mellem de enkelte arbejdere. Den stabile tilknytning til en bestemt virksomhed afløses af en løsere ansættelse, ofte for en kortere periode eller på deltid. Set fra arbejderens vinkel betyder dette større usikkerhed, fra virksomhedens større flexibilitet. For den højt kvalificerede er denne flexibilitet en fordel; han/hun udbyder en efterspurgt vare og kan derfor udnytte uafhængigheden af en enkelt virksomhed til at shoppe omkring for at få den optimale aftale om løn og arbejdsforhold.

Nyliberalismens kapitalliberalisering har naturligvis styrket kapitalen på bekostning af lønarbejderne, fordi kapitalen nu kan besvare arbejderkrav med at flytte til et andet land eller en anden branche; og Margaret Thatcher's felttog mod de engelske fagforeninger i 80erne betød også en svækkelse. Men årsagen skal ikke søges her. Det er snarere fordi arbejderklassen allerede var under afvikling og derfor svækket, at den nyliberale politik kunne få lov at triumfere.

Arbejderklassens implosion har ikke gjort økonomierne mindre kapitalistiske, tværtimod har bortfaldet af den organiserede modmagt givet kapitalismen en historisk enestående styrke. De nævnte tendenser har heller ikke ophævet modsætningerne i de kapitalistiske økonomier, men de har givet dem en anden skikkelse. Der er for det første modsætningen mellem den privatkapitalistiske sektor og den offentlige, demokratisk regulerede sektor; det tema tages op senere. For det andet er den særlige modsætning mellem lønarbejdere og kapitalejere i den nyliberale epoke blevet almengjort til en simpel modsætning mellem rige og fattige (idet kilden til rigdom kan være både løn og kapitalindtægt); det skal vi se på nu.

#### **46.4. Polariseringen mellem rige og fattige**

Jeg fokuserer i første omgang på USA, fordi det er en meget stor og globalt dominerende økonomi og fordi de amerikanske strukturer og tendenser kan siges i idealtypisk - eller 'ren' - form at udtrykke den moderne kapitalisme; staten udgør i mindre og mindre grad en modmagt til kapitalen, samtidig med at fagforeningerne svækkes. I andre lande er kapitalismen i højere grad kompliceret af andre interesser end kapitalens.

##### **a) Den personlige indkomstfordeling**

Den ene procent med den højeste indkomst øgede mellem 1980 og 89 deres andel af nationalindkomsten fra 8% til 14,7% (Brecher/Costello, 1994: 29). Ser man på indkomst efter skat for perioden 1977-92 viser det sig, at de fattigste 20% mistede 12%, de næste 20% mistede 10%, den tredje quintil 8%; den fjerde quintil var stort set uændret, men derefter var der gevinst, således at den rigeste ene procent øgede indkomsten med 136% (Cohen, 1993: 121f).

Også formuefordelingen er blevet mere skævt, således at vi skal tilbage til 20erne for at finde en tilsvarende koncentration;<sup>1</sup> i 1992 havde den

rigeste halve procent en større andel af 'total nonresidential net worth' end de 'fattigste' 90%, nemlig hhv. 29% og 23% (Henwood, 1997: 66).

Harrison (1994: 190) har sammenfattet disse tendenser i hvad han kalder 'timeglas-modellen': Der bliver flere rige i toppen og flere fattige i bunden, mens middelklassen bliver mindre; altså en klar tendens til polarisering.

Denne ændrede indkomst- og formuefordeling er nettoresultatet af de to nedenfor nævnte ændringer samt af at andelen af udstødte formentlig er vokset.

### **b) Fordelingen mellem løn- og kapitalindtægter**

Den gennemsnitlige realtimeløn faldt mellem 1973 og 97 omkring 10%, fra \$9 til \$8 (Brecher/Costello, 1994: xix).<sup>2</sup> Højkonjunktoren sidst i 90erne rettede op herpå, mens den økonomiske nedtur siden år 2000 – med stigende arbejdsløshed – har lagt fornyet pres på reallønnen.

Samtidig er kapitalindtægterne vokset svimlende. Selskabernes profit ('corporate profit') er mellem 1989 og 97 øget med omkring 82% (og profitraten med 27,8%); i samme periode tredobledes aktiernes værdi (Brenner, 1998: 246). Alene i 1993 voksede profitten for de 500 største 'manufacturing and service companies' med 14% (4 gange mere end salget), jvf. Brecher/Costello, 1994: 33.

Kapitalejerne har således oplevet en massiv vækst i deres indkomst og formue, hvilket dog er blevet modereret af de sidste par års lavkonjunktur; faktisk begyndte profitraten at falde allerede omkring 1995 (jvf. Kapitel 35).

### **c) Fordelingen mellem lavt- og højtlønnede**

Siden sidst i 70erne er lønforskellene øget betydeligt. Mellem 1979 og 87 gælder at

"the proportion of men earning more than \$40.000 (in 1988 dollars) increased, while the proportion of men earning less than \$20.000 increased as well .. leaving larger percentages of workers at the top and bottom of the distribution, and a smaller percentage in the middle" (Levy and Murnane, cit. i Harrison, 1994: 193f).

Dette er 'timeglasmodellen' igen.

Hvordan skal vi forklare disse tendenser?



Jeg vil skelne mellem to typer af forklaringer, den politiske og den produktionsteknologiske.

Den **politiske forklaring** knytter an til den svækkelse af lønarbejderne og styrkelse af kapitalen, som omtales ovenfor. Forklaringen er politisk, fordi disse ændringer beror på bevidste politiske beslutninger om kapital-liberalisering.

Deregulering af kapitalen indebærer to ting.

For det første begrænses monopoliseringstendensen ikke længere. Den helt frie konkurrence betyder at de økonomisk svagere virksomheder hurtigere elimineres; paradokst nok kræver en fastholdelse af konkurrencekapitalismen en stat, der hele tiden griber ind i konkurrencen for at forhindre dens resultat, nemlig monopol. Hovedreglen er i dag at selskaberne frit kan slutte sig sammen eller overtage hinanden. Dette indebærer en koncentration, dermed en styrkelse, af kapitalens magt; profitten kan øges, dels fordi lønnen kan presses, dels fordi priserne kan sættes højere i takt med at konkurrencetruslen aftager.

For det andet kan den enkelte kapital frit bevæge sig fra land til land, fra region til region og fra branche til branche, på jagt efter de laveste lønomkostninger, dermed højeste profit. Hvis arbejderne i Wisconsin afviser lønsænkninger kan kapitalen true med at flytte produktionen til South Carolina eller Mexico, hvor lønnen er lavere; dette giver et pres nedad på lønnen. I teorien afbalanceres dette af en modgående tendens, fordi arbejdere flytter fra lavtlønsområder til højt lønsområder, men her er der den asymmetri at arbejdskraften er langt mindre mobil end kapitalen, så denne tendens har svært ved at slå igennem. Resultatet bliver et 'Race to the Bottom' (Brecher/ Costello, 1994: xviii ff), med tendens til at den laveste løn bliver normallønnen.

Samtidig med at kapitalens magt er blevet koncentreret, er lønarbejderne blevet splittet, eftersom de amerikanske fagforeninger hvert år mister medlemmer. Det gør de, fordi de er mindre effektive. Så længe kapitalen er bundet til et bestemt område og en bestemt branche er det et begrænset antal arbejdere, der skal organiseres for at skabe en slagkraftig fagforening; når denne stavnsbinding elimineres skal fagforeningerne - for at bevare monopoliet på salg af arbejde - organisere stedse flere arbejdere, i sidste instans også arbejderne i Mexico, Kina osv., og det er naturligvis 'vanskeligt'.<sup>3</sup>

Den **produktionsteknologiske forklaring** går i korthed ud på at den teknologiske udvikling i stigende grad overflødiggør simpelt, ukvalifice-

ret arbejde, mens efterspørgslen i stedet retter sig mod bedre kvalificeret arbejde, især af informationsmæssig karakter. Deraf det øgede svælg mellem lavt- og højtlønnede. En stadig større del af den amerikanske befolkning - og verdens befolkning - er simpelthen overflødig som arbejdskraft, vurderet ud fra den købedygtige efterspørgsel.

Selskaberne kan reducere deres lønomkostninger ved at erstatte den gamle fordristiske metode med en mere decentraliseret og netværksbaseret produktionsstruktur ('vertical disintegration', jvf. Harrison, 1994). Kodeordene er 'downsizing' og 'outsourcing': Virksomheden skærer sin egen arbejdsstyrke ned til en kerne af højt kvalificerede medarbejdere og benytter sig i stigende grad af skiftende underleverandører - gerne i den fattige verden hvor lønnen er minimal - til de mere simple arbejdsopgaver; virksomheden bliver 'small' ('lean'). Princippet om 'just in time' muliggør yderligere besparelser. Hertil kommer at monopoliseringstendensen i højere grad gør det muligt at indhøste stordriftsfordelene, fx ved at nedlægge lokalafdelinger hvis to banker eller to detailkæder slår sig sammen; som bekendt ledsages sådanne sammenlægninger gerne af massefyringer, ja, disse besparelser i arbejdskraft er ofte et væsentligt motiv bag kapitalkoncentrationen.

De to forklaringer supplerer hinanden. Den politiske kan generelt gøre rede for hvorfor kapitalindkomsterne stiger, mens lønindkomsterne falder; dette rammer de fattigere lønarbejdere, der ikke kan opspare og derfor ikke supplere med kapitalindtægter. Den produktionstekniske kan forklare hvorfor specielt de ukvalificerede mister terræn, altså polariseringen mellem lavt- og højtlønnede. Nettoresultatet er den nævnte øgede polarisering mellem rige og fattige.

De amerikanske tendenser er måske extreme, men de er ikke enestående.

Den mest omfattende undersøgelse af udviklingen i den interne ulighed i verdens lande er foretaget af Cornia og Kiiski (2001) fra FN universitetet i Helsinki. I Lundkvist, 2002, har jeg sammenfattet de væsentligste resultater således:

a) mellem 1950erne og 1990erne voksede uligheden – målt i Ginikvotient – i 48 af de 73 undersøgte lande, mens den faldt i 9 og var uden klar tendens i 16. De tre kategorier udgjorde hhv. 59%, 5% og 36% af den samlede befolkning dækket af undersøgelsen,

b) udviklingen er typisk U-formet, på den måde at uligheden først falder og siden stiger. I de Angelsaksiske lande indtræder skiftet omkring

1980, i et antal Latinamerikanske lande i perioden 1980-85, i Kina i 1984, i et antal nord- og centraleuropæiske lande i perioden 1985-90 og i den tidligere østblok 1989-92,

c) særlige studier af forskellige regioner (OECD, Latinamerika, Kina, Øst- og sydøstasien, Sydøstasien og Afrika) viser øget ulighed indenfor dem alle, undtagen Afrika hvor tendensen er uklar.

Hvad er årsagen til disse tendenser? Det synes naturligt at relatere den globale tendens til øget intern ulighed til den globale accept af den nyliberale, kapitalvenlige politik. Det er næppe tilfældigt at polariseringen har været mest dramatisk i lande, hvor den nyliberale politik har været mest radikal, nemlig de Angelsaksiske lande (USA, England, Australien og New Zealand) og den tidligere østblok. Det statskapitalistiske Kina synes at være en undtagelse fra denne regel, men det skal her noteres at markedsreformerne på landet før 1984 ikke øgede uligheden: polariseringen indtraf først, da landet begyndte en forsigtig liberalisering udadtil.

Cornia og Kiiski har undersøgt spørgsmålet mere systematisk. På grundlag af forskellige statistiske beregninger konkluderer de, at de typiske ingredienser i en nyliberal politik er de væsentligste årsager til den øgede ulighed:

”Altogether, of the main six policy component of structural reform .. capital account liberalisation appears to have had the strongest disqualifying effect, followed by domestic financial reforms, labour market deregulation and tax reform” (Cornia og Kiiski, 2001: 35).

’Structural reform’ betyder nyliberal politik, ’domestic financial reform’ kapitalliberalisering og ’tax reform’ typisk mindre progression. Effekterne af privatisering og handelsliberalisering var mindre klare.

Når hertil lægges en tydelig, om end moderat tendens til øget ulighed **mellem** rige og fattige lande (se Lundkvist, 2002), bliver det klart at en verden, hvor kapitalens magt er næsten enerådig, skaber polarisering mellem rige og fattige.

## 46.5. Afsluttende

For den marxistiske kapitalismekritik er ’arbejdet’ den helt centrale kategori. Det er arbejdsværdien, der strukturerer den kritiske fremstilling af den politiske økonomi, og det er lønarbejderne og deres klassekamp, der

er omdrejningspunktet i den politiske teori. Klassekampens forsvinden er derfor fatal for marxismen.

Men marxismen er kun ét bud på en kapitalismekritik. I denne afhandling har jeg søgt at opbygge kritikken på begrebet om privatejendommen, snarere end på arbejdsværdien. Overhovedet har jeg i forskellige sammenhænge, især i Kapitel 31, argumenteret at arbejdet teoretisk set ikke er en privilegeret kategori.

Socialismens historie har stort set været identisk med arbejderbevægelsens historie; håbet om et ikke-kapitalistisk system har været uløseligt forbundet med arbejderklassens styrke. Hvis socialismen blot er et ideal, som velmenende og oplyste mennesker kæmper for, kan vi godt glemme den; spørgsmålet er altså, hvilke materielle interesser der i vore dage kan mobiliseres for et opgør med kapitalismen.

## NOTER

1. Wolff, 1996: 7 og 13. Såvel i 20erne som i 80erne voksede uligheden dramatisk, hvilket til dels kan forklares med at aktieværdierne - der især kommer de rige til gode - i begge perioder voksede betydeligt (ss.30f).
2. Alle er enige om dette reallønnsfald, men tallene varierer lidt efter beregningsmåde og naturligvis efter periode. Harrison (1994: 211) skønner et fald på mellem 7 og 12% mellem 1973 og '90erne', Brecher/Costello (1994) 15% 'siden 1973', altså formentlig indtil 1994.
3. Brechner/Costello, 1994: 143ff, omtaler imidlertid de energiske bestræbelser for at etablere et samarbejde mellem amerikanske og specielt mexicanske arbejdere og fagforeninger.