

ICEMs ANDRA VÄRLDSKONGRESS  
Durban, Sydafrika, 3–5 november 1999

ENA & ORGANISERA



**ATT MÖTA DEN GLOBALA MAKTEN:  
STRATEGIER FÖR EN GLOBAL  
FACKFÖRENINGSRÖRELSE**





## INNEHÅLL

### DEL 1: FÖRETAGENS MAKT OCH VÄRLDENS SAMHÄLLSEKONOMI

<b>Avsnitt 1. ICEMs BRANSCHER: I CENTRUM FÖR DEN GLOBALA FÖRÄNDRINGEN .....</b>	<b>5</b>
<b>Olja och gas: Nu är de tre .....</b>	<b>6</b>
<b>Gruvindustrin: Rekord i sammanslagningar och förvärv .....</b>	<b>7</b>
<b>Elektricitet: Från nationella monopol till globala företag.....</b>	<b>9</b>
<b>Gummi: De tre globala jättarna blir ännu större? .....</b>	<b>10</b>
<b>Kemiindustrin: Ständig omstrukturering .....</b>	<b>11</b>
<b>Läkemedel: Ett koncentrationsrecept .....</b>	<b>13</b>
<b>Papper: Dominans- och sekundärsamgåenden .....</b>	<b>14</b>
<b>Miljötjänster/avfallshantering: Global uppstädning .....</b>	<b>15</b>
<b>Cement: Strategiskt deltagande .....</b>	<b>16</b>
<b>Glas och keramik: Kostnadsnedskärningar driver på friställningar .....</b>	<b>17</b>
<b>Avsnitt 2. MEGAFÖRETAGETS ANKOMST .....</b>	<b>20</b>
<b>Den ”normala” utvecklingen mot megaföretag .....</b>	<b>20</b>
<b>Chefslöner och intern vinsthemtagning .....</b>	<b>21</b>
<b>Från produktiv kapitalism till finanskapitalism .....</b>	<b>22</b>
<b>Avsnitt 3. KONSEKVENSERNA AV MEGAFÖRETAGET .....</b>	<b>23</b>
<b>Från vinster till överskott .....</b>	<b>23</b>
<i>Kostnadsnedskärningar = Friställningar, uppdriven arbetstakt, hälso- och miljörisker samt bristande hållbarhet .....</i>	<i>24</i>
<b>Från ”konkurrens” till tävlan .....</b>	<b>25</b>
<i>En styrd världshandel: Från utbyte till överföringar .....</i>	<i>25</i>
<i>Styrda nationella regeringar .....</i>	<i>26</i>
<b>Från uppbyggnad till sammanslagning .....</b>	<b>27</b>
<i>Finansiell kris och den monetära tidvattenvågen .....</i>	<i>27</i>
<b>Från demokratisk dialog till marknadens makt .....</b>	<b>28</b>
<b>Avsnitt 4. VÄRLDENS SAMHÄLLSEKONOMI: ÖKAD OJÄMLIKHET .....</b>	<b>30</b>
<b>Ojämlika löner och inkomster .....</b>	<b>30</b>
<b>Rika och fattiga länder: En del av samma världsekonomi .....</b>	<b>31</b>
<b>Miljö: Betoning av behovet av globala insatser .....</b>	<b>32</b>

<b>Avsnitt 5. GLOBALT STYRE: INGET GLOBALT ALLMÄNINTRESSE .....</b>	<b>33</b>
<b>Globalisering av solidariteten kontra globalisering av konkurrensen .....</b>	<b>33</b>
<b>Från mellanstatligt till bolagsrelationer .....</b>	<b>34</b>
<i>Världshandelsorganisationen: Lösning av konflikter mellan företag .....</i>	<i>35</i>
<b>Nederlaget för den sociala politikens världsorganisationer .....</b>	<b>35</b>
<b>Vem kontrollerar det globala styrets organisationer .....</b>	<b>36</b>

**DEL 2: EN GLOBAL FACKFÖRENINGSRÖRELSE:  
UPPBYGGNAD AV EN NY SOLIDARITET**

<b>Avsnitt 1. ICEMs SVAR – ETT GLOBALT FACK .....</b>	<b>39</b>
<b>Inledning: De direkta konsekvenserna för fackföreningarna .....</b>	<b>39</b>
<b>Nya strategier: Uppbyggnad av globala arbetsmarknadsrelationer .....</b>	<b>40</b>
<i>a) Kontaktgrupper .....</i>	<i>40</i>
<i>b) Kontaktkanaler .....</i>	<i>41</i>
<i>c) Globala avtal .....</i>	<i>41</i>
<b>Avsnitt 2. NY SOLIDARITET OCH GEMENSAMMA MÅL .....</b>	<b>43</b>
<b>Kampanjarbete på den offentliga arenan .....</b>	<b>43</b>
<b>En reformering av det globala styret .....</b>	<b>43</b>
<b>En reformering av företagsstyret .....</b>	<b>44</b>
<b>Avsnitt 3. OMSTRUKTURERING FÖR EFFEKTIVITET .....</b>	<b>46</b>
<b>En förstärkning av den internationella arbetarrörelsens politik .....</b>	<b>46</b>
<b>Redo för kampen .....</b>	<b>47</b>

## DEL 1: FÖRETAGENS MAKT OCH VÄRLDENS SAMHÄLLSEKONOMI

### **Avsnitt 1. ICEMs BRANSCHER: I CENTRUM FÖR DEN GLOBALA FÖRÄNDRINGEN**

ICEMs kongresser, branschkonferenser och publikationer har konsekvent analyserat och informerat medlemsförbund och allmänhet om de globalt verksamma företagens ökande inflytande över alla länders sociala och ekonomiska liv. Denna utveckling har tidigare varit en stadig, stegvis process. De senaste åren har den dock accelererat till överljudshastighet. Att omsättningen av och kontrollen över det industriella tekniska kunnandet och industriproduktionen samlas i några få jätteföretags händer är kanske den mest grundläggande förändringen av den globala industriella strukturen sedan massproduktionens framväxt under den första industriella revolutionen. Denna tendens har förändrat hela inriktningen på politiken i världen, dess ekonomier och framtiden för människornas sätt att leva.

Samtidigt som detta är en allmän trend har megaföretagens tillväxt påverkat ICEMs branscher mer än andra. Detta har förändrat det traditionella maktförhållandet mellan fackföreningarna och industrin och gör att det behövs nya fackliga initiativ.

Traditionellt sett har olika industrisektorer utvecklats efter olika mönster, haft olika strukturer och tillämpat olika principer för sitt förhållande till arbetskraften. För fackföreningarna har dessa skillnader ofta betytt att problemen i arbetsgivarkontakterna har varit olika från sektor till sektor. Produktivitetsskillnader har berott på skillnader i förhållandet mellan antal arbetare och sysselsatt kapital och inverkat på våra möjligheter att påverka löner och arbetsvillkor.

Skillnader i industriella strukturer - blandningen av stora och små företag - har också påverkat förhållandet mellan arbetsgivare och arbetstagare, vilket gjort att det för olika industrier krävts olika strategier för kontakten med arbetsgivarna.

Denna situation kan till stor del förklaras av trycket från det globala kapitalet. Även om en del av den teknologi och de produktionsmetoder som påverkar arbetsförhållandena fortfarande skiljer sig sektorerna emellan, så blir de industriella strukturerna allt mer likartade. Så gott som alla branscher domineras idag av en mycket liten grupp stora företag, vilka genom sin samlade makt över marknaden styr tillgången till sina kapitalresurser och sitt tekniska kunnande. Deras dominans gör att de direkt eller indirekt även kan bestämma över marknadens utveckling, investeringar, innovationer och anställningsvillkor i resten av sektorn i hela världen.

*"Alla inom kemiindustrin gör det. Massa och papper följer deras exempel. Oljeindustrin börjar gå åt samma håll. Stålintustrin står på tröskeln. Även bilindustrin ansluter sig... det finns inga alternativ. Inte längre stjärnor i sin inhemska ekonomi tar de till gränsöverskridande rationaliseringar för att överleva."*

P. Martin, Financial Times, september 1998

Denna ökande strukturella likriktning sektorerna emellan betyder även att arbetarna inom ICEMs sektorer får alltmer likartade erfarenheter. Idag är till exempel centrala kostnadsnedskärningar, vilka minskar arbetsstyrkan i företaget genom friställningar och utläggning på underleverantörer, den gängse metoden att försöka få ut än mer ur än färre anställda.

För att skapa ett effektivare fackligt svar på denna utveckling, främja en rättvisare global samhällspolitik och få stöd för dess genomförande måste man börja med att:

- bekräfta utvecklingen mot allt större maktkoncentration i näringslivet,
  - utreda de grundläggande orsakerna till denna utveckling,
  - titta på dess effekter för världens samhällsekonomi vad avser sysselsättning, fördelning, miljö och rättvisa,
  - se rättvisan och makten i samhället i ett globalt helhetsperspektiv.
- Först därefter kan vi bygga upp en effektivare global fackföreningsrörelse.

Dessa punkter tas upp i tur och ordning i de kommande avsnitten. Först kommer en redogörelse för utvecklingen inom ICEMs branscher.

## Olja och gas: Nu är de tre

Vad avser oljeindustrin har rubrikerna det senaste året framför allt handlat om de stora sammanslagningarna inom toppskiktet av företag och om det fortsatt låga oljepriset. För dem som arbetar inom sektorn har detta inneburit fortsatt minskad sysselsättning till följd av nedskärningar efter övertaganden och eftersom anlitaandet av underleverantörer har accelererat.

Oljeindustrin dominerades i decennier av sju jättar. Idag är de tre. De tre största bolagen - Exxon/Mobil, Shell och BP/Amoco - har en större sammanlagd omsättning än de därefter följande 16 bolagen i intäktslistan (när detta skrivs planeras dessutom en sammanslagning av BP/Amoco och Arco, vilket skulle öka detta avstånd ytterligare). De tre största bolagens omsättning på 414 miljarder dollar är större än bruttonationalprodukten i Indien - ett land med 950 miljoner invånare.

Detta är en tvådelad industri där resurserna - råoljan och gasen - till största delen fortfarande kontrolleras av statliga företag, medan tekniskt stöd, prospektering, produktion, raffinering och distribution kontrolleras av världens stora energiföretag.

<b>Världens 10 största oljebolag</b>		
<i>Företag</i>	<i>Intäkter i miljarder dollar 1997 (närmast)</i>	<i>Sysselsatta (uppskattning)</i>
Exxon/Mobil	182	122.700
Royal Dutch Shell	128	105.000
BP/Amoco	104	99.101
Texaco	45	83.700
Elf Aquitaine	43	80.811
Eni	37	39.362
Chevron	36	ej tillgängl.
Petróleos de Venezuela	36	ej tillgängl.
SK	34	ej tillgängl.
Total	33	ej tillgängl.

Källa: Fortune 500 (intäkter), FT 500 (sysselsatta)

Inom de flesta andra sektorer har vertikal integration - där företagen strävar efter att kontrollera allt från leverantörerna av råmaterial till dem som förbrukar den färdiga produkten - uppnåtts eftersom råvarorna varit lätt tillgängliga eller nyligen privatiserats. Det statliga ägandet av råoljetillgångarna har inte ifrågasatts på samma sätt. För de stora olje- och gasföretagen finns det ingen anledning att för lång tid låsa fast kapital i investeringar under jord när det kan användas för att begränsa tillträdet till marknaden.

*"Det sammanslagna Exxon/Mobil förväntas bli betydligt mäktigare i sina kontakter med medlemmar av de oljeproducerande ländernas organisation än vad företagen var på egen hand och kommer därmed att bryta OPECs dominans i denna relation."*

Herald Tribune, Dezember 1998

Efter det som hände i början av 1970-talet insåg bolagen att de, om de ville kontrollera råoljetillgångarna, inte kunde tillåta de producerande ländernas härskasöndrapolitik. Deras mål har sedan dess blivit att skapa en marknad med ett mycket begränsat antal dominerande köpare (en situation ekonomerna kallar "monopson"). Reduceringen till endast tre stora oljebolag understryker denna stora förändring inom oljepolitiken.

### **Gruvindustrin: Rekord i sammanslagningar och förvärv**

Gruvindustrins bassektorer uppvisar olika mönster när det gäller företagens utveckling. Inom metallsektorn har förvärv och sammanslagningar blivit allt viktigare. Också inom kolsektorn, som tidigare varit närmast helt i offentliga händer, har det blivit allt vanligare att utländska företag är engagerade i nationella industrier.

Sammanslagningar och förvärv har dominerat gruvsektorn de gångna två åren. Enligt statistik spenderade mer än 18 miljarder dollar på sammanslagningar 1997. Detta var 2 miljarder dollar mer än det tidigare rekordet från 1995.

De 10 största företagen kontrollerar idag 33 % av metallgruveproduktionens totala värde.

Bland de största förvärven kan nämnas det kanadensiska bolaget Alcoas köp av Alumax för 3,5 miljarder dollar och Anglo-American Corporations övertagande av ett antal mindre företag i Sydafrika för totalt mer än 3 miljarder dollar. På guldsidan förenades de två USA-bolagen Newmont och Santa Fe Pacific Gold i en affär värd 2,5 miljarder dollar. Även privatiseringar har bidragit till gruvindustrins konsolidering. I Brasilien privatiserades nära 90 % av järnmalm och 1999 såldes zambiska koppargruvor till Anglo-American. Statligt ägda företag, till exempel Codelco i Chile, har genomfört omstruktureringar för att förbereda sig för privatisering.

### *Kol: Redo för konsolidering*

Inom kolindustrin kan vi notera tre trender som pekar mot att en viss global konsolidering och uppkomst av företag med globalt branschinflytande är nära förestående. Det handlar för det första om ökad kolexport, för det andra om planerade privatiseringar och för det tredje om utländska företags intåg i tidigare nationella industrier.

### Världens 10 största gruvbolag (ej bränsle)

Företag	Intäkter i miljarder \$ 1997 (närmast)	Andel av den globala produktionen	Sysselsatta (uppskattning)
Anglo American	-	8%	ej tillgängl.
Rio Tinto-CRA	47	6,5%	51.016
BHP	17	4,0%	ej tillgängl.
Cia Vale do Rio Doce		3,5%	ej tillgängl.
Codelco und Enami (chilenska staten)	2.5	ej tillgängl.	
Gencor		1,8%	ej tillgängl.
Noranda		1,7%	ej tillgängl.
Freeport McMorran	1.5	ej tillgängl.	
Phelps Dodge		1,5%	ej tillgängl.
Asarco		1,5%	ej tillgängl.

Källa: Fortune 500 ( intäkter), FT 500 (sysselsatta)

1997 nådde kolproduktionen den historiska toppnivån 5,4 miljarder ton samtidigt som antalet formellt sysselsatta inom sektorn minskade i hela världen. Kol används idag för framställning av 55 % av USAs elektricitet och 70 % av elektriciteten i Indien och i Kina – världens tre folkrikaste länder. Endast en liten andel av världens totala kolproduktion exporteras. Ändå ökar varje år den mängd kol som handlas internationellt. År 2000 beräknas den uppgå till 350 miljoner ton, vilket motsvarar minst 10 % av den globala produktionen. De största kolleveranserna av privata företag kommer från Australien, följt av USA och Sydafrika. I Västeuropa har de ekonomier som tidigare var självförsörjande på kol börjat importera från Östeuropa.

De gångna åren har kolindustrin genomgått en stor och smärtsam omstrukturering, och en fingervisning om framtiden är att utländska företag har ökat sitt engagemang i tidigare nationella industrier. Som exempel kan nämnas att företag som Hanson, Rio Tinto (båda av brittiskt ursprung) och Rheinbraun (baserat i Tyskland) har köpt in sig på den amerikanska marknaden. 1997 stängdes den enda kvarvarande kolgruvan i Japan, men landet är en stor importör och japanska företags investeringar i gruvor i Asien och Stillahavsområdet har ökat.

Stora privatiseringar gynnar utan undantag de multinationella företagen. De genomförs inom ramen för en allmän avreglering och öppnandet av ekonomier för utländska investeringar, ofta under påtryckningar från globala institutioner i form av till exempel Internationella valutafonden. Just nu hotas till exempel den indiska kolindustrin av en omfattande avreglering och strukturell förändring av sådana skäl.

## Elektricitet: Från nationella monopol till globala företag

Sektorn för produktion och leverans av elkraft har varit ett primärt mål i näringslivets globalisering. Den ingick tidigare i den så kallade allmännyttan och var antingen direkt samhällsägad eller strängt reglerad som ett "naturligt monopol". Trots denna klassificering har detta naturliga monopol utan större tvekan överlåtits till privata ägare. Först avreglerades de nationella energimarknaderna, sedan öppnades de för internationellt kapital.

På kort tid har det vuxit fram globala energi- och elkraftföretag som övertagit strategiska tillgångar och börjat planera internationella produktions- och distributionskedjor. Med hänvisning till de goda vinstutsikterna tillkännagav oljejätten Shell nyligen att man skulle börja investera miljontals dollar i elkraftsektorn. Världens största kraftföretag, franska EdF, är visserligen fortfarande offentligägt, men det uppträder idag som ett globalt företag med kraftverk och distributionsanläggningar i mer än 20 länder. Aktuell statistik från Datamonitor visar att världens fem största elkraftproducenter idag kontrollerar 12,9 % av den globala kapaciteten – vilket motsvarar Japans, Tysklands och Storbritanniens samlade produktionskapacitet. För en bransch som för bara ett decennium sedan var praktiskt taget uteslutande nationell är detta en mycket snabb förändring.

Systemen för produktion, överföring och distribution har först splittrats upp och sedan omgrupperats med nya ägare. Prissättningen har släppts fri och elbörser eller spotmarknader har öppnats för att underlätta överföring av el över gränserna. Med avreglering av energimarknaden som täckmantel skapas det nu en gemensam europeisk energimarknad där de dominerande företagen får nya möjligheter att verka över gränserna. Under 1990-talet tog amerikanska energijättar över sju av de 12 regionala elkraftbolag som tillkom under den brittiska privatiseringsvågen samtidigt som man expanderade på andra platser i Europa, Latinamerika och Asien. Emellertid köpte Scottish Power nyligen amerikanska PacifiCorp för mer än 7 miljarder dollar, vilket kan vara ett tecken på att utvecklingen har vänt. Samtidigt intensifieras processen med samgåenden i Europa; EdF har köpt London Electricity för 3,2 miljarder dollar och finska IVO har köpt Stockholm Energi för 2 miljarder dollar.

Utgifterna för förvärv och sammanslagningar fortsatte 1999 och uppgick till 13,3 miljarder dollar enbart under årets fem första månader. Tabellen nedan visar de större internationella övertagandena under den perioden:

### De 10 största internationella förvärven inom elsektorn (första fem månaderna 1999)

<i>Budgivare</i>	<i>Ursprung</i>	<i>Mål</i>	<i>Ursprung</i>	<i>Värde</i> <i>(miljoner dollar)</i>
Reliant Energy	USA	Una	Holland	2.400
Endesa	Spanien	Endesa	Chile	2.125
Mission Energy	USA	Ferrybridge	Storbritannien	2.099
National Grid	Storbritannien	Eastern Utilities	USA	1.030
ADR Listing	Int.	Kepco	Sydkorea	1.002
Sempra/PSEG	USA	Chilquinta	Chile	830
Mission Energy	USA	Contact Energy	Nya Zeeland	644
Transalta	Kanada	Centralia Power	USA	554
Hemligt	?	Citic Pacific	Kina	300
GPU	USA	Power Co.	Nya Zeeland	273

*Källa: PricewaterhouseCoopers*

Denna omstrukturering av elkraftindustrin har resulterat i massiva friställningar i takt med att anlita underleverantörer har ökat och arbetstakten intensifierats. Framför allt är det emellertid frånvaron av samhälllig kontroll över dessa nödvändiga försörjningssystem som ger anledning till oro. Inom Europeiska unionen och mot bakgrund av den europeiska energistadgan har ICEM och dess systerfederation EMCEF krävt att denna situation ska rättas till i arbetstagarnas och samhällets intressen.

### **Gummi: De tre globala jättarna blir ännu större?**

Världens gummiindustrier omsätter i storleksordningen 100 miljarder dollar, varav cirka 70 miljarder dollar inom däck och uppskattningsvis 25-36 miljarder dollar inom andra produktgrenar. Globalt sett är detta därför en relativt liten bransch - inom oljeindustrin har till exempel företaget Exxon/Mobil ensamt dubbelt så stor omsättning som hela gummiindustrin. I hela världen sysselsätter industrin cirka 700 000 personer, varav 450 000 inom däckproduktion.

Tre regioner - Nordamerika, Asien och Europa - svarar för 90 procent av världsmarknadens totala omsättning med omkring 23 miljarder dollar vardera. Gummiindustrin är en stor arbetsgivare och nyligen har det skett en förskjutning mot länder med låga arbetskraftskostnader, vilka uppges vara 80 % lägre i Tjeckien än i Tyskland. Samtidigt ökar produktiviteten med 5 % per år. Detta är mer än ökningen i efterfrågan och därmed ytterligare ett tecken på att arbetstillfällena kommer att försvinna.

Detta är en sektor med hög koncentration. De sex största företagen kontrollerar idag 73 % av världens däckmarknader och de tre största kontrollerar 53 %. De tre största företagen har dessutom en större sammanlagd omsättning än de därefter följande 30 omsättningsmässigt största företagen tillsammans. Dessa förhållanden gör att analytiker ser gummiindustrin som ett moget oligopol och tävlingen om regionala marknader kan ses som en modell för andra industrier som når en lika hög koncentration.

<b>Världens sex största gummiföretag</b>			
<i>Företag</i>	<i>Omsättning i miljoner dollar</i>	<i>Andel av den globala däckmarknaden</i>	<i>Sysselsatta</i>
Bridgestone	18	18	ej tillgängl.
Michelin	13	18	123 254
Goodyear	13	16	95 302
Continental	5	7	ej tillgängl.
Sumitomo	4	6	ej tillgängl.
Pirelli	4	5	ej tillgängl.

*Källa: Fortune 500 (försäljning), FT 500 (sysselsatta)*

Trots denna "mognad" kommer de tre stora sannolikt att växa genom absorbering och de mindre tre av de sex största måste konsolidera ytterligare. 1997 köpte Bridgestone (Japan) upp Firestone (USA), 1999 gick Goodyear samman med Sumitomo (Japan) och blev därmed

en stark utmanare om förstaplatsen. Allt detta har satt press på det fristående Continental. Continental har endast 8 % av världens däckmarknad, men det mesta av denna andel är i Europa – basterritoriet för den ledande aktören Michelin. Även bland de mindre företagen har det förekommit köp och sammanslagningar, till exempel amerikanska Cooper Tyres köp av Avon.

Det är det tre stora som kommer att avgöra inriktningen på framtida sammanslagningar. Den "triadiserade" industrin – benämningen tagen från triaden av handelsblock med tyngden i Nordamerika, Europeiska unionen och Japan/Asien – har delat upp världsmarknaden med utgångspunkt från regionala herravälden. Michelin med huvudkontor i Frankrike har 32 % av EU-marknaden, Bridgestone med huvudkontor i Japan har 28 % av den asiatiska marknaden och Goodyear med huvudkontor i USA har 30 % av de nordamerikanska och sydamerikanska marknaderna.

### Kemiindustrin: Ständig omstrukturering

Efter många år av hög tillväxt, vilken ofta varit större än tillväxttakten inom industrin i allmänhet, upplever världens kemiindustrier för närvarande en nedgång. Samtidigt som nedgången i huvudsak sägs bero på ekonomiska förhållanden i de viktigare producent- och konsumentländerna och, i mindre omfattning, på den fallande efterfrågan i Sydostasien, speglar den också en nedgång för den traditionella industriella över-underskapacitetscykeln. 1996 steg värdet av den globala produktionen till 1 570 miljarder dollar, vilket motsvarade en tillväxt på endast 0,2 %. Detta kan jämföras med en årlig genomsnittlig tillväxttakt på 6,3 % under de 10 åren fram till 1996.

De senaste 15 åren har det skett en viss förskjutning i den globala produktionen, bort från Nordamerika och Västeuropa och mot Asien och Stillahavsområdet. Förändringen har emellertid varit mer begränsad än vad som ofta uppges. Till exempel har Nordamerikas andel av den globala produktionen endast minskat från 28 % 1985 till 25 % 1995. Efter de ekonomiska händelserna 1997 har utsikterna för Ostasien förändrats och den förväntade uppgången inom produktion och förbrukning i regionen kommer sannolikt att dämpas.

<b>Världens 10 största kemiföretag</b>		
<i>Företag</i>	<i>Intäkter i miljarder \$ 1997 (närmast)</i>	<i>Sysselsatta (uppskattning)</i>
E.I du Pont de Nemours	41	98.009
BASF	32	105.885
Bayer	32	144.728
Hoechst	30	137.374
Dow Chemical	20	42.861
ICI	18	69.500
Rhône-Poulenc	15	68.771
Mitsubishi	14	11.973
Montedison	14	27.693
Norsk	13	38.271

Källa: Fortune 500 (försäljning), FT 500 (sysselsatta)

Under den aktuella perioden har sammanslagningarna, förvärven och allianserna stimulerats av en vilja att koncentrera resurser till nyckelproduktionsområden och att i förhållande till övriga producenter uppnå besparingar och effektivitetsvinster genom att bygga ut fabriker till global storlek.

Globalisering, marknadsandelar, regionalisering, fokusering och interna vinsthemtagningar är jättarnas och maktens språk på den globala marknaden. 1995 svarade multinationella företag med huvudkontor i USA för 23 % av världsproduktionen, företag med huvudkontor i Japan för 16 % och företag med huvudkontor i Tyskland för 8 %. Och när koncentrationen redan är så hög skapar sammanslagningar av företag med huvudkontor i samma land de dominerande nationella och globala företag som behövs för att säkra globala marknadsandelar inom vissa produktgrupper.

Enligt en officiell FN-bedömning är kemi- och läkemedelsindustrierna de mest "transnationella", räknat på ett index där tillgångar, omsättning och sysselsättning i utlandet slagits samman. Sett till detta index är till exempel Solvay världens näst mest transnationella företag, med 92 % av tillgångarna, 94 % av omsättningen och 90 % av sysselsättning i andra länder än Belgien där man har sitt huvudkontor. Som jämförelse hittar vi på plats 48 BASF med 43 % av tillgångarna, 72 % av omsättningen och 37 % av de anställda (40 297 personer) i utlandet.

Det blir allt vanligare att företag med huvudkontor i USA respektive Västeuropa bildar allianser och samriskföretag i avsikt att samarbeta tekniskt och öka marknadsandelarna. Enbart under 1996 ingicks följande allianser och samriskarrangemang: BASF och Dupont i Kina (syntetfiber), Exxon och holländska DSM (specialkemikalier för gummi), Dow och Montell Polyofines (i sig en allians mellan Shell och italienska Montedison), Dow och P.B. Chemicals (korslicenser för polyetylenprocesser). På samma sätt ingick de USA-baserade företagen Exxon och Union Carbide en allians för att få fram nya metallocener. Dow och Du Pont skapade Du Pont Dow Elastomers.

Strategin bakom detta är att kunna hantera en förutspådd överkapacitet och konjunkturnedgång. Chefen för Shells enhet för strategisk planering sägs ha uppfattningen att "samriskföretag håller på att bli det normala ... Och troligen kommer vi att få ännu mer av detta. De används i förhoppning om att de ska ge stordriftsfördelar och ökade vinster." Men experterna noterar samtidigt att 50 % av de överlevande sammanslagningarna inte klarar sig bättre än industrin i genomsnitt.

Företagens koncentration på sina kärnverksamheter kommer sannolikt också att leda till häftigare omstruktureringar. Japanska Shin Etsus köp av Rovin-ägt av Shell/AKZO- placerar företaget i världstoppen inom PVC-produktion. Hoechst och Rhône-Poulenc har en överenskommelse om att gå ihop och bilda life science-företaget Aventis, vilket kan vara klart i slutet av 1999. Det nya företaget skulle få en omsättning på 20 miljarder dollar och 95 000 anställda, men enligt planen ska båda företagen sälja sina kemiverksamheter. 1997 hade de två företagen en sammanlagd omsättning på 45 miljarder dollar och man räknar med att kemiverksamhet med en omsättning av cirka 15 miljarder dollar kommer att överföras.

Om hela eller delar av denna omsättning gick till något av de fem största företagen inom kemiindustrin skulle dess toppstruktur bli ännu mer koncentrerad. Redan idag har de fyra största företagen en större sammanlagd omsättning än de 12 följande största företagen omsättningsmässigt räknat. Koncentrationen i toppen är än så länge inte lika påfallande i kemiindustrin som i andra industrier, men tendensen är tydlig om man ser till produktgrupper.

## Läkemedel: Ett koncentrationsrecept

Läkemedelsindustrin har länge varit en global tillväxtindustri. Det närmaste decenniet kommer det dock att ske en förändring i typen av produkter. Tillväxten är varken stabil eller garanterad eftersom den kommer från en kombination av nya marknader, till exempel Indien och Kina, och ökad användning av läkemedel i takt med att Europa, Japan och Nordamerika får allt äldre befolkningar. Den indiska marknaden har till exempel vuxit till 200 miljoner människor som beräknas ha råd med basläkemedel och läkemedelsmarknaden växer med 15 % per år.

<b>Världens 10 största läkemedelsföretag</b>	
<i>Företag</i>	<i>Intäkter i miljarder \$ 1997 (närmast)</i>
Merck	24
Johnson & Johnson	23
Novartis	22
Bristol-Myers Squibb	17
American Home Products	14
Glaxo Wellcome	13
Roche	13
Smithkline Beecham	13
Pfizer	13
Abbott	12

Källa: Fortune 500

Koncentrationen inom läkemedelsindustrin ökar snabbt. 1995 kontrollerade 25 företag 53 % av världsmarknaden för receptbelagda läkemedel. Idag utövar 12 företag samma grad av kontroll. Genom sammanslagningen av Sandoz och Ciba-Geigy till Novartis förenades två företag med vardera 2,5 % av världsmarknaden för receptbelagda läkemedel. De nådde därmed samma nivå som Merck med en andel på över 5 %. Industrin börjar nu närma sig en situation där de fyra största företagen kontrollerar nära 20 % av världsmarknaden.

Fem olika trender driver på läkemedelsföretagens agerande. För det första upphör snart en mängd patent på viktiga vinstgivande läkemedel - de närmaste 10 åren kommer omkring 135 receptbelagda läkemedel som idag bara går att få från en källa att förlora sitt patentskydd i USA. För det andra konkurrerar synonympreparat med de mer profilerade och vinstgivande märkesnamnen. För det tredje råder en närmast universell priskänslighet som bottnar i en press på sjukvårdskostnader och särskilt användningen av och kostnaden för läkemedelsbehandlingar. För det fjärde har vi den lyckade kampen mot "olaglig" kopiering av läkemedel. (Med världshandelsorganisationen WTOs regler som murbräcka har de multinationella företagen med viss framgång försökt få regeringar i Asien och Latinamerika

att sätta stopp för den kopiering som sker lokalt.) Och för det femte är läkemedelsmarknaden inte homogen. I verkligheten utgörs den av ett antal minimonopol, dikterade av specifika sjukdomar och skyddade av sträng patentlagstiftning.

Den första omstruktureringsvågen var en förberedelse för nedgången på de reglerade marknaderna och inom märkesläkemedlen. Den innebar fyra år av förhandlingar mellan företagen och en rad sammanslagningar och förvärv. Nu rullar en andra våg. Denna kännetecknas inte av defensiva åtgärder utan av satsningar på att öka de globala marknadsandelarna, och den kommer sannolikt att rulla på tills koncentrationen börjar likna andra industrierna.

De japanska bolagen utgör ett udda inslag i den globala bilden. Japanska läkemedelsföretag har en låg profil när det gäller storlek och internationell spridning, men har trots detta under de senaste åren svarat för en oproportionerligt stor andel av de nyregistrerade läkemedlen (varje år minst 35 % av registreringarna i världen totalt). Samtidigt har de japanska företagen 90 % av sin omsättning i Japan. Denna situation har emellertid utsatts för stora störningar genom nya nationella prisregleringar som tvingat fram en rad prissänkningar – 6,8 % enbart 1996, och ytterligare regleringar är på väg.

### **Papper: Dominans- och sekundärsamgåenden**

Fram till och med 1997 ökade produktionen av papper och kartong under 14 år och nådde nära 300 miljoner ton. Tillväxten drevs delvis på av Asien som idag svarar för 29 % av pappers- och kartongproduktionen. De regionala siffrorna ändras i takt med att nedgången i Sydostasien slår igenom, och den ryska produktionen fortsätter att minska.

<b>Världens 6 största pappersföretag</b>	
<i>Företag</i>	<i>Omsättning i miljarder dollar 1997 (närmast)</i>
International Paper	20
George-Pacific	13
Kimberly-Clark	12
Weyerhaeuser	11
Oji Paper	10
UPM-Kymmene	10

Källa: Fortune 500

Branschen konsolideras och internationella sammanslagningar skapar en snabb globalisering. I Finland fanns det 20 företag för 10 år sedan. Idag finns det tre. Dessa tre jagar globala marknadsandelar. De svenska företagen följer samma mönster men söker samtidigt fotfästen i Finland av det slag som skapades genom sammanslagningen nyligen av svenska Stora och finska Enso. I USA har International Paper köpt ut Federal Paper Board och kontrollerar idag 34 % av marknaden för blekt kartong.

En analytiker hävdade förra året att "vi kommer att få se hur fem eller sex globala företag utvecklas till dominerande aktörer på marknaden". Andra menar att "dominanssamgåendena"

(där två redan stora företag går ihop) kommer att följas av mindre samgåenden längre bort i kedjan.

Ett typiskt exempel på denna process är UPM-Kymmene med huvudkontor i Finland. Bolaget skapades genom en sammanslagning av två finska företag. Under hela 1998 sökte företaget mycket aggressivt uppköpskandidater i andra länder, särskilt i Asien. Man startade ett samriskprojekt med Pacific Resources International från Singapore och skapade därmed den största alliansen för fint tryckpapper. Därefter köpte man ett amerikanskt dotterbolag till ett bolag med huvudkontor på Nya Zeeland. Företagets vd kommenterade: "Vi har uppnått våra strategiska avsikter. Vi insåg att vi måste vara en global producent, inte bara en global leverantör... efter att ha uppnått detta i USA och Asien är jag nöjd med vår ställning idag."

### **Miljötjänster/avfallshantering: Global uppstädning**

En viktig industri har vuxit fram runt problemet med avfallshantering och alla dess aspekter. Före den privatiserings- och strukturrationaliseringsvåg som rullat genom alla industrisektorer var denna industri i stort sett en del av den allmänna offentliga infrastrukturen. Idag handlar det om ett antal stora företag som verkar över gränserna på en allt lönsammare fri marknad för avfallshantering och renhållning.

Enligt beräkningar inom den privata sektorn uppgick intäkterna på den globala miljömärknaden 1996 till cirka 452 miljarder dollar, både privat och offentlig sektor inräknad. Hälften av marknaden utgjordes av avgiftsbelagda tjänster och den andra hälften fördelade sig lika mellan försäljning av utrustning och försäljning av miljöresurser. Sammanlagt genererades omkring 87 % i USA, Västeuropa och Japan - enbart de resterande 13 procenten genererades i utvecklingsländer.

Emellertid finns det fortfarande en enorm potential i utvecklingsländerna, där tillväxten inom miljöindustrin har nått 5-25 procent och där det finns ett stort behov av miljötjänster för att hantera de ibland mycket svåra miljöproblemen.

Efterfrågan på avfallshanteringstjänster drivs på av bland annat följande:

- införande och tillämpning av miljölagstiftning,
- marknadsmässiga motiv,
- skattepolitik,
- allmän utbildningsnivå och medvetenhet,
- multilaterala och bilaterala stödprogram.

Trots att industrin först relativt nyligen gått från att vara offentligägd till privat i de flesta länder är koncentrationsmönstret redan mycket uttalat. De globala avfallsföretagens dominans ökar också mycket snabbt. Amerikanska Waste Management är världens största företag för hantering av fast avfall. Det är en helt global operatör som bland annat ansvarar för renhållning på Sydneys gator, på många platser runt om i USA och i många länder i Europa. Nyligen köpte man ut danska Marius Pedersen och blev därmed det största företaget i sektorn i Danmark. Koncernen övertogs nyligen av USA Waste Services (en sammanslagning som kostade 20 miljarder dollar) och har fått klartecken från amerikanska myndigheter att vidga sitt imperium ytterligare genom att ta över Eastern Environmental Services. Detta trots att man idag redan kontrollerar 22 % av den nordamerikanska marknaden för avfallshantering.

De fyra ledande företagen inom fast avfall i USA kontrollerar mer än 50 % av marknaden. Konsolideringsvågen rullar vidare med Allied Waste Industries köp av det näst största bolaget Browning-Ferris för mer än 9 miljarder dollar. Trots den spirande marknaden utlovar det nya företaget ytterligare en omgång kostnadsnedskärningar.

I Europa kan en liknande utveckling mot marknadsdominans skönjas. Det franska företaget Vivendi tillkännagav nyligen att man förfogar över nära 7,5 miljarder dollar som ska användas för förvärv de kommande två åren. Företaget är det före detta vattenföretaget Compagnie Générale des Eaux, vilket sedan 1996 genomgått en total omstrukturering och som ökade sin rörelsevinst med hisnande 65 % första halvåret 1998. Ett av Vivendis aktuella förvärv är spanska FCC, landets största tjänsteleverantör på området. Målet är en gemensam satsning på Latinamerika. Det konkurrerande lokala avfallsföretag Bofesa Medio Ambiente (BMA) har svarat genom att skaffa sig kontrollinnehav i två mindre företag. BMA kontrolleras (51 %) av den tyska koncernen Berzelius Umwelt Service.

Tyska Euro Waste Services (EWS) förvärvade nyligen Preussag Noells verksamhet inom avfallsdisponering efter köpet av metallskrotverksamheten från ståltillverkaren KRUPP tidigare 1998. I mitten av 1998 godkände den tyska kartellmyndigheten en plan för sammanslagning av Ruhrkholes och VEWs avfallsdisponeringsverksamheter.

För att inte hamna på efterkälken köpte brittiska Waste Recycling Group (WRG) avfallsdivisionen inom Yorkshire Water och bildade därmed det största privata avfallshanteringsföretaget i Storbritannien. Med en marknadsandel på strax över 3 % av den brittiska marknaden, vilken omsätter 10 miljarder dollar om året, är det dock långt kvar innan man når samma position som de globala aktörerna från USA.

### **Cement: Strategiskt deltagande**

Eftersom cement produceras för särpräglade lokala marknader kännetecknas den globala industrin av det finns många mindre och lokalt ägda fabriker. De stora bolagen påverkar dock de lokala marknaderna genom "strategiskt deltagande". Eftersom byggandet av en cementfabrik innebär stora investeringar i anläggningstillgångar kan de med sin storlek dominera prissättningen och tillträdet till marknaden genom att utnyttja stordriftsfördelar. Mer än 50 % av kostnaderna för en typisk cementfabrik är fasta. Detta betyder låg marginalkostnad för all tillkommande produktion. Därmed blir avkastningen extra volymkänslig och prissättningen avgörande. Ju större företag, desto mer kan denna fördel utnyttjas i kristider.

Cement bör endast fraktas i bulk och till sjöss. Det betyder att handeln med produkten inte är särskilt stor. Mindre än 6 % av den totala världsproduktionen handlas internationellt. Därför finns det mycket att vinna på att skilja ut nationella och regionala marknader och att skaffa sig dominans på var och en av dem. Konsolideringen sker därför inte nödvändigtvis genom globala sammanslagningar mellan de sju stora multinationella företagen utan snarare genom att dessa köper mindre företag i olika regioner.

Blue Circle, med huvudkontor i Storbritannien, har nyligen expanderat i Malaysia, Singapore och Chile. Tillsammans med Holderbank kontrollerar man 80 % av den chilenska marknaden och 20 % av USA-marknaden.

De utländska företagens ägande på USAs cementmarknad har ökat från bara 5 % på 1970-talet till över 80 % idag. Ingen av USAs största producenter är inhemskt ägd. Undersökningar om prisöverenskommelser och uppdelning av marknaden mellan föregivna

konkurrenter är ett återkommande problem för myndigheterna på alla nationella och regionala marknader.

De största cementföretagen är Holderbank, med huvudkontor i Schweiz, verksamhet i 61 länder och en omsättning på 4 miljarder dollar, och Lafarge, med huvudkontor i Frankrike och verksamhet i 60 länder. Under 1999 sålde Lafarge nära 2 % av sitt aktiekapital till institutionella investerare och fyllde därmed kassakistan med över 1 miljard dollar som ska användas för dess förvärvsplaner. Under 1999 gick tyska Heidelberger ihop med det svensknorska Scancem till en kostnad av 2,5 miljarder dollar. Detta gör den nya koncernen till den dominerande aktören i Norden och Östersjöområdet samt till näst största producent i Storbritannien efter inhemska Blue Circle. Italcementi med huvudkontor i Italien och Ciments Français med huvudkontor i Frankrike fullbordar listan över de globala cementföretagen. Dessa företag svarar för endast cirka 15 % av den totala världsproduktionen men kontrollerar, av de skäl som anges ovan, mycket mer än de direkt producerar.

Privatiseringen av tidigare statliga cementföretag går snabbt i Östeuropa och på andra platser. I Uzbekistan har kommissionen för statliga egendomar tillkännagivit att ytterligare 25 % av Akhanarantsement, en av landets största byggmaterialproducenter, ska säljas till utländska investerare. Holderbank äger redan nära 36 % av aktierna. Härtill har Egypten tillkännagivit att man kommer att sälja ut 77 % av statliga Assuit Cement Company som ett led i sin pågående privatiseringspolitik.

## **Glas och keramik: Kostnadsnedskärningar driver på friställningar**

### ***Keramik***

Konkurrenssituationen inom den internationella keramikindustrin skiljer sig mellan de olika undersektorerna. Bland undersektorerna kan nämnas bordsporslin, prydnadsporslin, plattor och sanitetsgods. Inom just dessa områden har tillväxten varit snabbast på de östasiatiska marknaderna, där Kina uppvisat en betydande tillväxt de senaste åren och blivit till världens största keramikproducent med mer än 9,9 miljarder producerade artiklar per år. Ny teknik och utrustning har införts för att förbättra produktionen. Kina har mer än 1 000 keramikföretag och exporterar till 150 länder och regioner till ett värde av 1,09 miljarder dollar.

Denna nya konkurrens har satt fart på sammanslagningarna i industriländerna. Waterford Wedgwood (Storbritannien) har köpt 85 % av Rosenthal (Tyskland) och Royal Copenhagen har gått ihop med Orrefors och bildat Royal Scandinavia. Lågkostnadsproducenter i Östeuropa, Latinamerika och Ostasien har belyst sårbarheten hos små producenter i väst. I takt med att det blir allt tydligare att branschen inom kort kommer att domineras av en handfull globala aktörer ökar pressen på företagen att gå ihop eller bilda allianser. Marknaden för serviser domineras idag till 92 % av endast fem företag - Lenox, Noritake, Wedgwood, Royald Doulton och Mikasa. Förra året slukade American Standard (USA-baserad tillverkare av sanitetsgods) brittiska Armitage Shanks till en kostnad av 415 miljoner dollar. Kombinationen har idag mer än 18 % av den europeiska marknaden, vilket gör den till nummer ett i branschen och nära dubbelt så stor som konkurrenterna Sanitec och Keramik Laufen. Man har fabriker i fler än 20 länder (bland annat tre i Kina), och omsättningen första kvartalet 1999 uppgick till 1,7 miljarder dollar. Finska Sanitec svarade nyligen med att tillkännage övertagandet av den holländska rivalen Sphinx Gustavsberg för 124 miljoner dollar. Detta skapar ett av Europas största företag för badrumsprodukter med en sammanlagd omsättning på mer än 850 miljoner dollar.

Japan är världens viktigaste producent av teknisk keramik, tätt följt av USA och med EU på tredje plats. Inom EU domineras marknaden för teknisk keramik av Tyskland. Kanske är det inom detta område som tillväxtutsikterna är störst, med nya tillämpningar inom bil-, telekommunikations-, dator- och halvledarindustrierna. Många av de ledande företagen inom keramik- och glastillverkning (se nedan) är verksamma inom denna kategori.

Sektorn för eldfast keramik är kraftigt beroende av järn- och stålindustrin, vilken använder 65 % av de 22 till 25 miljoner ton eldfast keramik som tillverkas i världen.

Det är uppenbart att globaliseringen inte har lämnat keramikindustrin oberörd. En förändringsprocess där företagen accelererat den industriella strukturomvandlingen har nu pågått i ett antal år. Typiska problem är låg teknisk utvecklingsgrad, avsaknad av innovativt och dynamiskt ledarskap, dåliga lokaler och svagheter på miljösidan. Förändringsprocessen har inneburit stora förluster av arbetstillfällen samt förändringar av arbetsformer och produktionsprocesser. Enligt beräkningar kan ytterligare 20 % och kanske mer av arbetstillfällena inom industrin komma att försvinna. Med fler än 262 000 människor sysselsatta inom keramikindustrins olika sektorer enbart i Europa har detta stor betydelse för den framtida sysselsättningen.

## **Glas**

På samma sätt som keramikindustrin kan glasindustrin delas upp i undersektorer. Bland dessa hittar vi fiberglas, hushållsglas, specialglas, planglas och förpackningsglas. Detta är volymerna i procent för undersektorerna:

Fiberglas	4%
Hushållsglas	4 %
Specialglas	6 %
Planglas	24 %
Förpackningsglas	60 %

Europeiska unionen är för närvarande den största glasproducerande regionen i världen och Tyskland är den ledande nationen. Under senare år har det emellertid skett en förskjutning av produktionen till Central- och Östeuropa, särskilt på grundval av priser och förändrade investeringar. Saint-Gobain är den största producenten av förpacknings- och planglas och ett bra exempel på denna process. Eftersom produktionsprocessen är arbetskraftsintensiv har företaget valt att flytta produktion till Östeuropa där arbetskraftskostnaderna är mycket lägre. I början av juni 1999 öppnar Saint-Gobains dotterbolag Gullfiber en fabrik för isolering i Gliwice i Polen, vilken blir koncernens 15:e etablering i Polen. I en aktuell forskningsrapport från Institut der deutschen Wirtschaft uppges att arbetskraftskostnaden per arbetad timme är 5,48 D-mark i Polen och 47,92 D-mark i Tyskland. I början av 1999 köpte Saint-Gobain ERG-Okfens i Czeladz och nyligen öppnade man en bilglasfabrik i Dabrowa Gornicza. Saint-Gobain började investera i Polen 1992 och har investerat mer än 1,17 miljarder zloty. I Polen kommer dessutom den statliga privatiseringsmyndigheten inom kort att inleda ett nytt anbudsförfarande där intresserade investerare inbjuds att inkomma med anbud på glasfabriken Czestochowska Huta Szkla (CHS). De kommande två till tre åren behöver uppskattningsvis 200 miljoner zloty satsas på moderniseringar och nyinvesteringar i företaget. Andra ledande företag i denna sektor är Pilkington, Gerresheimer och Glaverbel/PPG.

Undersektorn specialglas omfattar bland annat glas som används i datorskärmar och tv-apparater. De största producentländerna är Japan och USA och de tre största företagen är

Schott, Corning och Nippon Electric Glass. Detta område växer eftersom sänkta kostnader för persondatorer ökar efterfrågan via detaljhandeln.

Hushållsglas är kanske den mest "kända" av glassektorerna och den internationella konkurrensen är hård. Sektorn omfattar vanligt bordsglas, kristallglas, glas på hög fot och barglas. Fjärran Östern ökar produktionen inom detta område, men Östeuropa dominerar fortfarande med Tjeckien som största producent och exportör av bords- och kristallglas. En aktuell rapport i ekonominyheterna CTK uppgav att omstruktureringen av glassektorerna för cirka 30 miljarder tjeckiska kronor i hög utsträckning hade genomförts med stöd av utländskt kapital. Av denna summa sades 70 % vara öronmärkt för teknisk utrustning, och de miljörelaterade delarna av investeringen svarade för 6,5 miljarder tjeckiska kronor. Ledande företag inom området är Waterford, Mikasa, Noritake och Oneida.

Kostnadsnedskärningarnas effekter för glasindustrin kan exemplifieras med Pilkingtons ansträngningar nyligen för att minska omkostnaderna och öka marginalerna genom att avskeda så mycket som 20 % av sin arbetsstyrka.

<b>Världens 10 största keramik- och glasföretag</b>		
<i>Företag</i>	<i>Intäkter i miljarder dollar</i>	<i>Hemland</i>
Compagnie de Saint-Gobain	16,7	Frankrike
Philips NV Semiconductors Division	15	Holland
Lafarge S.A.	11	Frankrike
Motorola Schaumburg, IL Motorola, affärsområde halvledarprodukter	8	USA
Asahi Glass Co. Ltd.	7,3	Japan
American Standard Companies, Inc	5,8	USA
Kyocera Corp.	5,5	Japan
Cooper Industries, Inc.	5,289	USA
Pilkington, Inc	4,8	Storbritannien
Owens-Illinois Inc.	4,7	USA

## Avsnitt 2. MEGAFÖRETAGETS ANKOMST

Varför byggs dessa megaföretag upp? Vilken krafter driver dem i riktning mot allt större sammanslagningar och förvärv?

Den allmänna utvecklingen mot oligopol och koncentration drivs framför allt på av det förändrade interna styret av det moderna företaget och förskjutningen av investerarnas intresse från värdet av verklig produktion till företagets börsvärde.

### Den "normala" utvecklingen mot megaföretag

Affärsmännens benägenhet att samarbeta, spela under täcket och konspirera för att kontrollera marknaden har varit en av den fria marknadens utmärkande egenskaper sedan kapitalismens allra tidigaste dagar. Det är därför som nästan alla länder har lagar mot illojal konkurrens, monopolistiskt agerande, missbruk av maktställning och karteller.

*"Människor inom samma yrke råkas sällan ens för avkoppling och trevnad utan att samtalet slutar i en konspiration mot allmänheten eller i något påhitt för att höja priserna. Sådana sammankomster är omöjliga att förhindra genom någon lag som vore möjlig att verkställa eller förenlig med frihet och rättvisa. Men även om lagen inte kan hindra att människor som tillhör samma yrke någon gång kommer samman bör den inte göra något för att underlätta sådana sammankomster, än mindre för att göra dem nödvändiga." Adam Smith (ofta ansedd som marknadsekonomernas guru) i sin klassiska studie "Folkens välstånd" från 1776 – nära 200 år före tillkomsten av GATT och Världshandelsorganisationen!*

I maj 1999 belades de europeiska kemijättarna Roche och BASF med böter på 725 miljoner dollar för sin roll i en kartell som under nio år manipulerat marknaden för vitaminer. Joel Klein, chef för antitrustavdelningen inom USAs justitiedepartement, sade: *"Denna kartell var något alldeles extra. Den existerade i nära ett decennium och det rörde sig om en mycket avancerad och omfattande konspiration för att kontrollera allt som hade med försäljningen av dessa produkter att göra."* Tiden verkar inte förbättra sakernas tillstånd i näringslivet.

Dessa lagar är beviset för att gångna tiders politiker och ekonomer var övertygade om att "sund konkurrens" på marknaden inte var något som uppstod naturligt utan något som måste tvingas fram på konstgjord väg, vid behov med hjälp av böter, domstolsförelägganden och fängelsestraff för affärsmän som inte följde de överenskomna konkurrensreglerna.

Ekonomerna var eniga om att oligopol kan göra "abnorma vinster" (och göra det i långa loppet) om det finns hinder för att börja verka i en bransch. Men alla dessa politiker, skribenter och teoretiker utgick från en grundläggande förutsättning – att sammanslagningar och konkurrensbegränsning var nationella händelser som kunde hindras med nationell lagstiftning.

Det finns inga internationella lagar som kan tillämpas på globala företag för att främja global konkurrens. Företag som har möjlighet att verka på global nivå kan därför i hög utsträckning undfly de restriktioner som åläggs nationella företag, även om de råkar ut för "lokala" eller regionala problem. 1994 dömdes till exempel 33 cementföretag inom Europeiska unionen för prisöverenskommelser i regionen och bötfälldes för detta brott mot konkurrensreglerna. Detta fick dock ingen effekt på industrins struktur globalt sett. Istället drevs den hejdlösa koncentrationen vidare så långt att marknaden idag domineras av endast fem företag. Inte

heller påverkade det praxisen att debitera vitt skilda priser för samma produkt på olika nationella marknader.

Mot bakgrund av denna allmänna utveckling mot obegränsad koncentration har två faktorer i styret av företagen kommit att få allt större betydelse. Det handlar om så kallad intern vinsthemtagning och om att sambandet mellan börsvärde och produktivt arbete försvunnit.

### Chefslöner och intern vinsthemtagning

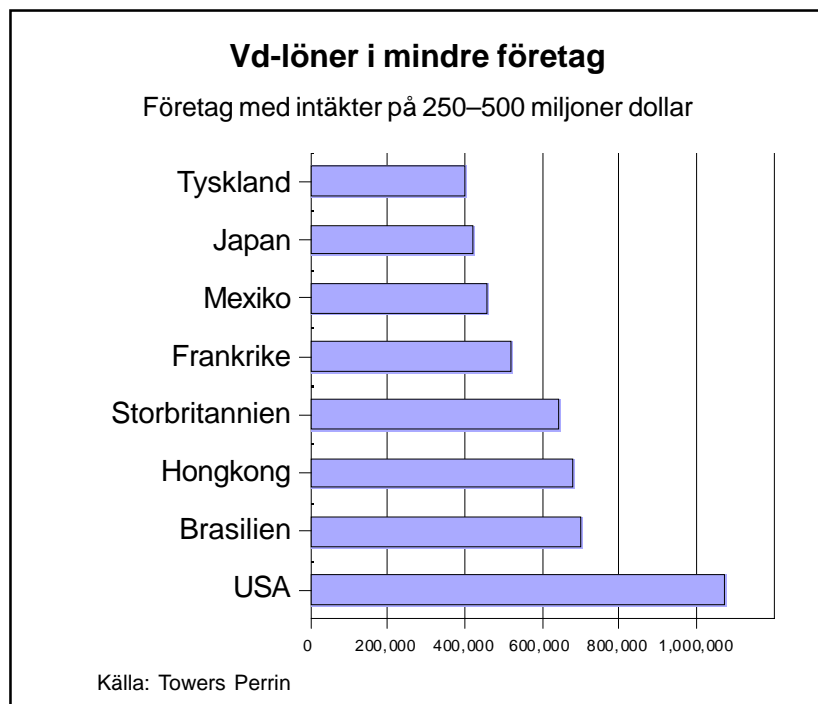
Det är en allmänt accepterad uppfattning att chefernas löner och förmåner i stora företag har nått orimliga och oacceptabla nivåer. Också näringslivsvänliga tidskrifter och organisationer har de gångna 10 åren klagat över det allt svagare sambandet mellan företagets verkliga resultat och chefernas ersättningar. I en undersökning 1998 avslöjade tidskriften Business Week att koncerncheferna för de ledande amerikanska bolagen erhöll en årlig genomsnittlig "ersättning" inklusive aktieoptioner på 7,8 miljoner dollar. Det var en ökning med 35 % från året före (samtidigt erhöll arbetarna i produktionen en löneökning på i genomsnitt 3 %) och 326 gånger mer än lönen för den genomsnittlige amerikanske fabriksarbetaren. I en analys av inkomsterna visade Institute for Policy Studies dessutom att många av de allra högst betalda cheferna var de som hade eliminerat flest arbetstillfällen.

"Ersättningspaketen" för chefer har fyra komponenter: Grundlön, bonus, förmåner samt aktieoptions- och pensionsavtal. I USA kan aktieoptionerna vara värda mer än en tredjedel av hela paketet. I andra länder, t.ex. Tyskland och Japan, är de mindre betydelsefulla.

Chefernas superlöner och dessas inverkan på lönerna för lägre chefer och i mindre företag (se diagram) har på ett avgörande sätt bidragit till att öka klyftan mellan de lägst och högst betalda i alla industriländer.

Omåttliga chefslöner har också en annan betydelsefull effekt: De uppmuntrar företagsledningen att öka företagets storlek genom sammanslagningar och förvärv. Ökad storlek minskar de höga lönernas genomslag i bokföringen (sett som andel av omsättningen eller vinsten) och ökar företagets börsvärde. Och eftersom det blir allt vanligare att delar av toppchefernas löner är kopplade till börsvärdet ökar chefernas ersättningar med företagets storlek.

Chefslönerna är en del av den interna vinsthemtagningen i företaget. Det innebär att en betydande del av det överskott som genereras i verksamheten fördelas internt i olika proportioner till yrkesmänniskor och arbetare i produktionen. De i företagsledningen delar upp eventuella överskott mellan sig själva, aktieägarna och yrkesmänniskor – konsulter, jurister,



revisorer, arkitekter, ledarskapskonsulter, formgivare och andra leverantörer av tjänster. På senare år har dessa externa yrkesmänniskor inte bara blivit fler, de har också ökat sina arvoden. Exempel: För att betala direktörerna och företagsledarna deras genomsnittliga 7,8 miljoner dollar anlitar företagen ersättningskommittéer. Dessa anlitar i sin tur lönekonsulter, vilka förvisso anlitar jurister. På detta vis fördelas överskottet inom en krets allt längre och längre bort från de människor som skapade de ursprungliga överskotten.

Alla dessa arvoderade människor har ett intresse av att höja chefernas löner, arvoden, förmåner, bonusar och omkostnader. Som det ser ut idag har de även ett gemensamt intresse av att friställa arbetare, sänka de sociala kostnaderna, motsätta sig krav från kunder och minska utgifterna för arbetar- och miljöskydd i syfte att skapa de större överskott som driver på detta habegär.

## Från produktiv kapitalism till finanskapitalism

Om aktiekurserna endast steg som en funktion av företagets överlägsenhet och effektivitet skulle ersättningssystemet åtminstone vara logiskt, om än fortfarande omåttligt. Men aktiekurserna rör sig inte längre långsamt år för år på det sättet. Den ökade interna vinsthemtagningen har nämligen också medfört att aktier i allt större utsträckning används som spekulationsinstrument på den öppna marknaden. Gångna tiders "aktieägare" har blivit nutidens "aktiemäklare". Aktiens värde är mer ett resultat av marknadsimagen än en spegling av insatserna i produktionen. Aktierna kan stiga och gör det tack vare kostnadsnedskärningar som utlovar ökad effektivitet. Utan att företaget gör något kan de stiga och gör det eftersom företagets tillgångar framstår eller framställs som mer värdefulla - som när fast egendom omvärderas och övervärderas. Men framför allt stiger de alltid i samband med sammanslagningar.

Två tredjedelar av direktörerna i 250 undersökta företag har en lön som beräknas på det **ekonomiska resultatet** för 12 månader. En expert kommenterade undersökningen så här: *"Genom att belöna ekonomiska resultat uppmuntrar vi folk att uppnå sina lönemål på bekostnad av långvariga relationer."*

Financial Times, augusti 1998

Aktiemäklarna och de höga cheferna har alltså ett personligt intresse av att det yttre värdet av företagets aktier ökar och därför också av sammanslagningar som ger kortsiktiga ökning av aktiekurserna. Systemet producerar inte bara ett överdrivet intresse för det kortsiktiga, utan resulterar även i en utveckling mot gigantism och kostnadsnedskärningar som har lite eller inget alls att göra med verklig produktiv effektivitet.

Ägandet av kapitalet har alltmer separerats från dess användning för produktiva ändamål. En aktuell auktoritet (Joel Kurtzman i "The Death of Money" från 1993) uppskattar att det för varje dollar som cirkulerar i den produktiva världsekonomin cirkulerar mellan 20 och 50 dollar i den rent finansiella ekonomin. Enligt siffror från den amerikanska centralbanken US Federal Reserve från 1993 uppgick kapitalintäkter från aktieemissioner endast till 4 % av de amerikanska företagens totala finanskapital. Resten utgjordes av balanserade vinstmedel (82 %) och extern upplåning (14 %). Mellan 1987 och 1994 betalade företagen ut mer till marknaden för att stötta sina aktiekurser än de erhöll via nyemissioner. I början av 1998 flödade vad som nu felaktigt benämns "investeringskapital" **FRÅN** företagen **TILL** aktiemarknaden i en årlig takt av 110 miljarder dollar. Nettoflödet av kapital från aktiemarknaden till de företag där aktierna teoretiskt investeras är med andra ord **negativt**. Det produktiva arbetet får stå tillbaka till förmån för spekulationsvinster.

### **Avsnitt 3. KONSEKVENSERNA AV MEGAFÖRETAGET**

När megaföretaget väl har uppstått sker ett antal förändringar i dess sätt att agera och verka. I detta avsnitt tar vi upp fyra av dem: Från vinster till överskott, Från "konkurrens" till tävlan, Från uppbyggnad till sammanslagning samt Från demokratisk dialog till marknadens makt. Var och en av dessa förändringar har fått sina speciella konsekvenser för arbetande människor på global och nationell nivå. Dessa behandlas också i detta avsnitt.

#### **Från vinster till överskott**

Marknadspropagandan för fram tanken om att investerarna får sina vinster genom att investera i effektiva företag som visar resultat i form av ökad försäljning, produktivitet och ökad efterfrågan på varor, vilket i sin tur leder till lönsamhet.

Konsolideringen och gigantismen i toppen av viktiga industrisektorer har ändrat detta mönster.

De flesta ledande företag har skaffat eller strävar efter att skaffa sig stabila marknadsandelar på förhållandevis stillastående eller mogna världsmarknader. Detta leder till återkommande ryck av överproduktion som gör att produktpriserna pressas nedåt. Under sådana omständigheter återstår att generera överskotten genom kortsiktiga kostnadsnedskärningar. Produktionen och marknaden är lika stor - eller krymper - men kostnaderna för råmaterial, arbetskraft och andra driftskostnader måste sänkas för att "lönsamheten" ska bli hög.

Även andra faktorer har kommit att bli viktiga i denna nya situation. Företagen har börjat förlita sig på extrainkomster från verksamhet med liten eller ingen direkt koppling till kärnverksamheten. När värdet av fast egendom som företaget innehar skrivs upp, uppstår skenbart en vinst under det året - ekonomerna kallar detta "ränta" och när förfarandet blir till en strategi talar man om "räntejakt" eller "privilegiejakt", dvs. att man berikar sig genom omfördelning istället för eget arbete.

Räntejakt kombinerad med kostnadsnedskärningar bildar ett nytt sätt att tänka, vilket i grunden skiljer sig från den klassiska tanken om "vinst" i det gamla ekonomiska systemet. Det blir faktiskt allt vanligare bland företag att istället för externt redovisade vinster eftersträva internt förbrukade "överskott" som skapas genom press på arbetskraften, råmaterialpriser, valutaspekulation, omvärdering av fast egendom, internprissättning och andra ickeproduktiva metoder.

Detta nya verksamhetsmål får betydande konsekvenser inom den politiska världen. Löner, råmaterial och valutor påverkas av krafterna i ett samspel mellan näringsliv, regeringar, fackföreningar, samhällsorganisationer, regionala organisationer etc. För att manipulera dessa krafter så att överskottet kan öka måste företaget börja koncentrera sig mer på politisk verksamhet och mindre på det strikt affärsmässiga. Vill man ändra priserna på de nämnda faktorerna måste man ta till politiska påtryckningar, lobbying, mutor, propaganda, prisöverenskommelser och manipulativ PR.

Många stora företag har med framgång tagit detta steg från vinstjakt på marknaden till överskotts jakt på maktens arena.

*Kostnadsnedskärningar = Friställningar, uppdriven arbetstakt, hälso- och miljörisiker samt bristande hållbarhet*

I denna nya situation drivs företaget från insidan av en önskan om ständigt stigande aktiekurser och chefslöner och från utsidan av behovet av större marknadsandelar och global makt. Företaget kan följaktligen driva ett antal alternativa strategier som påverkar arbetarna, grupper med låga inkomster och samhället i allmänhet.

Att minska arbetskraftskostnaderna har blivit den vanligaste metoden för kostnadsnedskärningar. Att minska sina lönekostnader innebar förr att man ökade produktiviteten för de arbetare man hade, eftersom även försäljningen ökade. Idag är det liktydigt med färre anställda, försämrade löner och förmåner samt intensifierad arbetstakt.

På senare år har facket medlemmar haft möjlighet att bekanta sig nära med de mekanismer som företagen använder för att minska lönerna. Universalkravet på "mer flexibilitet" på arbetsmarknaden resulterar i att:

- äldre och fast anställda arbetare ersätts av tillfälliga och yngre arbetare
- arbetstakten ökar samtidigt som löner och förmåner förblir oförändrade eller försämrade
- arbetsuppgifter läggs ut på mindre företag med lägre löner och på informella arbetare
- produktion flyttas till låglöneområden

Megaföretagen har inrättat "produktionskedjor" som innebär att fokus i produktionen flyttas från den gamla välbekanta centrala fabriken till små underleverantörer och över nationella gränser i syfte att kunna använda billigare och oorganiserad arbetskraft.

Alla dessa strategier har fått stora konsekvenser för alla delar av arbetsstyrkan, men de synligaste offren är kvinnorna i arbetslivet och i hemmet. Samtidigt som de ofta är de första som får gå i samband med omstruktureringarna, får de axla bördan av minskade offentliga utgifter för sjukvård, barnomsorg och äldreomsorg. Och i arbetslivet finns de skandalösa lägre lönerna för kvinnor fortfarande kvar. Än idag är det snarare regel än undantag att arbetsuppgifter värderas på ett sätt som diskriminerar "kvinnors arbete".

Strategierna är ett angrepp på alla de lagar, bestämmelser och institutioner som under 70 år av långsamt och mödosamt socialt förhandlingsarbete har etablerats för att skydda arbetarna mot just sådana hot. Regeringarna i världens länder, vilka av storföretagen tidigare utsatts för påtryckningar om att mildra antitrustlagar och företagsbeskattning, uppmanas nu att avreglera arbetsmarknaden, sänka lönerna inom offentlig verksamhet och sänka kostnaderna för arbetar- och miljöskydd som ett sätt att underlätta företagens jakt på överskott.

*"Vissa analytikers grova uppskattningar antydde att sammanslagningen av Exxon och Mobil ... skulle kunna ge besparingar på mellan 2 och 4 miljarder dollar. Trots att man skurit bort cirka 30 000 arbetstillfällen de senaste fem åren – en åderlåtning som gjort att man kunnat behålla ledningen i lönsamhetsligan – ser det nu ut som om mer är att vänta med tanke på att det dominerande bolaget Exxon skryter med att man har industrins högsta nettointäkt per anställd."*

Financial Times, november 1998

## Från ”konkurrens” till tävlan

Jakten på överskott har även inneburit en reträtt från öppen ”konkurrens på marknaden” i traditionell mening, dvs. tävlan med priser och produktivitet. Istället har det i många sektorer vidtagit en vinnaren-tar-allt-tävling där man använder sammanslagningar, förvärv, politik och ekonomiskt maktspråk för att krossa andra aktörer och på så vis eliminera konkurrensen. I sina ansträngningar att skaffa sig en varaktig dominans på marknaden blir det moderna megaföretaget lika mycket en politisk varelse som en affärsrörelse.

Den globala däckindustrin kan tas som ett exempel på denna utveckling. De tre ledande företagen har alla en starkt dominerande ställning i sin egen region. Samtidigt som vart och ett kan göra anspråk på global närvaro kontrollerar Michelin, med huvudkontor i Frankrike, 32 % av den europeiska marknaden, Goodyear, med huvudkontor i USA, 30 % av de amerikanska marknaderna och Bridgestone, med huvudkontor i Japan, 28 % av marknaden i Asien och Stillahavsområdet. Olika segment gör att företagen kan skapa sina överskott på olika sätt. I Goodyears segment är arbetskraftskostnaderna lägst, priserna är högre i Michelins segment och Bridgestone kan jämkna mellan ett flertal länder vars beroende av däcken inte liknar de andra marknadernas.

Detta gör att de traditionellt flexibla eller fria systemen alltmer kontrolleras av företagen. Av alla dessa system är världshandeln det viktigaste exemplet.

### *En styrd världshandel: Från utbyte till överföringar*

En av nutidens väl bevarade hemligheter är att den prisade ”frihandeln” inte alls är fri – 70 % av den kontrolleras direkt eller indirekt av megaföretagen. Många kommentatorer framhåller fortfarande med att beskriva handeln som om den helt enkelt handlade om ett utbyte av varor tjänster mellan oberoende nationalstater. Emellertid är dagens så kallade handelskrig egentligen strider mellan globala företag i vilka företrädarna för staterna fungerar som talesmän. Officiell statistik visar tabeller över import och export utan att företagen nämns. Politikerna uppmanar befolkningarna att exportera eller bli ”konkurrenskraftiga”, trots att frågan om framgång eller misslyckande faktiskt avgörs av ett fåtal jätteföretag och den globala maktens samspel.

Detta är fakta om ”världshandeln”:

1) De moderna multinationella megaföretagens produktionskedjor är spridda över hela världen. Att påstå att en viss produkt har ett ”nationellt ursprung” har därför kommit att bli allt mer meningslöst. Idag finns totalt 3 000 miljarder dollar investerat i utlandsägda produktionsanläggningar i världen. Så gott som allt av detta (98 %) ägs, drivs och styrs av megaföretagen.

2) Minst 35 % av ”världshandeln” utgörs av delar och produkter som överförs internt mellan dotterbolag i samma koncern. En leverans av ett kemiskt halvfabrikat från en fabrik i Uruguay till samma företags fabrik i Argentina bokförs till exempel som ”export” från Uruguay och ”import” till Argentina. Detta kan naturligtvis inte beskrivas som ”konkurrens på världsmarknaden” – det handlar bara om en överföring inom samma företag.

3) Ytterligare 35 % av den så kallade världshandeln är försäljning av varor som produceras av dotterbolag i samma företag. Om ett företag stänger en fabrik i Tyskland, öppnar samma fabrik i Ungern och fortsätter att leverera varor till samma kunder som tidigare i Tyskland,

säger statistiken att Ungern och Tyskland ökat sin handel, och sålunda har även "världshandeln" ökat.

4) Utöver dessa 70 % av världshandeln som styrs direkt av de multinationella företagen utgör en betydande (men inofficiell) del av resten leveranser av råmaterial, delar och förnödenheter från mindre underleverantörer som tillgodoser megaföretagens behov. Denna andel ökar i takt med att råmaterial från Syd sjunker i pris och privatiseringar överför statliga exportföretag till den privata sektorn.

I den nya bolagsvärlden döljs företagens tävlan bakom gamla myter om handel mellan nationalstater.

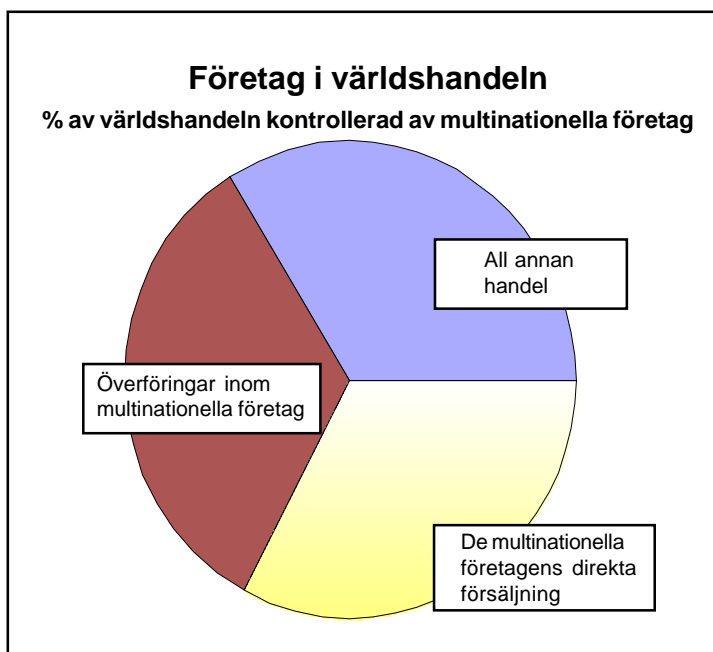
#### *Styrda nationella regeringar?*

Företagens inflytande över nationella regeringar är en komplex och kontroversiell fråga i hela världen. Anklagelser om att gå i storfinsansens ledband föranleds oftare av specifika politiska frågor än av regeringens politiska färg. Ändå visar statistik för de gångna 25 åren att regeringar av alla slag genom sina politiska kursval har tenderat att stimulera snarare än hindra megaföretagens tillväxt.

Under denna period har för det första de största företag som världen någonsin skådat skapats utan allvarligt menade statliga ingripanden. För det andra har företagsbeskattningen sänkts. För det tredje har det inte gjorts några effektiva försök att med lagar eller skatter begränsa chefernas höga ersättningar. För det fjärde har övergivandet av den fulla sysselsättningens politik bidragit till att sänka lönekostnaderna. För det femte har lättnader i arbetslagstiftningarna gjort det möjligt för företagen att genom kostnadsnedskärningar skaffa sig överskott på arbetarnas bekostnad.

Politiken har cementerats genom privatiseringsprogram som gjort det möjligt för de privata företagen att växa genom att sluka offentliga tillgångar. Mellan 1994 och 1999 bjöd Västeuropas regeringar ut statliga tillgångar värda 217 miljarder dollar till försäljning. Övergångsekonomierna i Central- och Östeuropa och de länder i Syd som nu genomför strukturrationaliseringsprogram har givit upphov till proportionellt sett ännu större skänker till det privata kapitalet.

Ideologi och affärsintressen gör det praktiskt taget omöjligt för nationella regeringar att vidta åtgärder för att upprätthålla sysselsättningen och säkerställa en jämnare inkomstfördelning. Varje försök att motsätta sig de grupper med högre inkomster och de företag som för närvarande gynnas av denna sociala orättvisa skulle mötas av en omedelbar kapitalflykt och resultera i en destabilisering av ekonomin.



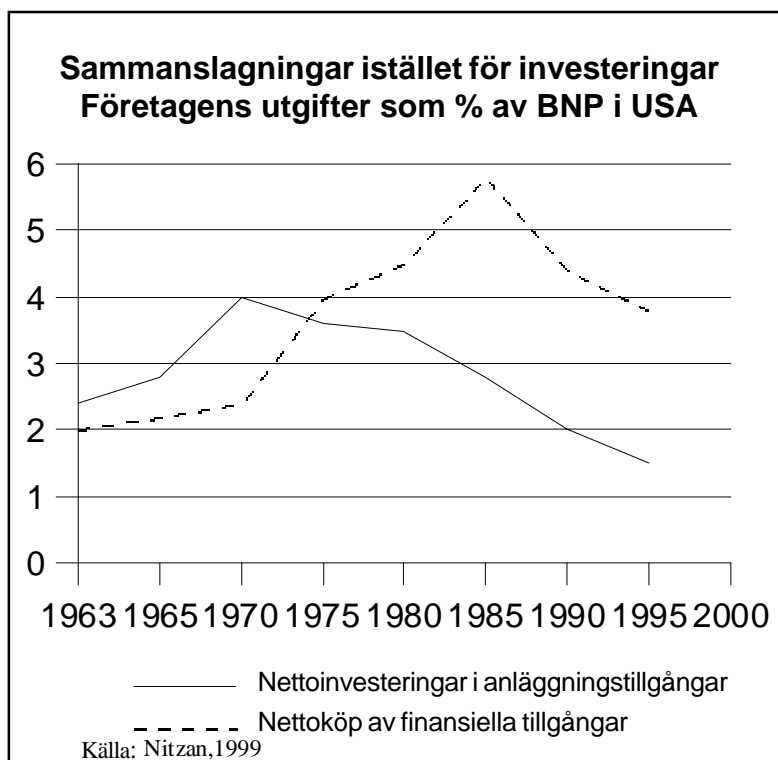
## Från uppbyggnad till sammanslagning

Kampen för överlevnad, omställningen från jakt på vinster att fördela till skapande av överskott som maximerar aktiekurserna samt utvecklingen mot megaföretag har tillsammans förändrat den gamla internationella ekonomins natur och dimensioner. De regler och den verksamhetskultur som byggts upp under det gångna seklet är antingen försvunna, riktade mot falska mål eller i akut behov av förändring för att passa den nya situationen.

M e g a f ö r e t a g e n s ekonomiska dynamik har skapat ett stort överskott på alla typer av varor. Vår tids stora motsägelse är den obalans som råder mellan en behövande värld och ett överskott på tillverkade varor som större delen av världens befolkning inte kan köpa. Den kan inte rättas till med den dynamik som för närvarande verkar inom den privata sektorn.

Alla dessa faktorer uppmuntrar en viss grundstrategi- att hålla tillbaka produktionstillväxten, skära kostnader och växa genom förvärv. I slutet av 1970-talet översteg för första gången

företagens utgifter för företagsköp nyinvesteringarna. Sedan dess har trenden accelererat i takt med att företagen fortsatt att absorbera befintlig kapacitet istället för att bygga ny (se diagram). Megaföretaget skapas, börsvärdet stiger, friställningarna ökar och den globala samhällsekonomin vänder nedåt.



### Finansiell kris och den monetära tidvattenvågen

Den monetära världen: Flöden till tredje världen (miljarder dollar)			
Typ av pengar	1987	1992	1998
Företags investeringar	9,3	32,2	85,3
Banklån	5,3	30,2	92
Aktier	14	26,7	-70

Källa: FNs World Economic Survey 1998

Megaföretagets förmåga att självt finansiera sina förvärv med balanserade vinstmedel (noterad

ovan) har tillsammans med andra faktorer skapat en massiv flod av pengar, vilka söker hög avkastning från oortodoxa källor. Den superrika minoritetens jättelika personliga överskott (se nedan) söker en avsättning som produktiva investeringar inte längre kan tillhandahålla. Samtidigt eftersträvar de rika ländernas åldrande befolkningar gemensamt, via pensionsfonder, eller individuellt, via investeringar, en stabil avkastning på medel som de inte avser att spendera på kort sikt. Tillsammans har detta skapat stora mängder kontanter som söker en högre avkastning än bankräntan.

Processen inleddes på 1970-talet när oljebolagen (de första megaföretagen) och deras anhängare inom bankväsendet tjänade stora pengar på höga oljepriser och tvingades fördela sina överskott av oljedollar som lån till alla nationer som bad om det. Det var dessa pengar som blev den tredje världens skandalösa skuldbörda. Det var dessa pengar som återanvändes och blev den andra världens skuld när internationella valutafonden insisterade på att Ryssland skulle ta kortsiktiga lån till höga räntor – ett agerande som en möjlig framtida president för Ryssland 1998 beskrev som "kriminellt". Det var dessa pengar som flödade in i Thailand och Indonesien för att via omvärdering av egendom och valutaspekulation ge avkastningar på 20 procent och mer. Det var dessa pengar som drog sig tillbaka när bubblan sprack och fick aktiekurserna att rasa i första världen. Resultatet är en vidgad klyfta mellan den verkliga (produktiva) ekonomin och den finansiella (spekulativa) ekonomin. Dess kännetecken är arbetslöshet, låga löner och otrygghet.

### Från demokratisk dialog till marknadens makt

Förändringarna i det globala styret av världsekonomin har dolts bakom en mur av propaganda, vilken också snedvridit all socialt inriktad politisk debatt. Försök att i en resonerande dialog valda representanter emellan planera framtiden har underminerats genom utövandet av privat makt.

Överallt förkunnas näringslivets syn som vedertagen visdom. Marknadens dygder, behovet av konkurrens, av flexibilitet på arbetsmarknaden och av mer frihet för företagen predikas med religiös glöd. Finansierade nationellt genom näringslivssponsring av institut, byråer, universitet, handelsskolor och bakbundna nyhetskällor, domineras världens media i grunden av megaföretagen.

På internationell nivå koncentrerar sig Världsbanken med 10 000 anställda, som dess stadgar föreskriver, på att predika budskapet om de internationella investeringarnas och marknadskrafternas dygder.

Många kommentatorer har noterat att:

- ju mindre konkurrens som råder mellan företagen, desto mer omfattande är propagandan för konkurrensens dygder,
- ju mer styrd den internationella handeln blir, desto mer predikar näringslivet vikten av en "fri" handel,
- ju mer företagen kontrollerar ekonomierna och människors liv, desto mer får medborgarna höra av politikerna att de inte kan kontrollera marknadskrafterna,
- ju större företagen blir, desto mer framställs

*"Som svar på nyheten att han [ordföranden för National Power i Storbritannien] arbetade två dagar per vecka för de 336 000 dollar han betalades förra året ... sade [ordföranden] att den fria marknaden var det bästa sättet att skapa ett rättvist lönesystem ..."*

Financial Times, juli 1996

småskalighet som en dygd,

- ju mer marknaden blir en arena för tävlan mellan företag, desto mer framställs den som ett okontrollerbart resultat av "marknadens osynliga hand", och
- ju mer nationalismen påstås vara död och oönskad i globaliseringens tidevarv, desto mer utnyttjas nationalstaten som en konkurrensfaktor i världsekonomin.

*"Utvecklingen av en global ekonomi har ännu inte sett sin motsvarighet i utvecklingen av ett globalt samhälle. Nationalstaten är fortfarande grundstenen för det politiska och sociala livet. Internationella lagar och internationella institutioner är, i den mån de existerar, inte tillräckligt starka för att förhindra krig eller storskaliga kränkningar av mänskliga rättigheter i enskilda länder. De ekologiska hoten hanteras inte på ett tillfredsställande sätt. De globala finansmarknaderna står till stor del bortom de nationella eller internationella myndigheternas kontroll. Jag vill hävda att de rådande förhållandena är osunda och ohållbara. Finansmarknaderna har en inneboende instabilitet och det finns sociala behov som inte kan tillgodoses genom att ge marknadskrafterna fritt spelrum."*

George Soros (ledande börsspekulant och av Malaysias president Mahathir utpekad som upphovet till den finansiella kollapsen i Asien) i sin bok "Den globala kapitalismens kris: det öppna samhället i fara" 1998.

De som uttrycker oro, de som manar till försiktighet, de som protesterar och de som oroar sig för världens framtid förvisas till marginella organisationer av begränsad storlek och med ännu mer begränsade resurser. Den samhällspolitiska debatten, debatten om hur sysselsättningsfrågan kan lösas med offentliga resurser, om vilka mekanismer som kan användas för att öka demokratin och öppenheten i världen, förvrängs och försvagas.

Att återställa demokratin och återge den samhällspolitiska debatten sitt berättigande är en nyckeluppgift för varje organisation som är intresserad av en rättvisare värld.

## Avsnitt 4. VÄRLDENS SAMHÄLLSEKONOMI: ÖKAD OJÄMLIKHET

Världsekonomin har aldrig varit rättvis. Det har alltid funnits stora skillnader i välstånd och välfärd mellan och inom länder. Idag uppvisar dock världens samhällsekonomi de största ojämlikheterna sedan förra seklet. Skillnaderna mellan inkomsttagare, mellan dem som har och dem som inte har arbete och mellan nationer och grupper av nationer har ökat nästan överallt.

1930 började skillnaderna mellan rika och fattiga nationer och mellan rika och fattiga inom nationer gradvis att minska. Den tidens stora händelser innebar något positivt för den sociala rättvisan i världen. 1945 hade fackföreningar blivit legitima i alla världens viktiga ekonomier. Detta var ett tidigt tecken på att demokratiskt valda regeringar accepterade att de hade ett ansvar och kunde ställas till svars inför allmänheten och att det var deras plikt att föra en politik som såg till befolkningens behov. "Välfärdsstaten" blev ett åstundat mål och till och med en verklighet i vissa länder.

Koloniernas frigörelse innebar förbättrade levnadsvillkor för miljoner, medan andra händelser bidrog till att länder kunde frigöra sig från förra seklets livegenskap och militära styren och börja koncentrera sig på utbildning och grundläggande behov.

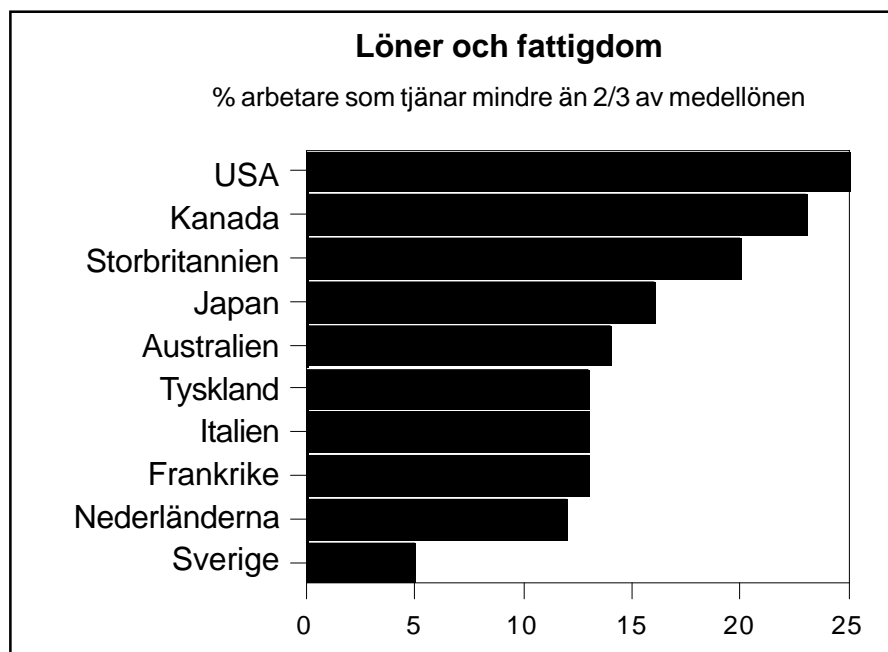
Denna blygsamma och stapplande frammarsch avbröts på 1970-talet och den psykologiska klockan vreds tillbaka till sekelskiftet då privilegiet var den dynamiska kraften i samhällsekonomin.

### Ojämlika löner och inkomster

Den mest påtagliga och generella aspekten av den globala samhällsekonomin är de ökande inkomstskillnaderna. De rika blir rikare och de fattiga blir fattigare på alla nivåer – dels inom företagen, dels lokalt, nationellt och internationellt. Samlandet av enorma rikedomar i allt färre händer har fortsatt. FNs rapport om levnadsstandarden i världen (Human Development Report) för 1998 visar 225 människor i världen idag har en sammanlagd förmögenhet på mer än 1 000 000 000 000 dollar – mer än den fattigare hälften av världens befolkning tjänar på ett år.

"Lönespridning" är den ekonomiska termen för den utveckling som innebär att klyftan mellan de lägsta och högsta lönerna i ett företag eller land vidgas. Enligt ILOs sysselsättningsrapport för 1997 hade endast tre små europeiska länder undgått denna utveckling. Värst var det i Storbritannien och USA.

En flertal strategier har använts för att skapa denna situation. En av



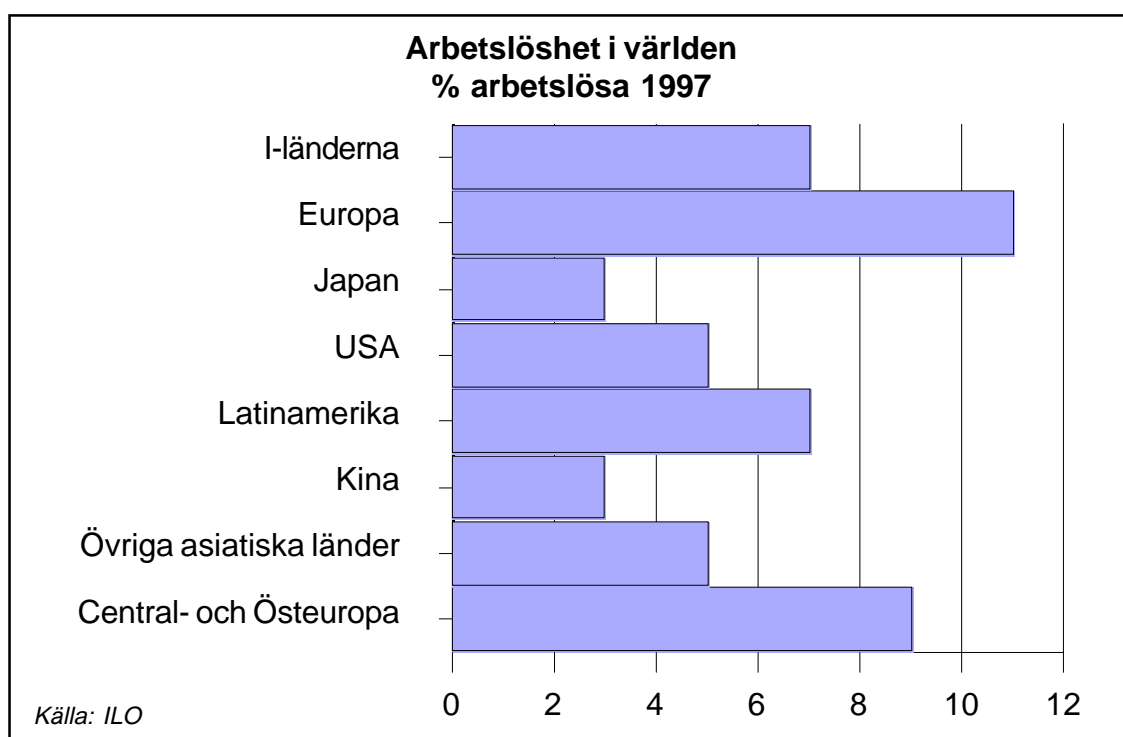
dem har varit raserandet av den fulla sysselsättningens politik, vilket har lett till ökad arbetslöshet eller fler lågavlönade arbeten.

ILOs senaste undersökning visar att minst en tredjedel av världens arbetskraft på 3 miljarder människor är arbetslös eller undersysselsatt. Det finns minst 150 miljoner fullt och officiellt arbetslösa människor och ytterligare 850 miljoner som vill arbeta heltid men inte kan hitta ett heltidsarbete. Den så kallade finanskrisen i Asien kommer att öka denna siffra med minst 10–15 miljoner.

Men arbetslösheten i sig förklarar inte omfördelningen av inkomster. Det har förts en kamp om inkomsterna där de lägre betalda och fattigare människorna förlorat i förhållande till perioden före 1975 under vilken förbättringar hade uppnåtts genom den fulla sysselsättningens politik, sociala trygghetssystem och ökad utbildning. I många fall har den försämrade fördelningen av inkomster drabbat länder där inkomstfördelningen redan varit ojämlik.

Megaföretagens globala ekonomi är den sociala ekonomins fiende och effekterna av detta börjar nu skönjas. Det uppstår konflikter mellan grupper, mellan nationer och inom regioner. Desperata människor tillgriper desperata åtgärder.

### Rika och fattiga länder: En del av samma världsekonomi?



Den globala utvecklingen mot ökande inkomstskillnader har motsvarats av ökande skillnader mellan de rika och de fattiga länderna. Regionalt sett är det Latinamerika och Afrika som sett sina relativa ställningar försämrats allra mest. I Chile, som av den fria marknadens profeter betecknas som Latinamerikas mirakelekonomi, ökade mellan 1980 och 1990 de fattiga i storstäderna sin andel av befolkningen från 12 % till 32 %. I Bolivia ökade samma andel från 15 % till 43 % och i Argentina från 7 % till 15 %. I Afrika, där statistik inte är lika lättillgänglig, ökade storstadsfattigdomen på 20 år i Zambia från 26 % till 45 % och i Kenya från 10 % till 29 %. Endast i Asien har det gjorts vissa framsteg för att minska fattigdomen, men sedan 1997 har dessa i många fall omintetgjorts.

Globalt sett har de rikaste 20 procenten av världens befolkning fått se sina inkomster öka. De gångna 25 åren har deras andel av inkomsterna i världen ökat från 70 % till 83 %.

Ser man till statistiken lever de rika och fattiga länderna i olika världar. Efter justeringar för växelkurser och lokal köpkraft är det fortfarande så att medelinkomsten för en schweizisk medborgare är 25 000 dollar, medan den för en honduransk medborgare är 2 000 dollar - ett förhållande på 12:1. Räknat på skillnaden mellan det rikaste landet, Brunei med 31 000 dollar per invånare, och det fattigaste, Demokratiska republiken Kongo med 335 dollar per invånare, är förhållandet 92:1.

[Till följd av den ekonomiska krisen]  
"kommer enligt herr ... från  
Demografiska institutionen vid  
Indonesiens universitet antalet  
människor som lever under  
fattigdomstrecket att minska eftersom  
de helt enkelt kommer att dö undan."

Jakarta Post, december 1998

Den viktigaste aspekten av inkomstjämligheten i världen är kanske inte hur stor klyftan mellan de mycket rika och de mycket fattiga är, utan det faktum att klyftan hela tiden ökar. 1960 tjänade de 20 procent av världens inkomsttagare som hade bäst betalt 30 gånger så mycket som de med lägst inkomster – efter ytterligare 30 år av samhällelig utveckling hade detta förhållande fördubblats till 60 gånger.

Om man till detta lägger andra faktorer av betydelse för människans tillvaro – tillgången till rent vatten, utbildning, sjukvård – blir klyftan mellan de rika och fattiga länderna så stor och livsstilarna så olika att det förvisso går att tala om helt skilda världar.

### **Miljö: Betoning av behovet av globala insatser**

Den allmänt vedertagna synen på miljön som en global angelägenhet och något som bör skyddas till förmån för världens alla medborgare har mött motstånd från kapitalintressena. Organiserat motstånd från många av megaföretagen har gjort det svårt att få till stånd fungerande internationella bestämmelser.

Forskningen om risker och bestämmelserna som ska skydda människor och miljö är alltför ofta otillräckliga och motsägelsefulla. Enligt USAs naturvårdsverk (EPA) finns det till exempel endast grundläggande giftinformation om färre än 300 av fler än 3 000 viktiga kemikalier som förekommer i stora mängder. Trots det är USA sannolikt det bästa exemplet när det gäller att förse allmänheten med sådan information.

Den nyliberala politiken som värnar produktionen och handeln före medborgarna gör att regleringen försämras istället för att förbättras. På 1970-talet förde till exempel tusentals vetenskapsmän en bred debatt om asbestens miljö- och arbetsmiljörisker. Resultatet blev att användning förbjöds med början i Sverige 1974. Nyligen har emellertid asbestföretagen försökt få världshandelsorganisationen WTO att häva förbudet. Vem är det då som nu ska bestämma om detta ämne återigen ska få drabba världen? Tre föga kända vetenskapsmän utsedda av en kommitté inom WTO har fått i uppgift att göra en omvärdering.

Den nyliberala dagordningens krav på avreglering kan betyda katastrof för miljön i världen. Inom detta område framstår vikten av att försvara det globala allmänintresset och av en hårdare global reglering av megaföretagens verksamhet som tydligare än någon annanstans.

## Avsnitt 5. GLOBALT STYRE: INGET GLOBALT ALLMÄNINTRESSE

Just nu förekommer mycket diskussion om "globalt styre" - om hur jordens sex miljarder invånare ska styras. I grunden finns det bara två alternativ:

- att jordens resurser och kunskaper förenas i en gemensam ansträngning att förbättra människans villkor - en globalisering av solidariteten, eller
- att individer, grupper, stater och regioner tävlar om att, var och en, tillskansa sig en större andel av det tillgängliga välståndet - en globalisering av girigheten.

*"Jorden har tillräckligt för allas behov, men inte tillräckligt för allas girighet."*

Mahatma Gandhi

### Globalisering av solidariteten kontra globalisering av konkurrensen

Det finns vissa positiva tecken på att vi går mot en globalisering av solidariteten. Mest slående är den ökade tillgången till information och underlättandet av kommunikation.

Utvecklingen av Internet och flerspråkiga medier samt den relativa nedgången i priset på flygresor bidrar till att föra människor samman, skapandet av gemensamma mål, ett ökat utbyte av information och teknisk kunskap och ett ökat demokratiskt engagemang.

#### Företagen och världsproduktionen 1996

500 företag med 35 miljoner anställda arbetare producerar för 11.000 miljarder dollar. Resten av världens 3 miljarder arbetare svarar för resterande 14.000 miljarder dollar.

Per megaföretagsanställd = Produktion värd 371 000 dollar

Per världsarbetare = Produktion värd 4 600 dollar

Till och med globaliseringen av ekonomin och produktionen skulle kunna ses som ett led i en positiv utveckling om den innebar en överföring av modern teknik till behövande länder och ledde till investeringar i lokala kunskaper och resurser.

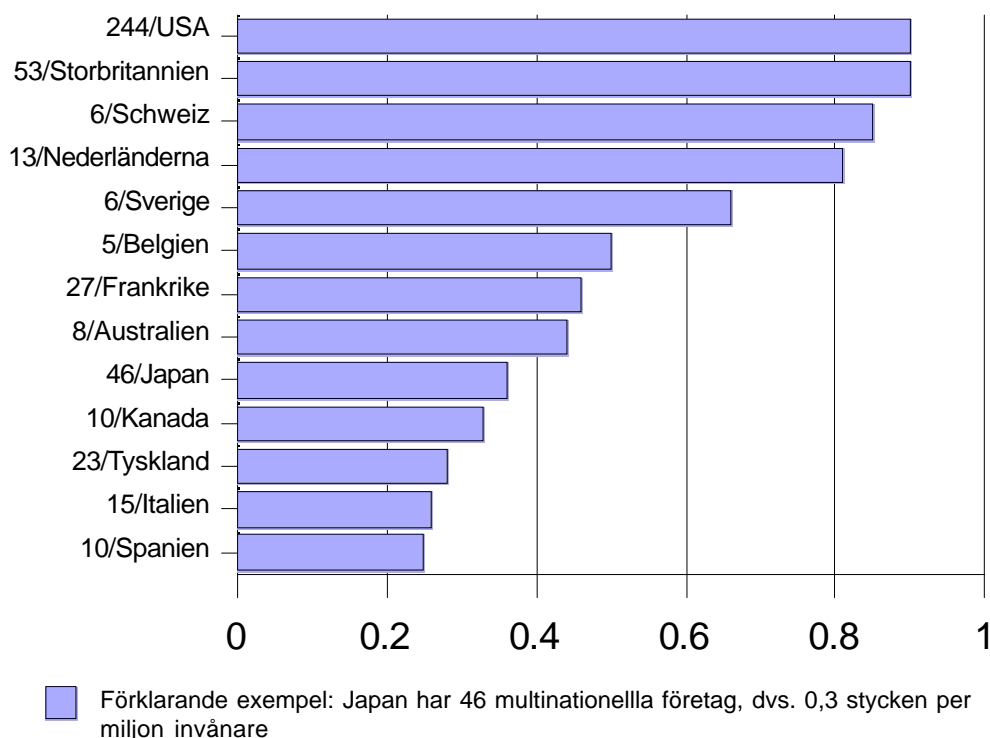
Men dessa möjligheter och processer har blockerats av dem som förespråkar globalisering av konkurrensen för egen vinning. De hävdar att det är marknadskrafterna som måste avgöra ödet för världens människor, att den skyddande arbetsrätten är ett hinder och att investeringar inte ska behöva ta några sociala eller mänskliga hänsyn. Detta är den nyliberala globaliseringen. Och med tanke på att 95 % av världens direktinvesteringar behärskas av megaföretagen, att minst 70 % av världshandeln är bolagskontrollerad och att megaföretagen svarar för nära hälften av världsproduktionen (se ruta) kan bolagsmakten sägas vara det centrala i den nyliberala varianten av globalisering.

En globalisering av konkurrensen förhindrar medborgare och länder att genom demokratiska beslut bestämma vilka andra länder de vill stödja genom handel eller investeringar eller att de inte vill husera ett företag som kränker de mänskliga rättigheterna. En globalisering av konkurrensen stödjer inte argumentet att handel, lån och investeringar bör vara metoder för att uppnå maximala sociala och ekonomiska förbättringar inom ramen för social rättvisa.

En globalisering av konkurrensen är den värsta fienden till en globalisering av solidariteten.

## Företag och nationer

Världens 500 största företag. Multinationella företag per land och miljoner invånare



### Från mellanstatligt till bolagsrelationer

Tidigare resulterade försök till internationellt samarbete i skapande av mellanstatliga organisationer. Syftet med dem var att säkerställa att enskilda stater levde upp till ett antal rättsliga och moraliska åtaganden, vilka var det internationella samfundets gemensamma regler. Organens makt byggde på antagandet att privata organisationer och medborgare i alla nationer var bundna av de avtal, regler och bestämmelser som deras valda representanter anslutit sig till.

Medlemsstaternas ratificering av ILOs konventioner var därmed ett sätt att främja sociala reformmål och Världsbanken och Internationella valutafonden instiftades för att främja en världsutveckling som godkänts av de medlemsstater som finansierade dem.

Men i megaföretagens och megabankernas värld av idag har makten förskjutits från den statliga till den privata sektorn. De internationella organisationerna har därmed börjat inrikta sig mer på att tjäna bankernas och företagens intressen, vilka bedrivit kraftfull lobbying såväl direkt som via medlemsstaterna.

Megaföretagens huvudkontor är inte jämnt fördelade mellan nationerna. Diagrammet ovan visar var man idag hittar huvudkontoren för de 500 största globala företagen. Situationen innebär att andelarna i den så kallade globala ekonomin är mycket ojämnt fördelade mellan olika ekonomier.

*1998 köpte Anglo American Corporation (med ursprung i Sydafrika men med säte i London) de tidigare statligt ägda zambiska koppargruvorna. 70 % av Zambias export utgörs av kopparslag och 23 % av dess nationalinkomst kommer från kopparslag.*

De stora skillnaderna när det gäller antalet företag i förhållande till ekonomins och befolkningens storlek påverkar deras betydelse för exporten, importen, sysselsättningen och inkomstfördelningen eftersom inkomster från utlandet i oproportionerlig omfattning går till det högre betalda bolagsfolket.

Bolagsmaktens och den potentiella nationella maktens former gör att man inte kan förstå det globala styret utan att förstå båda elementens betydelse och de punkter där de samverkar. För att nå framgång måste fackföreningarnas, medborgargruppernas och andra sociala organisationers ansträngningar för att påverka den globala dagordningen i solidarisk riktning utgå från en klar bild av dessa krafters relativa styrka.

### *Världshandelsorganisationen: Lösning av konflikter mellan företag*

Företagens vilja att maskera sig som stater blir som starkast när det gäller handelskonflikter. Dessa utkämpas av nationella regeringar som agerar för företagets räkning. Konkurrensen mellan filmtillverkarna Kodak och Fuji eller bananföretagen Chiquita och Fyffes maskeras som handelskonflikter mellan USA och Japan respektive Europa och USA. I en sällsynt stund av klarhet sade EUs handelskommissionär, en före detta brittisk konservativ minister och känd frihandelsförespråkare, om banankonflikten att "hela processen styrs av politik i USA. Den styrs av det faktum att Chiquita (USAs största bananproducent) skänker pengar till de politiska partierna ..." Statliga representanter må tala i högtidliga och kvasijuridiska ordalag om försvar av nationella intressen, men vad det egentligen handlar om är de globala företagets marknadsandelar.

Världshandelsorganisationen stod redan från början under bolagens kontroll. Man kompletterade sina handelsregler med åtgärder rörande internationella investeringar och patenträttigheter (TRIPS och TRIMS), vilka så gott som uteslutande är av intresse för bolagen. Syftet med denna koppling var att kunna straffa stater med handelsaktioner om de kränkte patenträttigheter eller försökte införa investeringsregler som företagen inte ville ha.

Världshandelsorganisationen inriktade sig på att genomdriva företagets regler hos nationella regeringar. Det är denna förmåga som givit organisationen dess makt i rollen som medlare i de tvister som uppstår när företagen slåss om marknadsandelar.

Försöket att med globala kontrollmekanismer sätta sig över suveräna regeringar i syfte att underlätta rörligheten för internationella investeringar gick ett steg för långt när det gällde det multilaterala avtalet om investeringar (MAI). Protesterna från det framväxande globala civila samhället (märk väl dock utan officiella företrädare för arbetstagarna) blev så starka att de hemliga diskussionerna stoppades och projektet lades på is tills vidare. De argument som framfördes om det nödvändiga med regler för de snabbt ökande internationella kapitalrörelserna tog ingen hänsyn till det faktum att det inte var investerarna som kontrollerades utan mottagarstaterna.

### **Nederlaget för den sociala politikens världsorganisationer**

Vissa av världens organisationer har uttryckligen etablerats för att påverka den globala samhällspolitiken. Det handlar framför allt om FNs fackorgan, till exempel ILO (förhållandena i arbetslivet och mellan arbetsmarknadens parter), FAO (livsmedels- och jordbruksfrågor), UNESCO (utbildning, vetenskap, kultur och kommunikation), WHO (hälsa), UNCTAD (handel och utveckling) och UNEP (miljö).

Dessa organ har konsekvent undergrävt av mekanismer som tjänar företagens intressen. Deras ställning som politiskt ledande institutioner har utmanats av Världsbanken, som inte är ett FN-organ, men vilken som företrädare för de länder där företagens makt är starkast har haft billiga lån att fördela. Tillsammans med Internationella valutafonden har Världsbanken krävt att dess medel endast ska göras tillgängliga för behövande regeringar på villkor som stred mot den liberala socialpolitik som FNs organ anslutit sig till. De frågor som väckts av FAO om livsmedelssäkerhet, av UNESCO om global balans i informationsutbytet, av UNCTAD om en ny ekonomisk världsordning och av ILO om anställnings- och arbetsvillkor konfronterades av en konkurrerande politik som drevs mot betalning.

FN-organen led brist på pengar och påtryckningar kom att förändra deras politik: UNESCOs initiativ förstördes av megabolag inom media och FAOs program infiltrerades av megaföretag inom jordbruksnäringen, vilka sedan början av 1970-talet motsatt sig dess verksamhet. WHO utsattes för enorma påtryckningar från läkemedelsindustrin med anledning av sin politik avseende märkesläkemedel. Inom ILOs sysselsättningsprogram övergick man till att undersöka arbetsmarknader, småföretag och ökad flexibilitet när den tidigare generaldirektören godtog Internationella valutafondens "strukturrationaliseringspaket" som 10-årigt politiskt direktiv för organisationen. FNs avdelning för internationella, sociala och ekonomiska frågor stängdes i praktiken och FNs centrum för transnationella företag upplöstes eftersom man producerade information som ogillades av megaföretagen. FN anklagades för att överskrida sina tillgångar och viktiga länder krävde långtgående förändringar och vägrade att betala sina avgifter. FNs budget, alla specialorgan inräknade, har i många år legat på omkring 7 miljarder dollar, endast de fredsbevarande uppdragen oräknade. Denna summa är inte mer än vad ett litet land som Sverige lägger på försvaret eller omkring en tjugosjättedel av omsättningen för det senaste megaoljebolaget. I globala och företagsmässiga termer är FNs budget försumbar.

Även om dessa organ har underminerats har de fram till nu ändå lyckats undgå direkt kontroll. FN-systemets underfinansiering gör att en infiltrering av megaföretagen kan bli än mer fördärlig och effektiv. Ett förslag från FNs generalsekreterare om att för en avgift ge företagen direkt tillträde till FN-systemet har väckt oro bland ett stort antal observatörer. FNs utvecklingsprogram UNDP erbjuder idag megaföretagen direkt samverkan med "programmen för fattigdomsbekämpning". För ringa 50 000 dollar kan ett företag köpa sig en privilegierad insidesposition i FN-systemet och även utnyttja denna i sin PR-verksamhet. Bland de megaföretag inom ICEMs sektorer som redan gått med i UNDPs företagsprogram finns Rio Tinto, Owens Corning, Novartis, Dow Chemical, BP/AMOCO, Royal Dutch Shell och Pfizer.

### Vem kontrollerar det globala styrets organisationer?

De två organisationer som skaffat sig en central roll i främjandet av den globala ekonomins dominerande kultur är Världsbanken och Internationella valutafonden. Båda byggdes upp på 1940-talet som mellanstatliga och från början helt odemokratiska organisationer. Tillsammans med FN-systemets institutioner delade de dock uppfattningen att det var internationellt förbjudet att ingripa i en suverän nations ekonomiska, sociala och politiska liv.

<b>Tredje världens skulder</b> (i miljarder dollar)			
	1980	1987	1997
<i>Total skuld</i>	573	1 290	2 171
<i>Räntor (inklusive obetalda)</i>	48	85	128

Källa: FNs World Economic Survey 1998

Internationella valutafondens skapare skulle väl aldrig ha kunnat drömma om att organisationen inom 30 år skulle komma att skicka ut delegationer till mer än 80 länder för att kräva att de omorganiserar sin ekonomi, varna dem (som de nyligen gjorde i Kenya) att inte ge efter för lönekrav, förbjuda dem att ge subventioner till de fattiga eller tala om för dem hur en jordreform ska genomföras. Internationella valutafondens makt utgår endast från hotet om att den kan se till att dra in de förmåner som den globala ekonomin tillhandahåller.

<b>Kontrollen över Internationella valutafonden och Världsbanken</b> (organisationerna har liknande röstsystem)		
<i>5 huvudländer</i>	<i>Befolkning 1996 (miljoner)</i>	<i>% röster i direktionen</i>
USA	269	17,8
Japan	125	5,4
Tyskland	82	5,4
Frankrike	58	4,9
Storbritannien	58	4,9
Totalt, de 5 huvudländerna	592	38,4
Totalt, resten av världen	6 miljarder	61,6

Röstförhållande = 6 till 1: 6 per medborgare för de 5 huvudländerna, 1 per medborgare för resten av världen

I takt med att fler och fler länder fann det omöjligt att återbetala de väldiga lån som pådyvlats dem under det vidlyftiga 1970-talet, lades till denna makt individens makt. De fattiga ländernas skuld till den rika världens banker och länder har aldrig upphört att öka och uppgår idag till mer än 1 200 miljarder dollar. Enbart räntorna på den skulden uppgick 1997 till 125 miljarder dollar, dvs. två gånger mer än det totala utvecklingsbiståndet.

Strukturanpassningspolitiken har syftat till förbättra de aktuella ekonomiernas förmåga att betala räntan på denna skuld. Endast en del av de svagare ekonomierna i Afrika har varit oförmögna att betala skulden – annulleringarna och de uteblivna betalningarna har inte uppgått till mer än sammanlagt 5 %. Länderna i Latinamerika har drabbats hårdast och deras befolkningar har pressats mest att betala skulden. En aktuell och mycket uppmärksam händelse är Världsbankens "initiativ" att hjälpa de hårdast skuldsatta länderna. Faktum är att detta initiativ avser länder som aldrig kommer att kunna betala tillbaka sin skuld och att det, under alla omständigheter, endast kommer att röra sig om cirka 10 miljarder dollar – mindre än 1 % – av den utestående världsskulden (se ruta). Målet med Internationella valutafondens aktuella politik i Sydostasien och Ryssland har varit att producera samma typ av ekonomier som i Latinamerika – vilka använder 30 % och mer av exporten till skuldbetalningar och ger fritt tillträde till resurser och investeringar inom industri- och banksektorerna.

Karaktären på den verksamhet som Internationella valutafonden och Världsbanken bedriver har äntligen börjat väcka frågor om vilkas intressen dessa mäktiga organisationer tjänar. Inte

kan väl de långsiktiga konsekvenserna av deras agerande sägas ligga i deras medlemsstaternas nationella intressen? På skattebetalarnas bekostnad har Internationella valutafonden betalat amerikanska och europeiska bankers förluster (Mexiko, Thailand, Indonesien). Fonden har stött megaföretagens krav på mer flexibilitet på arbetsmarknaden (det vill säga lägre lönekostnader). Den har drivit på för att internationella banker ska få privilegierat tillträde till finanssektorerna i Mexiko, Korea och Japan. Den har krävt ett stopp för nationella program som försökt begränsa exporten av inhemska råvaror som betalning för skulder. Faktum är att Valutafondens politik kan sägas ha formen av en blankocheck utskriven till konsortier av storbanker och storföretag.

Trots den allmänna uppfattningen om Världsbanken som en dominerande aktör, utgör dess utbetalningar mindre än 10 % av det totala penningflödet till de fattigare länderna i Syd. Under ett år fördelar banken mindre än 25 miljarder dollar i billiga lån. För de senaste åren kan detta jämföras med megaföretagens årliga direktinvesteringar på 85 miljarder dollar, megabankernas årliga lån på 92 miljarder dollar och 31 miljarder dollar i aktieköp.

En av Världsbankens huvuduppgifter är att underlätta Internationella valutafondens och megaföretagens strukturanpassningsprogram. Till skillnad från massannonsering riktar sig dess publicitetsansträngningar till en engagerad allmänhet, akademiker och anställda inom den "biståndsindustri" som idag omsätter 50 miljarder dollar om året. Budskapet, för att använda dess eget språk (se ruta), är "finkänsligt presenterat" eftersom man inte kan ta upp de samhällspolitiska frågor som är av verkligt intresse för världens medborgare. Nyligen har vi hört uppmuntrande ord om förändring och tidigare misstag som väckt förhoppningar om ett nytt synsätt. Men ett sådant kommer att komma först när de globala organisationerna förändras och görs ansvariga inför medborgarna genom meningsfull social medverkan i utformningen av en politik som tjänar de allmänna snarare än de privata intressena.

*"... man bör ha klart för sig att de politiska slutsatserna i Världsbankens rapport om fattigdom och utveckling bör vara nyanserade, finkänsligt presenterade, realtidsanpassade till styret av ekonomi, samhälle och stat samt spegla den breda praktiska erfarenhet som finns när det gäller en rad institutioner, mekanismer och handlingsätt"*

Ur Världsbankens egna förslag vad avser dess kommande publikation "Poverty".

Översättning: "Var försiktiga och föreslå inga förändringar!"

## DEL 2:

# EN GLOBAL FACKFÖRENINGSRÖRELSE: UPPBYGGNAD AV EN NY SOLIDARITET

## Avsnitt 1. ICEMs SVAR – ETT GLOBALT FACK

### Inledning: De direkta konsekvenserna för fackföreningarna

Resultaten av globaliseringen av konkurrensen – ökad arbetslöshet, lägre inkomster, sämre social trygghet och mer exploatering i arbetslivet – har slagit hårt mot arbetstagarna och deras fackföreningar. Det direkta angreppet på den tanke om kollektivt agerande som ligger till grund för fackföreningarna har emellertid varit ännu hårdare. Intensiva påtryckningar från näringsliv och dess media har fått regeringar av alla kulörer att de gångna två decennierna införa lagar som slagit mot fackföreningarnas rättigheter och arbete. Förbud mot stödaktioner fackföreningar och fackklubbar emellan har blivit allt vanligare samtidigt som metoder som joint venture, korslicensiering och marknadsuppdelning brett ut sig med stöd i lagen. Det inrättas juridiska hinder för facklig organisering samtidigt som företagen tillåts tvinga arbetstagarna att under hot om att förlora jobbet acceptera individuella anställningsavtal.

Att arbetet sprids ut i ”produktionskedjor” där det ingår informella arbetare och arbetare hos underleverantörer har gjort det svårare att skapa kontakter mellan arbetare inom samma företag. Denna globala spridning av produktionen har slitit itu tidigare förhandlingsmönster och underminerat solidariteten. De tidigare centrala förhandlingarna på nationell nivå eller branschnivå har nu flyttats ned till företagsnivå eller arbetsplatsnivå och den kollektiva styrkan gradvis minskat.

Ständiga sammanslagningar och övertaganden bland nyckelföretag har gjort att lokala chefer ofta styrs av ägare som finns i ett helt annat land. De traditionella fackliga strukturerna, baserade på fabriker och regionala och nationella nivåer, är inte särskilt väl ägnade att förhandla fram lösningar med frånvarande ägare. Även denna faktor har minskat fackföreningarnas förhandlingsstyrka.

*”Blir arbetet den vinnande parten, så får ni det lätt. Förenata staterna – och hela världen för övrigt – skall då inträda i en ny och storslagen tidsålder. I stället för att ödelägga liv skola maskinerna därefter göra livet ljusare, lyckligare och ädlare. Ni medlemmar av den utplånade medelklassen skola tillsammans med arbetets män ... deltaga i den jämna fördelningen av de underbara maskinernas produkter. Och vi – vi alla – ska göra nya och ännu underbarare maskiner. Några oförbrukade överskott komma inte att finnas, därför att det inte existerar någon vinst att dela.” ”Men antag att trusterna bli de vinnande i denna strid om herraväldet över världen och maskinerna?”, sade mr Kowalt. ”Då bli ni och arbetets män och vi alla krossade under järnhälen av en despotism så skoningslös och så fruktansvärd som någon varmed mänsklighetens historia har fläckats”, sade Ernest.*

Jack London, *Järnhälen*, 1907.

Samtidigt har det sammanlagda trycket av dessa faktorer lett till att antalet fackföreningsmedlemmar minskat, särskilt i de utvecklade ekonomier som tidigare varit de starkaste fackliga fästena. Den bas av organiserad styrka från vilken vårt återuppbyggnadsarbete måste utgå har med andra ord krympt betänkligt. Nu kommer dock äntligen tecken på att medlemstalen har stabiliserats i flera länder eftersom fackföreningarna högprioriterat organiseringsarbetet. Men det har också blivit allt mer uppenbart att vi för att fackföreningarna ska överleva i den globala ekonomin måste bygga upp en ny global

fackföreningsrörelse som når ut i det moderna multinationella företagens alla hörn och upp till dess globala styrelserum.

## **Nya strategier: Uppbyggnad av globala arbetsmarknadsrelationer**

### *a) Kontaktgrupper*

De internationella fackliga federationerna har under många år följt de globala företagens tillväxt. För att uppväga deras tilltagande makt har vissa av dem försökt bygga upp speciella strukturer bland medlemsförbunden. Ironiskt nog är det emellertid just de krafter som genererats av näringslivets globala expansion som har fått vanliga fackföreningsmedlemmar och deras nationella ledare att ställa krav på passande motdrag.

Globala media visar hur händelser i en del av världen påverkar det som sker i en annan. Global kommunikation gör det lättare att samordna flödet av produkter mellan fabriker inom samma globala företag. Men samma teknik ger också arbetarna enkel tillgång till fakta via Internet och underlättar kontakter mellan arbetare i olika delar av världen.

Det första steget i uppbyggnaden av ett globalt fackligt motdrag är att förbättra kommunikationen mellan de organiserade arbetstagarerna inom megaföretagen i varje sektor. Utöver allmänna studier, handlingsprogram och resursdokument – som detta – vill medlemmarna ha information om strategier inom sina egna sektorer och företag som kommer att påverka dem direkt. Aktuella nyheter om sysselsättningseffekterna av företagens investeringsplaner eller om andra arbetstagarers erfarenhet av nya arbets- och lönesystem är exempel på sådant som kan utgöra ett praktiskt stöd i lokala förhandlingar.

Av denna anledning har ICEM koncentrerat sig på starta nätverk för medlemsförbund inom samma sektorer och deras medlemmar inom samma företag. Ett regelbundet utbyte av strategisk information förenar tidigare åtskilda grupper av arbetstagarer och ökar förståelsen för olika fackliga metoder och traditioner. Det hjälper varje grupp att förbereda sina förhandlingar utifrån ett bredare perspektiv och lägger en fast grund för solidariteten.

Nätverken förbättrar Internationalens beredskap att parallellt med medlemsförbunden och för deras räkning ta direkt kontakt med den centrala företagsledningen när en fråga uppstår. Direkta kontakter mellan arbetsgivare och en internationell facklig federation vilken agerar tillsammans med sina medlemsförbund i hela världen kan förändra sättet att föra förhandlingar med globala företag. Företagsledningen måste agera i vetskap om att dess arbetstagarer inte längre är isolerade i nationella grupperingar utan kan se företagens globala verksamhet som den verkligen är. ICEM har redan varit med om flera fall där gemensamma kontakter med ett företags centrala ledning har varit positiva för den fackliga förhandlingsstyrkan.

Efter det framgångsrika gemensamma internationella arbetet i Bridgestone/Firestone-konflikten, initierade George Becker, ordförande för United Steelworkers of America (USWA) och tillika ordförande i ICEMs gummiindustriavdelning, 1999 ett nätverk för Goodyear. En av de första uppgifterna blir att förbereda en särskild "kontaktgrupp" som vid behov kan förhandla på högsta nivå med företaget. Detta mönster införs nu även i andra ICEM-nätverk.

Dessa initiativ skulle kunna tjäna på en närmare samordning med det arbete som europeiska medlemsförbund utför i de genom lagstiftning inrättade europeiska företagsråden. Utmaningen är att öka den fackliga organiseringen inom råden och därmed få till stånd en strategi som sömlöst knyter ihop olika verksamhetsnivåer – de nationella, regionala och globala.

## *b) Kontaktkanaler*

Erkännandet av en fackförenings legitimitet som representativ förhandlingspartner kan vara ett hinder i kontakterna med globala företag på samma sätt som det är i nationella arbetsmarknadsrelationer. Med kalla krigets slut och omintetgörandet av gamla fackliga motsättningar har ICEMs medlemskap vidgats till att omfatta de mest representativa fackföreningarna i alla större ekonomier utom Kina. ICEM kan därför uppbåda en imponerande styrka av organiserade arbetstagare inom ett stort antal företag i sina sektorer.

*När en grupp ICEM-anslutna fackföreningar i slutet av 1998 träffade ledningen för det nyligen sammanslagna BP/Amoco kunde de fackliga representanterna säga sig företräda organiserade arbetare i ett antal motsvarande mer än en tredjedel av bolagets hela globala arbetsstyrka.*

Trots nedgången i de fackliga medlemstalen de gångna decennierna, gör den samlade globala styrkan hos ett enda fack intryck på företagsledningarna. Ingen fackförening, hur svag den än är, står ensam i ett ICEM-nätverk. Gruppen som helhet tar upp dess problem. Centrala företagsledningar måste lära sig att klara av inte bara mer eller mindre mäktiga nationella fackföreningar utan också den samlade kampanjstyrkan hos fackföreningar från hela dess globala verksamhet.

Flera bolag inom ICEMs industrisektorer har redan erkänt att förhållandet mellan arbetsmarknadens parter idag är av global natur. Tidigare "personaldirektörer" kallas idag "ansvariga för globala personalrelationer" eller dylikt. För en del företag har ICEMs framträdande som en samlad global kraft och företrädare för ett stort antal av deras anställda blivit en uppmuntran att ta nästa logiska steg. Globala företag behöver globala fack.

Efter inledande sonderingar i ett antal frågor har "kontaktkanaler" etablerats med den centrala ledningen för en del globala företag. Problem som i sig är globala (t.ex. sammanslagningar och förvärv av global magnitud eller miljörisker) eller sådana som skulle kunna skada hela företaget (t.ex. ett lokalt dotterbolag som agerar olagligt eller omoraliskt och därmed hotar företagets image) kan via dessa kanaler tas upp av ICEMs kontaktgrupp för diskussion, klargörande och förhandling. Dessa relationer bygger på kontakter som vissa medlemsförbund redan har inom företaget men vidgas genom att de agerar gemensamt med den globala kontaktgruppen. Shell International, BP/Amoco och till och med Rio Tinto, när striden stod som värst, har förstått värdet av att upprätthålla sådana kontaktkanaler.

En lovande dialog har inletts mellan ICEM och kemiorganisationernas internationella råd (ICCA). Ett antal informella kontaktmöten resulterade i en inbjudan att tala inför ICCAs styrelse. Efter detta möte och samarbete inom ILOs sektordiskussioner enades ICEM och ICCA om att bilda en gemensam arbetsgrupp för att ge mer tyngd åt kemiindustrins initiativ "Ansvar & Omsorg" genom att tillämpa en gemensam metod för standardisering och utbildning.

## *c) Globala avtal*

När detta skrivs har ICEM endast undertecknat ett heltäckande globalt kollektivavtal – med den multinationella olje- och gaskoncernen Statoil. Diskussioner pågår emellertid med flera andra företag och sannolikt kommer ytterligare avtal av samma slag att undertecknas inom kort. Härutöver har ett delavtal tecknats med en grupp klorproducenter angående deras inställning till facklig organisering i sektorn. Därtill har vår systerinternational IUL (Internationella unionen för livsmedelsarbetare) tecknat avtal med två globala arbetsgivare för sina

medlemmars räkning. Även Internationella byggnads- och träindustriarbetarunionen (IBTU) och Internationella metallarbetarefederationen (IMF) har gjort framsteg i detta avseende. Det står klart att det globala avtalet håller på att bli en realitet i fackföreningarnas relationer till megaföretagen.

Dessa avtal är inte tänkta att åsidosätta eller ersätta nationella kollektivavtal. De kan emellertid vidga och förstärka våra nationella medlemsförbunds arbete med att organisera och förbättra villkoren inom företaget. Utgångspunkten är att företaget samtycker till att tillämpa ILOs nyckelkonventioner om föreningsfrihet, organisationsrätt och kollektiv förhandlingsrätt, förbud mot barnarbete, obligatoriskt arbete och tvångsarbete, lika möjligheter och behandling i arbetslivet samt rättvisa löner och förmåner i enlighet med god branschsed. Avtalet med Statoil går längre än ILOs konventioner genom att företaget samtycker till att "inte motsätta sig försök att organisera dess anställda". Denna neutrala syn är självklar på många håll men kan betyda mycket i länder som till exempel USA där lagen tillåter företagen att trampa ner arbetares försök att bilda en fackförening.

Företag som undertecknar denna slags avtal förväntas tillämpa dess principer inom all sin verksamhet i hela världen, också där den lokala lagstiftningen inte kräver så stränga normer. Avtalets styrka är beroende av förmågan hos ICEMs medlemmar inom företaget i hela världen att övervaka dess praktiska tillämpning och sätta stopp för överträdelser. Detta kräver i sin tur att fackföreningsmedlemmarna får utbildning i avtalets villkor och dess upprätthållande. I avtalet med Statoil finns specifika formuleringar om gemensam utbildning för att i hela företaget införa "bästa metoder" inom områdena hälsa, säkerhet och miljö. Brott mot avtalet kan tas upp av ICEMs medlemsförbund enskilt eller via kontaktgruppen. Framåtskridandet och allmänna frågor om företagets verksamhet och resultat kommer att diskuteras vid ett årligt möte.

De inblandade fackföreningarna hjälper till att säkerställa att företagets globala utbredning inte leder till en försämring av normer och verksamhet världen över. Företagsledningen får en stabil grund för sina globala relationer till arbetstagarna och får tidigt reda på eventuella problem. Den vinner även allmänhetens gillande för sitt etiska agerande.

## **Avsnitt 2. NY SOLIDARITET OCH GEMENSAMMA MÅL**

### **Kampanjarbete på den offentliga arenan**

En aktuell undersökning av Fortune 500-företagen på New Yorks fondbörs visade att upp till 30 procent av ett företags börsvärde hänger på dess offentliga image. Viktiga faktorer som påverkar imagen är dess agerande när det gäller miljöfrågor, mänskliga rättigheter och konsumentfrågor. Den ovan diskuterade direktkopplingen mellan aktiekursen och toppchefernas ersättningar gör att uppmärksamhet på etiska frågor inte enbart är moraliskt riktig utan även ligger i de multinationella företagens chefers personliga intresse. Samtidigt som denna utveckling inte tolererar företagsstrukturer som sätter image före kvalitet kan den bli en motkraft mot dem som vill ignorera de sociala aspekterna av företagande.

Megaföretagen utsätts för allt hårdare tryck från en rad olika intressebaserade medborgargrupper. Icke-statliga organisationer som Greenpeace, Amnesty International, Third World Network, kvinnogrupper, konsumentorganisationer och många andra har börjat bygga ett globalt civilt samhälle runt det globala företaget. Mycket av det territorium som dessa grupper nu besätter var tidigare en del av den fackliga ursprungsfilosofin. Dessa gruppers "specialisering" speglar delvis det faktum att fackföreningarna har låtit sig begränsas till praktiska arbetsplatsfrågor och överlåtit de bredare sociala frågorna till andra. Fragmentering av detta slag gör att de som kritiseras kan splittra sina motståndare och ställa olika grupper mot varandra.

De icke-statliga organisationerna har nu börjat lära sig hur solidaritet fungerar och börjat samverka i stora frågor. Det mest imponerande praktiska exemplet på detta var ett stort antal samhällsgruppers samlade angrepp på det multilaterala avtalet om investeringar (MAI), vilket resulterade i att det - åtminstone tillfälligt - plockades bort från globaliseringsdagordningen. Det mesta av den internationella fackföreningsrörelsen stod, nota bene, utanför alliansen - sidoställd genom sitt eget beslut att försöka få till stånd ett antal klausuler till skydd för arbetskraften istället för att motsätta sig själva avtalet.

Det verkar nu klart att debatten kommer att återuppväckas inom Världshandelsorganisationen (WTO). Därmed uppstår möjlighet att smida en starkare civil allians som denna gång kan omfatta även fackföreningarna. De flesta nationella regeringar inser att de internationella investeringarnas omfattning i sig kräver att något görs. Frågan som än en gång kommer att möta det framväxande civila samhället är: Ska en koalition av megaföretag och nyliberala politiker tillåtas straffa enskilda stater med handelssanktioner och andra sanktioner om de vågar tillämpa eller införa lagstiftning avsedd att skydda sina egna ekonomier från att destabiliseras av utländska investerare?

### **En reformering av det globala styret**

Många politiker som hållit tyst under decennier av ökande skuldbörda på utvecklingsländerna och under Internationella valutafondens och Världsbankens strukturanpassningsprogram har äntligen börjat kräva en "genomgång av världsekonomens finansiella arkitektur". Oavsett vilka åsikter som ligger bakom dessa krav är budskapet tydligt: "Så här kan det inte fortsätta längre. Det måste till förändringar."

Som diskussionen ovan visat har de gamla systemen förvisso varit mycket dåliga för arbetstagarna. Strukturanpassningspolitiken har berett vägen för fria kapitalrörelser i hela världen. Den har velat omstrukturera de skuldsatta länderna så att de kan generera tillräckliga

långsiktiga överskott för att betala räntan på den utestående skulden till det internationella finansiella samfundet. Den har inte förbättrat det sociala skyddet för de berörda befolkningarna. Förvisso tyder mycket på att den istället har försämrat det betydligt.

Via Fria fackföreningsinternationalen (FFI) har den internationella fackföreningsrörelsen drivit på för ett återupprättande av det globala styrets politik. Kraven har i allmänhet fokuserat på hur det globala ekonomiska styret är organiserat och uppbyggt idag. Protesterna har haft viss effekt. Nyligen tvingades vissa organ att åtminstone erkänna att deras ekonomiska recept har fått allvarliga sociala följdverkningar. Men krav på mer grundläggande förändring framförs även av delar av den nationella och internationella arbetarrörelsen och gör att allt fler politiker vågar kräva en genomgripande strukturell förändring av de mellanstatliga organisationer som ursprungligen bildades genom Bretton Woods-avtalen efter kriget.

Kraven på ökad insyn och demokrati i såväl mellanstatliga finansiella organisationer som de globala företagen i sig ljuder allt mer högljutt. ICEM har ingått i den globala oppositionen mot den socialt oansvariga strukturanpassningspolitiken. Organisationen har ställt tydliga krav på rättsliga och institutionella förändringar som ökar den demokratiska kontrollen över utvecklingen. Den stödjer krav på en grundläggande och social reformering av de multilaterala biståndsorganisationernas mål. Den agerar när deras politik och program påverkar våra medlemmars intressen och försöker få dem att arbeta för hållbara sociala resultat.

ICEM stödjer även den bredare internationella arbetarrörelsens krav på:

- att regeringarna ska öka den demokratiska inblandningen och samordningen på global nivå för att hantera akuta ekonomiska och sociala problem,
- införande av multilaterala kontrollmekanismer för spekulativa finansiella flöden,
- användning av beskattning av enskilda företag och spekulativa transaktioner som ett sätt att uppmuntra expansiva och produktiva investeringar,
- att nationella ekonomiska program och internationella bestämmelser som föreslås och finansieras av internationella organ (t.ex. Internationella valutafonden/Världsbanken/WTO/WIPO) ska utformas för att öka de sysselsättningsskapande initiativen i näringslivet och den offentliga sektorn,
- att det i alla berörda internationella avtal ska finnas en fungerande mekanism för kontroll och upprätthållande av miniminormer på arbetsmarknaden.

## **En reformering av företagsstyret**

Arbetarrörelsen har en viktig och direkt roll att spela när det gäller att återföra företagen till samhället. De senaste decennierna har de som kontrollerar företagen kommit att hamna allt längre bort från produktionsprocessen. Makten har flyttats från företagare, uppfinnare och industrimän till banker, finansärer och direktörer som är i stort sett okända för arbetarna som sliter i de fabriker som de styr.

Samtidigt som man kräver demokratisk kontroll över megaföretagen via mellanstatliga organ på global nivå är det viktigt att ånyo titta på hur företaget styrs inifrån. Det bredare samhällsintresset tjänas vanligen bäst av investeringsbeslut som bygger på långsiktighet och fattas av investerare som är fast rotade i sitt samhälle eller hemland. Även för utifrån kommande kompletteringar till denna investering bör det finnas krav på att de ska vara förenliga med samhällets långsiktiga intressen. Globaliseringens faror ligger primärt i dess benägenhet att uppmuntra instabila och flyktiga investeringar som styrda av egenintresset flyttar sin lojalitet från land till land.

Det bästa sättet att säkerställa att investeringar förblir lojala mot sina rötter är att ge ett solitt intresse i företaget åt de arbetstagare och det samhälle som har satsat sina liv och ortens infrastruktur i dess fortlevnad. Det måste skapas ett nytt maktförhållande inom företaget. Dess arbetstagare och de samhällen som de verkar i måste ges en reell makt över besluten, förstärkt av äganderätt enligt lag. Länder som redan har sådana lagar uppvisar bättre kapitalstabilitet än andra. Men dessa lagar och framsteg, vilka historiskt sett förverkligats på nationell nivå, hotas nu av globaliseringen och måste försvaras med kraft. Pådrivna av allt fler internationella sammanslagningar och övertaganden ökade 1998 de utländska direktinvesteringarna i de industrialiserade ekonomierna med nästan 70 procent. I många sektorer har utspädningseffekten av detta kapitalinflöde redan börjat förändra praxis och kultur när det gäller förhållandet mellan arbetsmarknadens parter. Facket måste återuppta den offentliga diskussionen om fungerande system för företagsdemokrati som ett sätt att motverka de nuvarande investeringsmönstrens samhällsfientliga konsekvenser.

Vi måste återvinna en moraliskt ledande ställning med krav på att de som är anställda vid och lever runt en fabrik ska ha ett lika gott skydd för sina rättigheter som dem som endast äger egendom. Arbetstagarna bör erkännas som dem som har gjort den största personliga investeringen i företaget. Deras år av arbete ger dem den naturliga rätten till ett "innestående kapital" i företaget som är mer grundläggande och välgrundad än intresset hos dem som endast har en övergående relation till värdet på dess aktier. Den infrastruktur och de tjänster som det lokala samhället har försett fabriken med är en lika giltig investering i dess framtid den. Arbetstagarna måste kräva att dessa rättigheter erkänns i lag. Innan ett företag tillåts stänga en fabrik, slå ihop den eller sälja den borde väl arbetstagarna och det lokala samhället rimligen ha rätt att köpa den till förmånligt pris? Varför innebär konkurslagarna att arbetstagare och samhälle hamnar sist i kön av borgenärer istället för först?

Fackföreningarna måste göra mer för att upprätthålla kontrollen över de pensionsfonder som faktiskt tillhör arbetstagarna. Alltför ofta kontrolleras dessa fonder av anonyma chefer – eller till och med av företagsledningen. Det är alltför vanligt att pensionsmedel betraktas som en del av företagets tillgångar och överlämnas till en ny ägare utan samråd med de verkliga ägarna, och faktiskt också utan garantier för deras fortsatta existens.

*"Om ägandet ska vara meningsfullt kan det inte separeras från inflytande. Med arbetskraftens ifrågasättande av besluten i företaget inleds en omställning från autokrati till demokrati vid fabriken som förbereder arbetarna för att själva påta sig ansvaret för dessa beslut."*

Walter Kendall, "The Labour Movement in Europe", 1975

Direkt röstkontroll över pensionsmedel skulle kunna öka styrkan i arbetstagarnas krav på ökad insyn och demokrati i företaget.

Alla dessa initiativ för att återupprätta arbetarrörelsens försvagade ställning på det politiska området kommer utan tvekan att få det mödosamt. Konkurrensen om investeringar har fått regeringarna - även de med band till arbetarrörelsen - att i mycket kapitulera för den rådande marknadsidéologin. Som redan visats har de sociala budgetarna skurits ned och beskattningen sänkts. Varje ansträngning att argumentera för en ny social dagordning måste ha stöd i mer än retorik.

### Avsnitt 3. OMSTRUKTURERING FÖR EFFEKTIVITET

#### En förstärkning av den internationella arbetarrörelsens politik

För att förena dessa skilda politiska linjer fordras en bred strategi som kan förstärka initiativen på företagsnivå med rättsligt bindande åtgärder. Det finns ett akut behov av att hantera det faktum att det saknas internationell lagar på det sociala området samtidigt som bolagsintressena stärks genom att nationella regeringar bakbinds i ekonomiska frågor.

ILOs nyckelkonventioner - om organisationsrätten och den kollektiva förhandlingsrätten, om avskaffande av tvångsarbete, barnarbete och diskriminering i arbetslivet - är de hittills bästa försöken att skapa internationellt gällande bestämmelser för de sociala relationerna i arbetslivet. Konventionerna är resultatet av åratals förhandlingar mellan företrädare för stater, arbetsgivare och arbetstagare, men är en slags kvasilagor som för sin funktion bygger på den moraliska domens kraft. De upprätthålls enbart av det tryck om utövas av den allmänna opinionen och majoriteten av världens stater har inte ratificerat dem (däribland många av världens mest utvecklade ekonomier). Företagens i grunden omoraliska ståndpunkt att "affärer är affärer" har gjort att dessa normer som bäst har påverkat de globala företagen gradvis.

Att införliva ILOs nyckelnormer i globala avtal mellan företag och fackföreningar är därför av största betydelse. I takt med att dessa avtal blir fler och bredare får även nyckelnormerna ökad giltighet. Avgörandet av specifika fall med anledning av de globala avtalen kommer med tiden dessutom att skapa en fungerande praxis för nyckelnormerna, vilken vidgar deras giltighet från offentlig till privat sektor och fungerar som mall för deras tillämpning i företagen. Detta kan få tveksamma nationella regeringar att stick i stäv mot den förhärskande marknadekonomiska ideologin skärpa sina sociala bestämmelser. Det kan även leda till att dessa normer antas som nationell lagstiftning, varigenom de sociala regler som gäller för storföretagens vidgas till att omfatta mindre företag och underleverantörer.

*"Respekten för mänskliga rättigheter omfattar:*

- Rätt för varje anställd att låta sig företrädas av den fackförening han eller hon själv vill samt grundläggande fackliga rättigheter i enlighet med ILOs konventioner 87 och 98. Statoil förbinder sig därför att inte motsätta sig försök att organisera anställda.*
- Respekt för förbudet mot tvångsarbete eller obligatoriskt arbete i enlighet med ILOs konventioner 29 och 105.*
- Respekt för förbudet mot användning av barnarbetare i enlighet med ILOs konvention 138.*
- Lika möjligheter och behandling i arbetslivet i enlighet med ILOs konventioner 100 och 111.*
- Rättvisa löner och förmåner i enlighet med god branschsed i respektive land.*
- Tillhandahållande av en säker arbetsmiljö i enlighet med gängse "bästa metoder".*

Avtal mellan NOPEF/ICEM och Statoil undertecknat den 7 juni 1998 i Köpenhamn

Det är de berörda fackföreningarnas uppgift att övervaka och se till att varje globalt avtal tillämpas. Det är deras uppgift att bygga de nödvändiga nätverken i företaget och att utbilda de representanter som ska tillämpa de överenskomna principerna på arbetsplatsen. Dessa uppgifter är alldeles för viktiga för att överlåtas på externa organ. Ändå kommer dessa avtal

naturligtvis att ge upphov till tvister som måste lösas utan att avtalet som sådant äventyras i grunden. Visserligen är ILO en trepartsorganisation som inte kan agera som en internationell skiljedomstjänst, men dess roll skulle kunna vidgas till inrättandet av en separat internationell arbetsdomstol som kan medla - och med tiden döma - i enskilda tvister som uppstår med anledning av de nya globala företagsavtalen. Ett framsteg på denna front skulle kunna bidra till att förhållandet mellan arbetsmarknadens parter kom att få ett nytt, globalt perspektiv.

## Redo för kampen

På samma sätt som kommunismen inte innebar frihet har den råa kapitalismen inte inneburit social rättvisa. Sökandet efter ett system baserat på sociala värderingar och där nyttigt arbete ger skälig ersättning är ännu inte över. Dessa värderingar lever hos arbetstagarna och deras fackföreningar och varje försök kräver deras medverkan och stöd för att lyckas.

Men fackföreningarna måste också göra en ansträngning för att förbättra sin förmåga att möta utmaningen. Strukturer som vuxit fram ur kampen kring industrialiseringen på 1800-talet fungerar inte i 2000-talets finansiellt styrda ekonomi. Det krävs omstrukturering för att vidmakthålla arbetarrörelsens effektivitet och vinna mark för dess budskap.

*"... hur organisatoriskt svaga och ofulländade de internationella yrkessekreterierna än är, hur föga internationella, kommer kapitalismens utveckling att tvinga dem att ta sig an den uppgift som åligger dem om inte proletariatet internationellt ska försjunka i ett värre tillstånd av hopplöst beroende och förslavning än vad arbetarklassen i dess nationella underavdelningar befinner sig i idag."*

Edo Fimmen (IFTUs förste sekreterare efter kriget och generalsekreterare i ITF 1919 till 1942) i *"Labour's Alternative: the United States of Europe or Europe Limited"*, 1924.

Inom och mellan de internationella fackliga federationerna och FFI pågår nu en stor översyn av hur denna omstrukturering kan gå till utan att det skapas onödig byråkrati. ICEM är resultatet av en sammanslagning och andra sammanslagningar av yrkessekreterierna sker. Den senaste är sammanslagningen av FIET (anställda inom bank, försäkring och kontor), PTTI (post-, telegraf- och telefonanställda), MEI (anställda inom underhållning och media) och IGF (anställda inom grafisk industri), vilken resulterat i Union Network International (UNI). Även andra industrifederationer tittar på möjligheterna till sammanslagning. De uppenbara riskerna för förlust av identitet och överväldigande byråkrati skapar emellertid försiktighet hos andra. En lösare form av samarbete där olika sektorer enas runt en kärna av gemensamma tjänster (administration, tryck, översättning, utredning, utbildning etc.) är ett alternativ som väckt stort intresse.

Men också den mest effektiva omorganisering av de övre strukturerna är värdelös om inte den reella medlemsbasen ökar. Den största utmaningen den kommande perioden är och förblir att organisera och utveckla arbetarna inom våra sektorer i starka och effektiva fackföreningar. Nedgången i medlemstal har mattats av och i vissa nyckelländer till och med vänt, men talen är fortfarande långt under vad som behövs till stöd för de genombrott som diskuterats här. Antalsmässig styrka och enighet kring en samlad strategi är och förblir den mäktiga kombination som kan få också den mest förhårdade arbetsgivare att inse behovet av förhandling.

Vi måste prioritera stöd till lokal facklig organisering genom att:

- med företag och arbetsgivarorganisationer förhandla fram fler "neutralitetsavtal" som garanterar att lokala organisatörer inte trakasseras,
- utbyta information om nyinvesteringar och företagens agerande mot fackföreningar i mottagarländerna,
- förstärka nationella förhandlingsdelegationer med rådgivare från viktiga globala företags fabriker i andra länder,
- integrera regionala strukturer och program med nationella och globala ansträngningar,
- inse den potential som ligger i organisering av kvinnliga arbetstagare och säkerställande av jämställdhet inom Internationalen,
- faktiskt inrikta det fackliga uppbyggnadsarbetet på en förstärkning av facket på gräsrotsnivå.

Ett ICEM organiserat från sin bas i fabrikena, och via sina nationella medlemsförbund och dess regionala strukturer upp till den nivå där kontakterna med det globala företaget äger rum, kan uppnå de mål som det sätter upp för sin och arbetarrörelsens framtid.

**Vic Thorpe**  
**Juni 1999**  
**ICEM, Bryssel**

Written in association with  
Professor Jeffrey HARROD  
Amsterdam University.