

J.D. Davis:

DET MULTINATIONALE SELSKAB: EN INTERDISCIPLINÆR "GRUPPE"-SYNSVINKEL?

Det multinationale selskab: Problemet med mangfoldigheden af synsvinkler

Med overgangen fra den noget snævre horisont bestående af magtbalance/nationale sikkerhedsparadigmer til verdenspolitikken eller den globale politikks bredere horisont har forskere i studiet af internationale relationer skitseret mange nye sæt af supranationale, sub-nationale og trans-nationale aktører og interaktioner. Kun få af de nyere aktører på den udvidede scene har afstedkommet så forskelligartede betragtninger som det multinationale selskab (MNS). Det MNS har på én gang været i økonomens, juristens og den politiske videnskabsmands fokus og har således draget fordel af et væld af synsvinkler.

Inden for f.eks. økonomiens og virksomhedsledelsens område er et væsentligt bidrag til studiet af MNS blevet leveret af forskere fra Harvard Business School, MIT og andre steder. Analyser som Raymond Vernons "product cycle model" (i hvilken en virksomheds produktudvikling fører til eksport, som igen fører til udenlandske investeringer),¹⁾ og Stephen Hymers "oligopol rents model" (i hvilken udenlandske investeringer opfattes som værende et defensivt skridt, der sigter på at bevare en oligopol rentestruktur i det større (hjemme-)marked ved at opretholde den på udenlandske markeder),²⁾ er milepæle i studiet af, hvorfor store virksomheder føler sig tvunget til at blive multinationale. Vær-

1) Raymond Vernon, Sovereignty at Bay, Harmondsworth: Penguin, 1973, pp. 45-78.

2) Stephen Hymer, "Direct Foreign Investment and International Oligopoly", stencilat, juni 1965. Et andet eksempel på Hymers analyse er: S. Hymer & R. Rowthorne, "Multinational Corporations and International Oligopoly: the Non-American Challenge", i C. P. Kindleberger (ed.), The International Corporation, Cambridge, Mass.: MIT Press, 1970, pp. 57-94.

ker som dem af Aharoni³⁾ samt Brooke og Remmers⁴⁾ er ligeledes fornyende pioneranalyser af henholdsvis den udenlandske investeringsproces og det MNS's organisatoriske ramme.

En anden analytisk metode bliver benyttet af juristerne.⁵⁾ Her er synsvinklen overvejende problemorienteret og pragmatisk: tidsskrifter som f.eks. Harvard Law Review og Virginia Journal of International Law,⁶⁾ koncentrerer sig om juridiske problemområder (investeringsgarantiprogrammer, problemer vedrørende gældende ret, joint ventures og antitrust). Andre mere specialiserede tidsskrifter har stræbt mod at favorisere visse emner frem for andre: Antitrust Bulletin (antitrust-lovgivning) og Common Market Law Review (lovgivning vedrørende international harmonisering af handel) er værd at fremhæve i denne forbindelse.

Inden for den politiske videnskab har de synsvinkler på det MNS, som ikke er marxistiske, haft en tilbøjelighed til åbenlyst at trække på økonomiske analyser af emnet eller til at placere det i en referenceramme, som allerede er velkendt for forskerne, så

-
- 3) Yair Aharoni, The Foreign Investment Process, Boston: Harvard University Press, 1966.
 - 4) Michael Z. Brooke & H. Lee Remmers, The Strategy of Multinational Enterprise: Organization and Finance, London: Longmans Group Limited, 1970.
 - 5) Næst efter økonomiske studier er juridiske studier de mest citerede i forskellige MNS-bibliografier. Af de mange bibliografier om dette emne er den mest benyttede David Burton m.fl., Multinational Corporation-Nation State Interaction, Philadelphia: Foreign Policy Research Center, 1972. Denne bibliografi er at foretrække p.gr.a. dens bredere dækning af ikke-amerikanske analyser om det MNS og dens omfattende henvisning til et bredt udvalg af tidsskrifter. For læsere, som er interesseret i de væsentligste ikke-marxistiske værker, kan Fouad Ajami & David Osterberg, "The Multinational Corporation: An Analytical Bibliography", International Studies Quarterly XVI (4), December 1972, pp. 549-562, kraftigt anbefales.
 - 6) Se f.eks.: Boston University Law Review, Columbia Law Review, McGill Law Journal, Vanderbilt Law Review og American Journal of International Law. Der er også en vis juridisk drejning i flere af standardværkerne. Mest afslørende er måske den udbredte brug af termen "suverænitet" [sovereignty] selv i sammenhænge som f.eks. Vernons (op.cit.) og væksten i juridisk-økonomiske tidsskrifter: Journal of Law and Economics, Journal of World Trade Law og Law and Policy in International Business.

som "afhængighed", "gensidig afhængighed" eller "økonomisk orden". Dette er noget anderledes end litteraturen om relationer mellem regering og erhvervsliv, som har haft en tilbøjelighed til at fremhæve de interesse- eller pressionsgrupperoller, som erhvervsvirksomheder i almindelighed spiller,⁷⁾ en approach der er blevet suppleret af det arbejde, som institutionelle økonomer som John Kenneth Galbraith har udført.⁸⁾ (Med henblik på en sådan analyse af det MNS er der imidlertid ikke stort andet end en kort artikel af Galloway i Politics and Society).⁹⁾

Analysen af det MNS er således ofte baseret ikke så meget på en interesse for det MNS som sådant som i det MNS som en del af et større interesseområde, hvad enten det er selskabslovgivning, driftsøkonomi, international økonomisk orden, management-studier

-
- 7) Mange tidlige analyser handlede om erhvervslivet som sådant. Se med henblik på et temmelig optimistisk syn på erhvervslivet som pressionsgruppe J.K. Galbraith, American Capitalism: Theory of Countervailing Power, Boston: Houghton Mifflin, 1952 og D.E. Lillienthal, Big Business: A New Era, New York: Harper and Row, 1952. Se med henblik på andre synspunkter C.P. Cotter, Government and Private Enterprise, New York: Holt, Rinehart and Winston, 1960; J.P. Wernette, Government and Business, New York: The Macmillan Co., 1964; W. Hammond, The Politics of Industry, New York: Alfred Knopf, 1957; R. Bauer m.fl., American Business and Foreign Policy, New York: Atherton, 1967.
- 8) Institutionelle økonomer har det til fælles med almindelige pressionsgruppeteoretikere, at de behandler forholdet mellem regering og erhvervsliv som et "tilfælde" i en bredere teoretisk approach. Se med henblik på pressionsgruppeteoretikernes synsvinkel: Lester W. Milbrath, The Washington Lobbyist, Chicago: Rand-McNally, 1963 og Harmon Ziegler, Interest Groups, Trenton, N.J.: Prentice-Hall, 1964. Institutionelle økonomer tenderer imod at analysere virksomhedsaktiviteter ved hjælp af potentielle interdisciplinære vendinger som f.eks. "teknostruktur" (J.K. Galbraith, The New Industrial State, Harmondsworth: Pelican, 1967, pp. 94-105) eller "økonomisk organisation" (R. L. Heilbroner, "The Multinational Corporation and the Nation State", The New York Review of Books, 11. febr. 1971, pp. 20-25). Vi ignorerer selvfølgelig i denne forbindelse marxistiske værker om det MNS, da de er baseret på et andet paradigme.
- 9) J. Galloway, "Multinational Enterprises as World Wide Interest Groups", Politics and Society, I (Efteråret 1971), pp. 1-20. En sådan formulering gør kun det eksplicit, som er implicit i mange allerede eksisterende case studier af MNS'er. Se f.eks. den politisk-økonomiske interaktion, som den er beskrevet i Anthony Sampson, The Sovereign State of ITT, London: Hodder and Stoughton, 1973 og Michael Tanzer, The Political Economy of International Oil and the Underdeveloped Countries, Boston: Beacon Press, 1970.

eller (for marxister) det kapitalistiske systems udvikling. Forskeren, som er interesseret i det MNS, må derfor konstant være opmærksom på disse forskellige synsvinkler, når vedkommende følger sit forskningsobjekt. I vort tilfælde er dette den politisk-økonomiske forståelse af, hvordan det MNS optræder, udtrykt i en gruppeapproach.

Dette andet problem - interdisciplinære studier - er også i fokus for denne artikel. Måske er ingen andre områder mere tæt sammenknyttet, men samtidig vanskelige at forene end økonomi og politik. Som Anthony Downs har påpeget, skyldes dette for en stor del påberåbelsen af ligevægtsteorien i økonomi:

"Forsøg på at behandle regeringen/staten som en endogen variabel i generel ligevægtsteori er yderst sjældne, fordi de fleste teoretikere har fulgt den klassiske tradition og betragtet regeringen som en forstyrrende påvirkning af den selv-regulerende private økonomi. Derfor anså de den for et exogen datum snarere end en væsentlig del af arbejdsdelingen. Men regeringens afgørende rolle i alle områder for økonomisk virksomhed har tvunget økonomer til at komme med udtalelser om dens adfærd til trods for manglen på generelle teorier om den. Specielt i forbindelse med offentlig planlægning og velfærdsøkonomi findes der normative forskrifter i stor mængde".

Downs fortsætter:

"Bag alle de [økonomiske] forskrifter ... ligger der én forestilling om regeringen skjult: regeringen er den instans i arbejdsdelingen, som har maksimeringen af den sociale velfærd som sin særegne funktion. Da denne forestilling imidlertid næsten aldrig er formuleret helt så explicit, er nogle af dens implikationer forblevet ikke-erkendte. Især er regeringen sjældent blevet behandlet som en integreret del af arbejdsdelingen. Den klassiske tendens til at betragte den som uden for systemet fastholdes, selv når analytikeren anerkender, at regeringen har en specifik funktion i økonomien".¹⁰⁾

Det, som Downs hævdede - at økonomer i 1957 tilskrev regeringen funktionen at maksimere den sociale velfærd - bliver i dag alt for ofte også tilskrevet de MNS'er. Det bliver anført, at disse store selskaber uanset deres eventuelle fejl virkelig tjener til at maksimere bruttoverdensproduktet gennem deres internationale arbejdsdeling. Dette er en påstand, som kun få politiske videnskabsmænd har bekymret sig om at undersøge nøje, hvilket er

10) Anthony Downs, An Economic Theory of Democracy, Harper & Row, 1957, pp. 280-82.

uheldigt, for det skal i denne artikel hævdes, at en betragtning af de mere "økonomiske" aktiviteter også giver et værdifuldt indblik i den måde, hvorpå de MNS'er opfører sig "politisk". Den økonomiske aktivitet finder sted på to niveauer - på oligopolgruppens generelle niveau og på selve virksomhedens mere specielle niveau (i denne artikel drejer det sig om Exxon, IBM, General Motors og især Alcan). Før vi kommer nærmere ind på disse forhold, er det imidlertid nødvendigt at skitsere en analyseramme, som tillader den nødvendige integration af forskellige discipliners synspunkter, og som ikke betoner den "ligevægtsteori", Anthony Downs skrev om. Vi har i overensstemmelse hermed valgt en analyseramme, der er baseret på de forskellige videnskabsdiscipliners forestillinger om "gruppen".

"Gruppe"-perspektivet i politik og økonomi

Det er værd at bemærke, at disciplinerne politisk videnskab og økonomi begge indeholder begreber, der er baseret på "grupper". Disse discipliners sprogbrug har mange aspekter, der ligner hinanden - specielt fordi, som vi skal se, politisk videnskab ofte analogiserer vedrørende gruppeadfærd ud fra sin søsterdisciplin.

Til vort formål er to præciseringer i den politiske teori om "grupper" relevante: på den ene side distinktionen imellem "inklusive" og "eksklusive" grupper - en distinktion, der er udledt af Mancur Olson; på den anden side begrebet om "koalition" - mere specielt "kerne-løsnings"-spillet [core solution game]. Mancur Olsons teori hviler på karakteren af den type "goder", som en given gruppe ønsker at opnå. Visse goder er af natur "inklusive" (d.v.s. de er frit tilgængelige for alle gruppens medlemmer, hvad enten de har bidraget til tilvejebringelsen af godet eller ej). En gruppe, der kikker på en parade, kunne således meget vel være en inklusiv gruppe. Alle personer, der passerer forbi en udendørs-koncert på en tribune, vil nyde godt af musikken, hvad enten de har betalt for det eller ej. Et andet eksempel på en sådan inklusiv gruppe er arbejdere, som nyder godt af lønstigninger, der skyldes forhandlinger mellem fagforening og arbejdsgiverorganisation, selv om de ikke er medlemmer af den pågældende fagforening.

(Den eneste måde, hvorpå fagforeningen kan opnå en rimelig situation, er ved at tvinge disse "fri-ryttere" til at blive fagforeningsmedlemmer - derfor fremkomsten af "eksklusiv-aftaler".) Dette er i betydelig kontrast til medlemmer af en gruppe, der deler et gode i begrænset udbud, tilgængelig kun for dem - d.v.s. en eksklusiv gruppe. Sådant en gruppe kunne være en familie, der deles om en enkelt bil, som tjener mangfoldige formål. Her er gruppedynamikkens karakter anderledes. Det er klart, at hvis sønnen kører bort i bilen, og moderen behøver den, er det umuligt at dele det pågældende "gode". Det mønster af gruppe-interaktioner, der er resultatet heraf, er mere "tæt". En stor familie med kun én bil er nødt til at planlægge deres dag omhyggeligt, hvis alle skal opnå den maksimale udnyttelse af godet. Dette er muligvis en for forenklet karakteristik, hvilket vi vil vende tilbage til i diskussionen af det MNS som en gruppe.

Olsons gruppe-begreber er udtrykkelig udledt af oligopolteori. Anderledes forholder det sig med koalitions-begrebet, som er dannet ud fra et spil med én eller flere "kerne-løsninger" - løsninger, der er struktureret, sådan at alle medlemmer, der deltager i en maksimalt samvirkende koalition, hver vil modtage mere, end hvis de danner mindre fællesskaber eller mindre koalitioner. Gruppesarbejde er måske mere tæt her end i inklusive og eksklusive grupper og er til fordel for alle medlemmer af gruppen.

På den anden side er de økonomiske teorier om gruppen - specielt de her omtalte - baseret på grupper i en markedssituation. Ifølge mange studier af multinationale selskaber er det denne markedssituation, der er årsag til, at nationale virksomheder bliver "multinationale" i deres operationer. Der er kun ringe analytisk værdi i mange af disse økonomiske teorier om gruppen; specielt i industristudier har disse teorier tenderet mod at være baseret på et eller andet begreb om markedsstrukturen og er i deres indhold yderst deskriptive. Således koncentrerer økonomiske studier af oligopolgrupper sig om deskriptive elementer: vanskelighederne ved at opnå "adgang" til markedet, graden af horisontal eller vertikal organisering, antallet af købere og sælgere samt graden af produktkontrol og -differentiering. Vi vil komme tilbage til disse begreber senere. Først vil vi se nærmere på vort valg af "politiske" teorier om "gruppen".

Det multinationale selskab og den politiske teori om gruppen

Det MNS kan analyseres i sammenhæng med hver af de nævnte gruppekategorier, d.v.s. som deltager i en inklusiv eller en eksklusiv gruppe og som en koalition:

(a) Det MNS som medlem af en inklusiv gruppe af andre multinationale og hjemlige/nationale selskaber. Det MNS opfattes i denne forstand som medlem af en "inklusiv" gruppe, der omfatter et ubestemt antal selskaber og ikke ekskluderer selskaber, som er nationalt orienteret. Distinktionen mellem at fokusere henholdsvis på inklusive og på eksklusive grupper er betænkelig. Den første gruppe er omfattende og i høj grad karakterløs. I USA er National Association of Manufacturers eller Chamber of Commerce gode eksempler på dette. Lignende organisationer eksisterer udenlands; f.eks. har American Chamber of Commerce mange afdelinger i hovedstæder rundt om i verden, som ofte arbejder sammen med lokale inklusive grupper med tilsvarende interesser. Disse grupperes ineffektivitet sammenlignet med de "eksklusive" grupper er blevet omfattende kommenteret i litteraturen.¹¹⁾ Det "kollektive gode"¹²⁾ ved organisationer som NAM og denne organisations lobbyvirksomhed med hensyn til beskyttelse af amerikansk ejendom i udlandet, opretholdelsen af frihandel, problemerne med konkurrence fra japansk import og genoprettelsen af den "internationale økonomiske orden" er tilgængelig for hele industrien uanset om en bestemt virksomhed selv er medlem af NAM eller ej.

Der kan noteres to ting om sådanne grupper: (1) De bliver sædvanligvis ledet af de mindre industrielle virksomheder, men baserer sig på de store virksomheder m.h.t. finansiel støtte og ekspertise; dette gælder f.eks. for NAM:

11) Se f.eks. Mancur Olson, The Topic of Collective Action, Cambridge: Harvard University Press, 1974, pp. 142-47.

12) For de, som ikke kender teorien, er et "kollektivt gode" ikke et "gode" i betydningen "god" og "dårlig", men snarere i betydningen genstand eller tjenesteydelse. Et "kollektivt gode" er defineret som et gode, der - hvis det er tilgængeligt for x_i i en gruppe, der består af $x_1, \dots, x_i, \dots, x_n$ - også er frit tilgængeligt for alle andre i gruppen.

"Præsidenten for sammenslutningen er normalt en fabrikant med meget konservative synspunkter, som tjener i ét eller to år. Præsidenterne for de kæmpestore selskaber dominerer sammenslutningen, fordi deres koncerner tilvejebringer de økonomiske midler, hvormed sammenslutningen fungerer... Omkring 5% af medlemmerne bidrager med ca. halvdelen af pengene". 13)

Dette kunne være en følge af de mindre virksomheders ønske om at drage fordel af sammenslutningen uden at betale omkostningerne ved lobbyvirksomheden (Olsons "fri-rytter"-problem). (2) Gruppen vil lægge vægt på at ekspandere så meget som muligt for at komme til at inkludere mange forskellige interesser.

Skønt det ikke er i fokus for denne artikel, rejser denne gruppetype nogle interessante problemer for analysen af det MNS. Det er den samlede industris virksomhed, der er i fokus, ikke enkelte MNS'er som sådanne. Det er klart, at de MNS'er drager fordel af lobbyvirksomhed, som udføres af disse organisationer, men fokus er på et bestemt lands eller bestemte landes forretningsverden, hvoraf det MNS kun er én virksomhedstype ud af mange andre. Relationerne imellem de multinationale og deres nationale modstykker i forbindelse med at skaffe koncessioner fra nationale regeringer overses ofte af forskere. Ofte er problemet ikke at afgøre, hvordan General Motors udøvede pression mod den britiske regering med succes, men snarere hvordan General Motors drog fordel af indsigelser, som lokale virksomheder gjorde for selv at opnå fordelagtige koncessioner, der så tilfældgivis også gavnede General Motors.

(b) Det MNS som medlem af en "eksklusiv" gruppe: Begrebet "eksklusiv" gruppe er eksplicit udledt fra oligopol-teori:

"Industrier eller markedsgrupper afviger fundamentalt fra ikke-markedsgrupper. Industrivirksomheden ønsker at afholde nye virksomheder fra at komme ind og dele markedet og ønsker, at så mange som muligt af de virksomheder, der allerede er i industrien, vil forlade den ... Virksomheder på et givet marked er derfor konkurrenter eller rivaler. I ikke-markedsgrupper (d.v.s. inklusive) er det modsatte tilfældet. Normalt gælder det, at jo større et antal, der er til rådighed til at dele fordele og omkostninger, des bedre er det". 14)

Mancur Olson forklarer denne distinktions karakter m.h.t. det involverede formål:

13) Olson, op.cit., p. 147.

14) Ibid., pp. 36-37.

"I en markedssituation er det "kollektive gode" - den højere pris - sådan, at hvis én virksomhed sælger mere til den pris, må andre virksomheder sælge mindre, således at den fordel, det giver, har et fast udbud; men i ikke-markedssituationer er fordelene fra et kollektivt gode ikke i fast udbud". 15)

Distinktionen er kritisabel: et argument til forsvar for det frie initiativ er i almindelighed, at et kollektivt gode og dets politiske effekt er frit tilgængelig for alle, hvad enten et givet MNS deltager i gruppen eller ej. (F.eks. vil en rent lokal fastholdelse, foretaget af et værtslands industriorganisation, af en skattereduktion give fordele for de MNS'er, som opererer i det pågældende land, uanset om de er repræsenteret eller ej). På den anden side udgør internationale olieselskaber, bilselskaber, computerselskaber og aluminiumselskaber hver en konkurrerende gruppe, der repræsenterer hver sit oligopolmarked.

Distinktionen imellem omfanget af støtte givet til den bredere inklusive gruppe modsat støtten givet til de mindre "eksklusive grupper" kommenteres således af Mancur Olson:

"Den vurdering, at de specielle interesser - de individuelle industrigrupper - har uforholdsmæssig megen magt, skønt forretningsverdenen ikke har det, er tilsyneladende overensstemmende med de nuværende forholds almindelige udvikling". 16)

Men er det overensstemmende med de inklusive og eksklusive grupperes begreb? Hvis en eksklusiv gruppe er én, som ønsker at reducere sit medlemsantal så hurtigt som muligt, hvorfor er det så nødvendigt at have 100% deltagelse, ikke kun på markedet, men også i politisk forstand? Olson forklarer ikke denne inkonsistens fuldt ud. Hvad han bemærker er det høje antal af "eksklusive" industrielle grupperinger og den kendsgerning, at disse grupperinger har en uforholdsmæssig stor indflydelse.

"Forretningsinteressers høje organisationsgrad og disse forretningsinteressers magt må i stor udstrækning skyldes den kendsgerning, at forretningsverdenen er inddelt i en serie af (almindeligvis oligopolistiske) brancher, som hver kun indeholder et temmelig lille antal virksomheder". 17)

15) Ibid.

16) Ibid., p. 147.

17) Ibid., p. 143 (Olsons understregning).

Grunden til dette er, at grupperne har eksklusiv karakter. Mancur Olson bemærker et andet sted, at deltagelse i en eksklusiv gruppe må være "100%", og at denne betingelse indrømmer dem, som holder sig udenfor, en betydelig indflydelse i forhandlinger. Det, der ikke er forklaret, er, hvordan opretholdelsen af det "eksklusive gode" - en fælles oligopolitisk prisstruktur - på den ene side fører til et ønske om at tvinge konkurrenter ud af markedet og på den anden side til fremme af 100% deltagelse. Det, der er forvirrende, er oligopolanalogiens karakter, sådan som den anvendes på gruppeadfærd i almindelighed og på opretholdelsen af oligopolpriser i særdeleshed. Det er muligt at antage en 100% deltagelse med hensyn til oligopolpriser, men følger det nødvendigvis, at oligopol-gruppens ikke-markedsadfærd vil være lige så intens? Som vi vil bemærke i vor senere diskussion af Exxons og Alcans samt IBM's og General Motors' industrielle strukturer, er oligopolgruppers karakter væsentlig mere kompleks end hævdet i økonomisk teori (og i politisk teori, som er baseret på økonomisk analogi).

(c) Det MNS som en koalition (s-aktør) er måske den bredeste form for politologisk approach, som bruges i dag. Tendensen i politisk videnskab er at betragte det MNS som en politisk "aktør", der anvender pression for politisk at opnå det, som ikke kan opnås gennem markedsadfærd. Det MNS bliver en "transnational aktør" eller "pressionsgruppe".¹⁸⁾ Det er påfaldende, at "gruppe"-aspekterne ved de multinationale, som fra tid til anden har været anerkendt i litteraturen, ikke har været mere i brændpunktet. Det er bredt anerkendt i selskabscirkler, at det, der bliver betragtet som et enkelt MNS, i virkeligheden er en gruppe af selskaber, der er bundet løst sammen gennem centraliseret ledelse eller planlægning. Dette er tilfældet for ITT's vedkommende. Det gælder ligeledes for Exxon, Shell, Alcan og de fleste andre MNS'er. Det er også almindelig anerkendt, at gruppen (1) er struktureret efter efterspørgslen på det bredere oligopolmarked og (2) i almindelighed opererer på en maksimerende måde - ikke ulig den, som kendetegner det klassiske "kerne-spil". Således er for det første både Exxon-posten i Aramco og Esso Standard Sekiyu's operationer i Japan dirigeret af hensynet til det oligopole marked som helhed.

18) Se Galloway. op cit. pp. 1-20

En prissenkning på råolie i Japan kunne i tiden før OPEC føre til en senkning af råoliepriserne i Den persiske Golf.

For det andet er adfærd almindeligvis maksimerende adfærd, eller det som inden for forretningsverdenen normalt kaldes "synergy".¹⁹⁾ Man tager fire individuelle markeder, der hver er "1" værd og puster dem op - ved at kombinere dem - til en værdi af "5" eller "6" i stedet for "4" (den simple sum af markederne). Dette kan gøres på adskillige måder - ved hjælp af stordriftsfordele, brug af overføringspriser og deslige.²⁰⁾ De pressionsgruppelignende konsekvenser af denne adfærd er alligevel aldrig blevet analyseret i dybden. De er af og til blevet bemærket. F.eks. viste Anthony Sampson, at ITT var ihærdigt anti-kommunistisk i sin lobbyvirksomhed over for den amerikanske regering med hensyn til Chile, selv om det også var tilhænger af afspænding i bestræbelserne på at sælge aflytningsudstyr til den sovjetiske regering.²¹⁾ Bortset fra disse sjældne bemærkninger er der imidlertid ikke blevet foretaget mange undersøgelser af denne form for adfærd.

De tre grupper - inklusive, "eksklusive" og MNS som en koalition - er ikke de eneste mulige gruppe-former. Det er klart, at der er mindre ad hoc-grupper, som udøver pression med mere specifikke formål. En sådan inklusiv gruppe, som endog blev kaldt "the ad hoc group", blev engang etableret af de multinationale, der følte sig truet i Allendes Chile, med det formål at lægge pres på den amerikanske regering. Denne gruppe inkluderede ikke blot de to store kobber-multinationale, Kennecott og Anaconda, så vel som ITT, men talte blandt sine medlemmer også så forskellige MNS'er som Ralston-Purina, Ford, Dow Chemical, Firestone, W.R. Grace med flere.²²⁾

19) Se f.eks. H.I. Ansoff, Corporate Strategy, Harmondsworth: Penguin Books, 1968.

20) Denne diskussion er videreudviklet af Michael Laver, som i et upubliceret paper overbevisende hævder, at "synergy" fremkommer ved hjælp af vertikal og horisontal integration. Michael Laver, "From Synergy to Strategy: The Politics of International Corporate Systems Optimization", revideret paper fra ECPR workshop, Louvain-La Neuve, Marts 1976. Forfatteren af dette paper forsøger sig med en lidt ændret approach i en kommende artikel.

21) A. Sampson, op.cit.

22) Gunnar Olesen, Chile og de multinationale, Institut for Statskundskab, 1976, p. 135. Desværre findes der igen opgørelse over denne gruppes effektivitet. Jvf. i øvrigt Gunnar Olesens artikel i nærværende nummer af Politica.

Det er højst sandsynligt, at gruppeadfærd ofte tilpasses den enkelte sammenhæng. Man kan endvidere opstille den hypotese, at afhængig af de(t) søgte politisk-økonomiske mål vil MNS'er enten tendere mod at danne inklusive grupper eller "eksklusive" grupper. Generelt sagt kan man også konkludere, at de tre gruppetyper, der er omtalt i denne analyse, også konstituerer forskellige analyseniveauer for studiet af MNS'ers gruppelignende adfærd. Vi vil vende tilbage til dette efter at have set på økonomiske teorier om "grupper" anvendt på det MNS.

Spørgsmålet om økonomiske mål: Parametrene for oligopolmarkedsadfærd

Hvordan forøger "økonomiske" begreber om en "gruppe" vor forståelse af det MNS? Det vil blive hævdet her, at Hymers og Vernons oligopolteorier er baseret på et gruppebegreb - nærmere betegnet et begreb for en "oligopolgruppe". Det vil endvidere blive hævdet, at når oligopol- og produktcyklusmodellernes mere generelle struktur bliver skrælet væk, er en viden om hvert enkelt selskabs struktur nødvendig for fyldestgørende at forstå MNS'ers adfærd. I tilknytning hertil omtales Exxon, Alcan, IBM og General Motors som led i argumentationen for brugen af forskellige analyseniveauer ved studiet af oligopolistisk MNS-adfærd.

Man bemærker allerede gruppe-aspektets fremtrædende placering i de to mest kendte teorier om MNS'ers adfærd: Raymond Vernons og Stephen Hymers. Vernon udtrykker multinationaliseringsprocessen i to modeller: den første er for ekstraktive industrier, den anden er den velansete produktcyklus-model. Ekstraktive industrier bliver "multinationale" for at sikre grebet om deres ressourcer i hele verden og på denne måde eliminere den politiske og økonomiske risiko; omend - for at citere Vernon:

"De udenlandsk ejede råvareselskabers tiltagende og aftagende magt har ifølge undersøgelsesmateriale været en funktion af (1) den fornødne målestok af virksomheden for at opnå effektiv ydelse; (2) kompleksiteten af den teknologi, som var forbundet med aktiviteten; og (3) vigtigheden af tvungne oversøiske afsætningsmarkeder for råvarerne". 23)

23) R. Vernon, op.cit., p. 35.

Alligevel er alle de ekstraktive multinationale, som Vernon diskuterer (kobber, aluminium og olie), oligopolitiske og bruger deres "tvungne oversøiske (hjemme-)markeder" til at sikre deres profitter. Tilsvarende med hensyn til produktcyklus-modellen:

"I begyndelsen udvikler US-kontrollerede selskaber nye produkter og processer som svar på den høje per capita-indkomst og produktionsfaktorernes relativt lette tilgængelighed i USA; de introducerer disse nye produkter eller processer i udlandet gennem eksport; når deres eksportposition bliver truet, etablerer de oversøiske datterselskaber for at udnytte de tiloversblevne fordele, de beholder for et stykke tid deres oligopolistiske fordel for derefter at tabe den, når grundlaget for det oprindelige forspring er komplet borteroderet". 24)

Hvad enten man er enig i konklusionen, at de amerikanske selskabers oligopolistiske fordel er "borteroderet", eller ej, er resultatet det samme: selskabet bliver multinationalt for at bevare en oligopolfordel. Og som andetsteds bemærket kan det tilføjes, at den eksklusive gruppes karakter trækker andre af dets konkurrenter udenlands, så også de kan bevare deres oligopolistiske styrke.

Stephen Hymers model er endnu mere ligetil: selskaber bliver multinationale for at bevare deres oligopolrente-struktur.²⁵⁾ Selskabet ses som blivende multinationalt som svar på en serie af drivkræfter: større markeders iboende stordriftfordele, adgang til billigere produktionsfaktorer, eliminationen af konflikt o.s.v. Snarere end at arbejde ud fra en "produktcyklus"-model fokuserer Hymer på "teorien om industriel organisation og den eksplicite overvejelse omkring mangelfuldhederne ved det konkurrencedygtige marked, som det MNS opererer på".²⁶⁾

Skønt disse analyser er klassiske inden for studiet af det MNS, er niveauet for deres gruppeanalyse meget generelt, i og med at forskellige typer af MNS'er bliver reduceret til én eller to modeller. Denne svaghed bliver åbent indrømmet af de økonomiske analytikere selv. F.eks. beskriver Raymond Vernon i sin

24) Ibid., p. 72.

25) S. Hymer, The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment, Cambridge: MIT Press, 1976. Se også: S. Hymer & R. Rowthorne i Kindleberger (ed.), op.cit., pp. 57-94.

26) Robert O. Keohane & Van Doorn Ooma, "The multinational firm and international regulation", International Organization, Vol. 29 (1), Vinter 1975, p. 173.

Sovereignty at Bay forskellighederne imellem diverse ekstraktive industrier, men tilføjer, at multinationale olieselskabers "lighed med andre industrier er mindst lige så påfaldende som forskellighederne", og tilføjer senere endnu en advarsel:

"Som enhver industrispecialist vil vide, er ikke to industrigrene helt ens". 27)

To ting kan fremhæves her: (1) skønt brugen af faste begrebsmæssige modeller på et højere abstraktionsniveau ganske vist har deres berettigelse, er også en approach, som understreger forskellighederne imellem oligopol-selskaber berettiget, og (2) en sådan økonomisk analyse på et lavere niveau kan være afgørende for forståelsen af, hvordan det individuelle MNS vil opføre sig i en oligopolgruppe. Ved at se på fire multinationale kan vi udvikle disse synspunkter yderligere: Exxon og Alcan (som Vernons grupperer som "ekstraktive") samt General Motors og IBM (Vernons "produktcyklus" industrielle virksomheder).

En iøjnefaldende forskel imellem Esso og Alcan er deres varespecialisering. Denne specialisering viser sig i alle de aktiviteter, som disse MNS'er hver for sig beskæftiger sig med. Bauxit-lejers karakter og råoliereservoirers struktur medfører betydelige finansielle og strukturelle forskelle. olie er væsentligt vanskeligere at opdage end bauxit - opdagelsesomkostninger og udnyttelse er afhængig af reservoirtype, klippegennemtrængelighed og -porøsitet samt reservernes beliggenhed. Når olie én gang er opdaget, er det forholdsvis let at holde den flydende; undertiden flyder den frit, så det er nødvendigt at fastsætte produktionsgrænser, men efter en periode begynder produktionsomkostninger at stige, efterhånden som den oppumpede oliemængde falder. Bauxit bliver normalt udvundet i åbne brud, en aktivitet som medfører relativt konstante omkostninger: men bauxit er på den anden side vanskeligere at transportere end olie. Fordelingen af olie- og bauxitreserver er noget forskellig: bauxitmalm er temmelig rigeligt fordelt i de mindre udviklede lande, hvilket sætter de store aluminiumsselskaber samt de af dem kontrollerede joint ventures og øvrige partnere i stand til at diktere betingelserne for producentlandene noget lettere, end det er tilfældet for olie (eller for tin eller kobber).

27) Vernon, op.cit., pp. 36 og 45.

En anden væsentlig forskel findes i de forskellige teknologier, som hver industri benytter. Det at samle den nødvendige kapital for at forske efter olie, der kan udnyttes, er den afgørende faktor, som gør denne industri så oligopolistisk, som den er. Flaskehalsen i aluminiumsindustrien har derimod været konstruktionen af alumina-refiners, der omdanner bauxitmalm til reducerede aluminapartikler. (Alumina = aluminiumsoxid, der er et mellemprodukt af bauxit og aluminium). Disse forskellige teknologier bliver understreget yderligere af karakteren af varernes forædling. Efter at bauxitten er reduceret, bliver det frembragte alumina smeltet i reduktionsanlæg, hvilket er en højst energiintensiv proces.²⁸⁾ Indtil 1960 krævede denne proces op til 12 kWh pr. pund produceret aluminium.²⁹⁾ Energiomkostningerne, der i øjeblikket udgør 28-30% af de totale omkostninger, nødvendiggør derfor, at smeltningens anlæg henlægges til områder med betydelig hydro-elektrisk energi. Mens aluminiums raffineringens omkostninger beløber sig til omkring 60% af den producerede aluminiums værdi, udgør omkostningerne til raffinering af olie ca. 6-7%.³⁰⁾ Råolieraffinering stiller dog sine egne, helt nødvendige krav - adgang til dybvandsfaciliteter for tankskibene og central placering i forhold til markederne. Problemet m.h.t. råolieraffinering er heller ikke mindre kompliceret end det tilsvarende for aluminium, idet forskellige raffinaderier er beregnet til forskellige råolie kvaliteter. Den relativt lette libyske råolie ville således ødelægge et raffinaderi, der var bygget til en anden råolie kvalitet o.s.v.

De politisk-økonomiske afhængighedsforhold, der skabes af disse grundlæggende forskelligheder, bliver fremhævet af det endelige produkts karakter. Det er klart, at olie- og aluminiumsprodukter er af større politisk betydning end barnevogne og tandbørster. Begge varer er blevet betragtet som strategiske af rege-

28) Aluminiumssmeltere (eller rettere reduktionsanlæg) består af lange rækker af elektrolysebade indeholdende smeltet alumina og kryolit, hvorigennem der ved temperaturer på 650° sendes elektrisk strøm af stor styrke.

29) Efter energikrisen har forskellige selskaber tilstræbt at reducere energiforbruget, som nu er nede omkring 6,5 kWh pr. lb. for de mest moderne converters.

30) Z. Mikdashi, "Aluminum", i Raymond Vernon (ed.), Big Business and the State, London: MacMillan Press Ltd., 1974, p. 172.

ringerne og dermed gjort til genstand for beredskabslagring og intens politisering. Udover begge varers strategiske vigtighed er deres betydning forskellig. Olieprodukter er ikke kun basis for et bredt spektrum af industrier (petro-kemiske produkter, kunstgødninger, plastik o.s.v.), ligesom også aluminiumsprodukter er det, men de er også af vital betydning for en nationaløkonomis energibehov og er derfor mere ufølsomme over for pris- og efterspørgselsfaktorer end aluminiumsgryder, -pander, -motorblokke m.v. er det.

Det, der kan siges om Esso og Alcan, kan på tilsvarende måde siges om Ford og IBM. Selv om begge disse sidstnævnte selskaber er fabrikationsindustrier og selv om begge - som et defensivt skridt - højst sandsynligt ønsker at beskytte deres produkttyper og monopolrenter gennem oversøiske investeringer, så kan disse ligheder ikke forklare forskellighederne.

Ligesom m.h.t. olie og aluminium forklarer selskabernes forskellige teknologi derimod mange af ulighederne, uligheder som bliver afgørende i enhver politisk-økonomisk analyse af deres roller som systemaktører. Vi behøver ikke i særlig høj grad at opholde os ved disse forskelle. Computer- og bilindustrierne drager begge fordel af stordrift. Udover disse generelle ligheder er de funktionelle forskelle talrige. Selv om både bil- og computerindustrierne drager fordel af stordrift, er disse stofdriftsfordele i sig selv forskellige. Bilindustrien er karakteriseret af en "statisk stordriftsfordel" (d.v.s. bilproduktionsomkostningerne aftager, indtil kapaciteten er udnyttet, hvorefter produktionsenhed nummer $n+1$ koster mere end nummer n og produktionsenhed nummer $n+2$ endnu mere end nummer $n+1$).³¹⁾ Produktionen af computere er genstand for en dynamisk stordriftsfordel: produktionens optimale højde er altid den sidst producerede enhed. Produktionsomkostningerne aftager med det kumulative antal af solgte computersy-

31) Dette "optimale produktionsniveau" findes i hele bilindustrien, men med forskellig højde. Mens det optimale produktionsniveau på en samlefabrik historisk var omkring 100.000 enheder om året, var de tilsvarende optimale produktionsniveauer på presseafdelingen og på maskinafdelingen henholdsvis omkring 1.000.000 og 500.000 enheder. Y.S. Hu, The Impact of U.S. Investment in Europe: A Case Study of the Automotive and Computers Industries, New York: Praeger Publishers, 1973, p. 53.

stemer i foregående såvel som indeværende år.³²⁾ Dette er i høj grad en funktion af forsknings- og udviklingsomkostningerne, som er faste og derfor aftager med hvert ekstra salg eller hver ekstra udlejning af computer-"hardware", men er også forbundet med forsyningen af "software"-komponenterne - en forsyning som bliver gjort mere effektiv gennem erfaring.³³⁾

Man kunne konkludere, at kapaciteten til at innovere med succes er grundlaget for både bil- og computerindustrien - mest dog for den sidste. Dette er dog ikke tilfældet. Fords succes blev sikret med installationen af det første "løbende samlebånd" på Fords Highland Park-fabrik i 1913. I 1924 blev Model T solgt i USA til \$ 290.00 pr. styk og i Storbritannien til en væsentlig billigere pris end britiske biler.³⁴⁾ Omvendt blev IBM's succes hjulpet af en mængde-omsætning af hulkortmaskiner til almindelige virksomheder, en super-aggressiv salgspolitik og forståelsen for, at computeren ikke kun var et videnskabeligt legetøj, men et instrument, som kunne afsættes kommercielt.³⁵⁾

Spørgsmålet, som under disse omstændigheder må rejses direkte, er, om økonomiske analyser af MNS'er kan fortsætte på oligopolgruppeniveauet uden de differentieringer, som bliver indlysende, når man benytter et lavere analyseniveau. Sagt mere ligegyldigt: er det muligt at forstå, for slet ikke at tale om at analysere, den økonomiske adfærd, der kendetegner: (1) bilselskaber, uden at se på faktorer som importbarrierer, tilvejebringelsen af lande-

32) Y.S. Hu, citeret af Nicolaus Jequier, "Computers", i Vernon (ed.), op.cit., p. 213.

33) Hu, op.cit., pp. 84-85. I 1963 udgjorde forsknings- og udviklings- samt produktionsbetingelsesomkostninger for denne gennemsnitlige computer omkring 30% af de totale omkostninger for IBM. For IBM's konkurrenter var forholdet mere i retning af 60%. Ifølge Hu var forholdet i 1973 faldet til 15-20% for IBM og til 35-45% for dets største britiske konkurrent, ICL.

34) Louis T. Wells, "Automobiles", i Vernon (ed.), op.cit., pp. 230-31 giver en god, kort forklaring på de europæisk-amerikanske forskelle, som til sidst blev løst til fordel for de sidste.

35) I virkeligheden er meget af opdagelsesarbejdet m.h.t. computere blevet foretaget uden for USA og uden for IBM. Se f.eks. OECD's analyse: Gaps in Technology: The Computer Industry, Paris: OECD, 1970. Med henblik på en fremstilling af dette fænomen, der er velvilligt indstillet over for IBM, se: Nancy Foy, The IBM World, London: Eyre Methen Ltd., 1974.

veje, lovregler o.s.v.; (2) computerselskaber, uden at se på karakteren af IBM-dominansen; (3) aluminiumselskaber, uden at analysere deres brug af forædlingsteknologi i den hensigt at dominere det internationale aluminiumsmarked; o.s.v.?

En syntese af gruppe-approaches: En analyseramme for studiet af det MNS?

I de to foregående afsnit har vi drøftet den politiske teori om gruppeadfærd i relation til det MNS samt de forskellige økonomiske forklaringer på MNS'ers adfærd. Vi har også påpeget gruppeaspektet i de økonomiske forklaringer - et aspekt der ligger implicit i oligopolforklaringerne på det MNS's vækst og ekspansion. Endelig bemærkede vi, at sammen med det politiske studium af grupper, er der et problem vedrørende analyseniveau. Vi vil nu fokusere på den almindelige brug af gruppebegrebet inden for de to discipliner.

Det er uheldigt, at politologi-analyser ikke har fokuseret mere på karakteren af oligopolmarkedets adfærd (således som den er afsløret af markedets "industrielle" organisationer eller "markeds"-organisationer) for at forklare karakteren af, hvordan det MNS søger at ændre sine omgivelser ved hjælp af politiske initiativer. Denne mangel skyldes i høj grad den måde, hvorpå disciplinen beskæftiger sig med markedsaktivitet, samt den kendsgerning, at de begreber, der beskriver oligopolstrukturer - d.v.s. de begreber, som ligger til grund for oligopolteorien om virksomhedsadfærd - ikke er særlig velegnede til politologi-analyser. Lad os se nærmere på karakteren af disse to forhold.

M.h.t. politologi-studier af forretningsaktiviteter i almindelighed har teoretiske formuleringer for det første alt for ofte en tendens til at omskrive Clausewitz: "Politik er fortsættelsen af økonomiske aktiviteter ved hjælp af ikke-økonomiske midler". Men hvor Clausewitz havde en tilbøjelighed til at identificere krigsførelse med diplomati og diplomati med krigsførelse, bibeholder den politiske videnskabsmand distinktionen imellem markedsaktiviteter og politiske aktiviteter. Når virksomheden holder op med at konkurrere på grundlag af "markedets" økonomiske regler og ved hjælp af (politisk) aktivitet forsøger at ændre

disse regler til egen fordel, bliver virksomheden i kraft heraf en politisk aktør.³⁶⁾ Denne formulering passer pænt med de pres-sionsgruppe-paradigmer, som vi allerede har diskuteret. Gennem implicit at adskille økonomiske aktiviteter fra politiske aktiviteter, kan man alligevel overse noget af forklaringen på, hvorfor og på hvilke områder virksomheden begynder at handle på en politisk måde. Det er derfor, denne artikel specifikt inddrager Mancur Olsons gruppeteori.

For det andet er det ikke særligt overraskende, at politiske videnskabsmænd ikke i begrebet om oligopolstruktur har set grundlaget for at forklare virksomhedens oligopol-politiske aktivitet. Der er to grunde til dette: 1) en manglende evne til at tilpasse selve begreberne til forklaring af en given oligopol-gruppens politiske aktivitet; og 2) den kendsgerning, at begreberne væsentligst er deskriptive og blottet for mere "politisk" betydning.

Stephen Hymer var den første, der henledte opmærksomheden på den afgørende rolle, som oligopol-strukturer spillede i MNS'ers politisk-økonomiske aktiviteter; han henviste anerkendende til en ledende autoritet inden for studiet af industriens struktur, J. S. Bain, og argumenterede for en applikation af Bains kategorier (eller kategorier svarende hertil) på virksomheders internationale aktivitet så vel som deres nationale aktivitet.³⁷⁾ Indtil nu er en sådan applikation af Bain i bedste fald forblevet en aspiration. Hvis man ser på karakteren af de benyttede begreber, bliver problemet tydeligt: markedsadgang, graden af vertikal/horisontal integration, kontrol med antallet af købere og sælgere, graden af produktdifferentiering og -kontrol. Dette er vage begreber og dækker i det hele taget enhver virksomhed på enhver industriel

36) Denne formulering har en noget påtaget karakter, men er vel-dokumenteret andetsteds. Se f.eks. formuleringen hos F.C. Castles, "Business and Government", Political Studies, Oxford, XVII (2), Juni 1969, pp. 160-176.

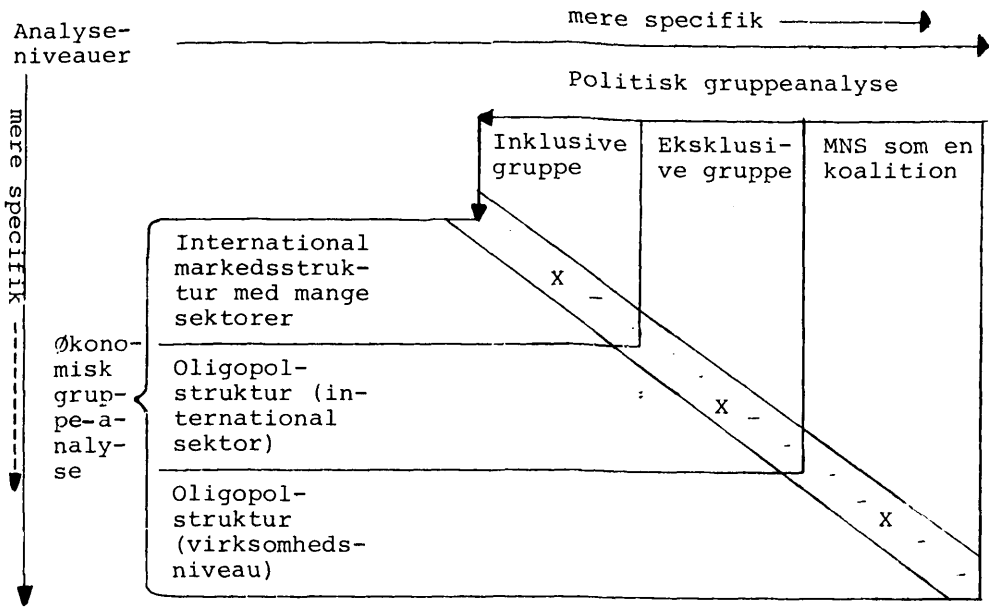
37) Stephen Hymer, op.cit., p. 42. J.S. Bains mest kendte bidrag er: Barriers to Competition, Cambridge: Harvard University Press, 1956.

baggrund, men de specificerer ikke i sig selv, hvordan virksomheden vil handle inden for dens omgivelser, endnu mindre hvordan virksomheden vil handle politisk som bærer af en økonomisk interesse. Begreberne diskriminerer ikke.

Begreberne er altså deskriptive og mangler politiske implikationer. Politiske videnskabsmænd foretrækker begrebsapparater, som tilstræber at forklare politisk adfærd. Begreber om industriel struktur tilvejebringer ingen direkte forklaring af politisk adfærd. De er ofte også blottet for "politisk" betydning. J.S. Bains beskrivelse af f.eks. "adgang" inkluderer tre større former for barrierer til nye markeder: absolutte omkostningsuelmpet, produktdifferentiering og stordriftsfordele. Dette materiale er næppe opbyggende for den politiske videnskabsmand, og ikke kun på grund af begrebsapparatet; begreberne forsømmer at forklare, hvordan disse faktorer - som er eksplicitte i enhver oligopolteori om virksomheder - fører til gruppens politiske aktiviteter.

Figur I nedenfor illustrerer, hvordan dette problem kunne løses ved hjælp af de to discipliners opfattelse af "gruppen". Vandret langs figurens øverste del, fra venstre til højre, er angivet de forskellige niveauer af gruppeanalyse, der er anvendelige for den politiske teori om MNS'ers adfærd - begyndende med inklusive grupper og bevægende sig videre over til de eksklusive grupper og koalitions(aktør)niveaue for multinational selskabsanalyse. Langs den venstre side af figuren er angivet niveauerne for strukturel analyse, som bruges inden for den økonomiske teori - begyndende fra toppen med en international økonomisk markedsstruktur med mange sektorer og via det oligopole forklaringsniveau ned til den individuelle oligopolistiske virksomhedsstruktur. Det skal fremhæves, at (1) disse disciplinære niveauer vekselvirker med hinanden (ved "X"-erne), og (2) at de heraf resulterende niveauer for politisk økonomisk aktivitet (det skraverede område) kunne have en vis analyseværdi.

Fig. I: Det MNS - kontrasterende disciplinære forklaringer



(1) Disciplinær interaktion. Figuren ovenfor indicerer tre politisk-økonomiske analyseniveauer, der bliver mere specifikke i retning af det nederste højre hjørne:

(a) Niveaet inklusive gruppe/multisektor markedsstruktur er selvfølgelig det mest generelle. Det er også det niveau, der er skrevet mindst om i litteraturen om MNS'ers aktiviteter - oligopolforklaringen på MNS'ers vækst udelukkes næsten helt. Ikke desto mindre er der omkring dette analyseniveau adskillige aspekter, man skal huske på: det skelner ikke mellem oligopoler, multinationale eller rent nationale selskaber o.s.v. Det er den internationale pendant til Olsons National Association of Manufacturers. Som sådan er de politiske interesser, som denne gruppe må repræsentere, de almindeligt grundlæggende, der omgiver enhver form for investering og forretning: frihandel, fri bevægelse for kapital, beskyttelsen af privat ejendom o.s.v. Det er nationale selskabers artikulation af denne bredere gruppes behov, som tilvejebringer lette betingelser for MNS'ers adgang. Det er en latent gruppe, der kun meget sjældent aktiveres, bortset fra meget specifikke tilfælde - og selv da foreligger der sjældent støtte fra ikke-

påvirkede selskaber. Gruppens politiske lobbyvirksomhed er et "kollektivt gode" - frit tilgængeligt for den bredere gruppe. Som sådan passer den pænt til Olsons opfattelse af den inklusive gruppe. Endvidere forøger en økonomisk forklaring ikke den politologiske forklaringsmåde i dette tilfælde - eftersom strukturen er diffus og indeholder for mange forskellige selskaber: barnevognsfabrikanter side om side med Exxon.

(b) Niveaue't 'oligopolstruktur/eksklusiv gruppe' er ikke blot mere specifikt, men vedrører direkte de økonomiske forklaringer på multinationalitetens årsagsforhold. Dette politisk-økonomiske forklaringsniveau relaterer årsagerne til oligopol direkte med gruppeadfærd. Spørgsmålene, der skal besvares her, er relativt sofistikerede, selv om de i høj grad er blevet ignoreret af politiske videnskabsmænd. Hvordan opfører f.eks. den internationale oligopolistiske olieindustri, den internationale oligopolistiske bilindustri eller den oligopolistiske computerindustri sig i eksklusiv gruppeforstand? Hvordan er deres politiske aktivitet dikteret af deres respektive industrielle sektorer's struktur? o.s.v. Her behøver gruppen ikke at være formelt organiseret med henblik på eksklusiv gruppeaktivitet. Det er klart, at de multinationale olieselskabers søgen som gruppe til det Øst- og Sydkinesiske Hav, Alaska og det nordlige Canada ikke blev foretaget på befaling af nogen som helst formel organisation. Det er et eksempel på ren oligopolgruppe-adfærd. At denne søgen havde politiske konsekvenser, kan heller ikke benægtes. Denne bevægelse havde således en afgørende effekt på adskillige regerings politik: de fleste europæiske Nordsø-staters, Vietnams, USA's og Canadas. De specifikke forhold omkring interaktionen mellem gruppen og de berørte regeringer er imidlertid stadig noget diffus.

(c) Det mest specifikke af alle disse niveauer, der relaterer oligopolistiske industrielle strukturer til politisk gruppepression er selvfølgelig 'det MNS som en koalitions-virksomhedsoligopolstruktur'-niveaue't. Det er klart, at en forandring i de politisk-økonomiske omgivelser, inden for hvilke den individuelle multinationale selskabskoalition forfølger sin "kerne-løsning" vil føre til politiske manifestationer af én eller anden slags. Nationaliseringen af virksomheden i Chile fik ITT til

at reagere gennem sit kontor i Washington, D.C. Truslerne om at nationalisere Demba fik (som vi skal se) Alcan til at omstrukturere sine aktiviteter i hele verden - med en understregning af "sikrere" politiske omgivelser - og til foreløbig at holde igen i Guyana. Et kendskab til mønsteret for et selskab af verdensomspændende aktiviteter gør forskeren i stand til at udpege, hvor "skoen trykker", og undersøge de særlige forhold imellem regeringen og det pågældende selskab i det specifikke område.

(2) Forbindelsesled mellem niveauerne: Ingen af de ovenfor beskrevne analyseniveauer tilvejebringer i sig selv en tilstrækkelig forklaring. Det tætteste forhold er der måske imellem niveauerne 'den eksklusive gruppe/oligopolstruktur' og 'det MNS som koalition/virksomhedsstruktur'. Det er indlysende, at m.h.t. planlægning i forhold til andre MNS'er må hver enkelt multinationalt selskab strukturere sine egne aktiviteter, ikke kun i overensstemmelse med egne maksimeringsønsker, men også i overensstemmelse med, hvad de andre oligopolselskaber i sektoren vil tillade. Undladelse af dette eller miskalkulation fra det ene MNS's side i denne forbindelse kan påføre dette ene MNS eller den samlede internationale oligopolgruppe som helhed tab.

Tilsvarende kan det enkelte MNS forventes at tage aktiv del på den bredeste af vore tre analyseniveauer. Hvert enkelt MNS er ikke blot interesseret i egen optimaliserende aktivitet (samt i de nærmeste oligopolpartners), men også i de almindelige forretningsomgivelser - i særdeleshed når disse omgivelser kan tænkes at gøre indgreb i egne interesser.

Det er ikke formålet med denne artikel at tage initiativ til sådan en analyse. Lad os hellere kort undersøge konsekvenserne af denne model for analysen af henholdsvis oligopolstruktur/eksklusive gruppe- og koalition/oligopol virksomhedsstruktur-niveauerne m.h.t. det multinationale aluminiumsselskab Alcan, The Aluminum Company of Canada.

Et case-study: Alcan

Af de analyseniveauer, som blev diskuteret i det foregående afsnit, er det klart, at dem, der har at gøre med oligopolstruktur/eksklusiv gruppe og oligopol virksomhedsstruktur/

koalition, er de vigtigste med henblik på en analyse af the Aluminium Company of Canada. Vi vil først se på karakteren af den oligopolgruppe, som Alcan er medlem af, derefter på selskabets struktur, og i forlængelse heraf skal selskabets karakter drøftes nærmere under anvendelse af de tidligere introducerede begreber.

Alcan og oligopolet: For Alcan som for andre selskaber i industrien gælder det, at den værdi, der tilføjes på hvert trin i produktionsrækkefølgen, bliver større og større. Hvis vi sætter værdien af bauxit til 1, bliver værdien af alumina 2,5 (to og en halv gang så stor som værdien af bauxit), af primæraluminium 8 og af færdige aluminiumsprodukter gennemsnitligt 17.³⁸⁾ Med de ekstraktive industriers natur som givet, kunne man forvente to ting: 1) Den tilføjede værdidel ville være højere i de udviklede hjemlande end i bauxittens oprindelseslande, hvor alumina- og aluminiumsfabrikationsprocesserne udgør "vejspærringer" i forsøg på at ændre denne tendens, og 2) at denne situation skaber en høj grad af politisk spænding i de større bauxiteksporterende lande.³⁹⁾ Især i betragtning af aluminiumsraffinerings natur skulle mønsteret fremhæve placeringen af aluminiumsproduktion i lande med en høj grad af hydroelektrisk energi eller i lande, som har en speciel energipolitik (for regional udvikling eller specielt for hjemlig fabrikation af aluminium).

Udtrykt i værditilvækst er det blevet beregnet, at 4% af den totale værdi, som er involveret i Alcans aluminiumsfremstilling, er placeret i udviklingslandene. Det skal bemærkes, at til trods for disse tal er aluminaproduktionen fordelt næsten ligeligt mellem hjemlandet (Canada) og Jamaica. Dette skyldes i høj grad, at de bauxitproducerende lande i årevis har agiteret (og i nogen grad med succes) for at få bygget de store aluminaconverters tæt ved minerne.⁴⁰⁾ I en vis udstrækning er denne si-

38) Michael Morris, Farid G. Lavipour, and Karl P. Sauvart, "The Politics of Nationalization: Guyana vs. Alcan", i Karl P. Sauvart & Farid G. Lavipour, Controlling Multinational Enterprises, Wilson Publications, 1976, p. 113.

39) Ibid., pp. 116-118.

40) Dette berettes i J.H. Reimers, Present Status of Alumina and Aluminum Production in the World and in Developing Countries: Prospects of Developing in Aluminum Industry, Wien: UNIDO, 1967.

tuation i overensstemmelse med industriens behov. Det reducerer transportomkostningerne (ca. 4,5 short tons (= 4,7 t) bauxit blev reduceret til 2,0 short tons (= 1,8 t) alumina og berøvede ikke industrien kontrollen med den anden flaskehals - forvandlingen af alumina til primeraluminium.

Alcan: Virksomhedens industrielle struktur. Hvordan passer Alcan til dette generelle oligopolmønster? Dets aktiviteter verden over i 1971 er illustreret i tabellen nedenfor (Tabel I). Det kan antages, at inden for de grænser, som pålægges af andre oligopolistiske aluminiumsselskaber og af regeringer, var denne geografiske arbejdsdeling generelt set i Alcans interesse, da den muliggjorde en generel profitmaksimering samtidig med at den sikrede imod risiko - både politisk og økonomisk tilnærmelse, ceteris paribus, til vor "kerne-løsning".

Tabel I: Beliggenhedsstrukturen for Alcans aktiviteter

(Tallene i procent angiver produktionsmængden, der løber igennem hver fase i hvert geografisk område)

Bauxit-kildernes beliggenhed (5,6 mill. short tons (= 5,1 t) = 100%)

Frankrig	9%	Malaysia	10%
Jamaica	55%	Indien	7%
Guyana	15%	Brasilien	4%

Alumina-produktionens beliggenhed

Canada	38%	Guyana	5%
Japan	8%	Indien	3%
Australien	9%	Brasilien	2%
Jamaica	55%		

Primær-aluminiumproduktionens beliggenhed

Canada	65%	Australien	2%
Norge	13%	Indien	4%
Japan	10%	Brasilien	3%
Spanien	2%		

Beliggenheden af fabriksanlæg til fremstilling af aluminiumsprodukter

Udviklede markedsøkonomier: 41 fabriksanlæg i 18 lande
Udviklingsøkonomier: 18 fabriksanlæg i 11 lande

At denne struktur havde politiske effekter og dannede grundlaget for politisk-økonomiske aktioner fra Alcans side viste sig på tre måder: (1) Forandringen i Alcans bauxit-kilder samtidig med Guyanas uafhængighed; (2) Alcans endelige brud med Guyanas regering i forbindelse med Dembas fremtid, og (3) Alcans favorisering af udviklede lande med energikilder, der passede til dets behov. De to første af disse aktiviteter kan ses i sammenhæng med dets adfærd som en koalition (selv om den anden også omfatter et oligopolniveau-aspekt) og den tredje i sammenhæng med Alcans oligopolkontakter.

Alcan som en MNS-koalition: Alcans bauxit-kilder har været af afgørende betydning for dets behov. Hvis vi antager, at den største trussel mod Alcans profitstruktur har været dets afhængighed af bauxit fra Guyana, bliver dets adfærd m.h.t. Dembas nationalisering meget mere sigende. Ved Guyanas uafhængighed begyndte Alcan at intensivere sin søgen efter alternative bauxit-kilder, en søgen som illustreres i tabellen nedenfor (Tabel II).

Tabel II: Forandringen i Alcans bauxit-kilder - 1950-1980⁴¹⁾

Tidligt i 1950'erne	1960	1971	1980 (omtr.)
Guyana: op til 100%	over 30%	20%	--
Jamaica: min. ^{a)}	over 30%	over 30%	35%
Australien ^{b)} : --	planlagt 5%	over 5%	over 15%
Guinea: --	--	--	over 20%
Brasilien ^{c)} : min.	min.	min.	over 20%
Andre kilder ^{d)} : min.	ca. 30%	ca. 40%	ca. 10%

a) min. = minimalt

b) 22%-andel i Queensland Aluminum Ltd.

c) Oprindeligt i mindre målestok, men for øjeblikket ekspanderende

d) Inkluderer ikke-eksporteret bauxit og bauxit, der er købt fra ikke-Alcan-ejede kilder.

41) Morris m.fl., op.cit., p. 125.

Mønsteret i Alcans forandring er konsistent med to tendenser: dels over imod lande hvis regeringer har en mere "oplyst" politik over for udenlandske investeringer, og dels over imod lande hvis besiddelse af bauxit af relativ lav kvalitet ikke giver deres regeringer en høj grad af forhandlingsindflydelse.⁴²⁾

Hvordan m.h.t. Alcans andre aktiviteter? Ved første øjekast kunne det forekomme mærkeligt, at alumina-forarbejdende anlæg er beliggende i udviklingslandene. Men det er det ikke: det ligger på linie med minimeringen af transportomkostningerne. Brubaker forklarer kort de økonomiske fordele:

"Transportomkostninger under de eksisterende forhold tenderer imod at favorisere den raffinering af bauxit til alumina, der foregår tæt ved malm-kilderne, men for industriens efterfølgende trin bliver transportomkostningerne minimeret ved beliggenhed nærmere markederne. Eksport-smeltningens anlæg i mindre udviklede lande står derfor over for en lille transportulempe i forhold til alternativt at afskibe aluminaen direkte til markedet".⁴³⁾

Økonomien bag at maksimere det totale produkt fra de tilknyttede selskaber støttede således Alcan i opretholdelsen af sin nuværende oligopolstruktur. Dette var særligt tydeligt under det MNS's forhandlinger med Guyanas regering vedrørende Demba - det Alcan-selskab i Guyana, som engang i realiteten var ansvarlig for 100% af Alcans aluminiumsforsyninger. Her drejede spørgsmålet sig oprindeligt ikke om nationalisering/ikke-nationalisering, men snarere om hvorvidt Guyana var et passende sted for en aluminiumssmeltnings-operation - en operation som ikke passede ind i Alcans samlede organisatoriske system. Dette var selvfølgelig ikke det officielle argument, som først gik på om der var tilstrækkelig hydroelektrisk energi til et sådant smeltningens anlæg. En FN-rapport, som udkom i 1968, støttede Guyanas konklusioner m.h.t. at der var tilstrækkelig hydroelektrisk energi. Det var den efterfølgende strid om gennemførligheden af det omtalte projekt, som

42) Guyanas stærke position m.h.t. Demba skyldtes delvis besiddelsen af en sjælden bauxit-type, som kun behøvede lidt forarbejdning og var af vital betydning for smeltningens proces. I modsætning hertil var Jamaica dårligere stillet p.g.a. dette lands bauxit-type, der er af lavere kvalitet og relativt mere almindelig. Vernon, op.cit., p. 53.

43) Sterling Brubaker, Trends in the World Aluminum Industry, Washington, D.C.: The John Hopkins Press, 1972, p. 231.

i 1971 førte til nationaliseringen af de samlede Demba-aktiviteter. Alcan bad uden succes om støtte fra den canadiske regering og tabte sine ejendomsrettigheder. Men (som man kan lægge mærke til ud fra tallene i tabel II) ikke uden allerede radikalt at have revideret mønsteret for bauxit-operationer i mellemtiden.

Alcan som et medlem af den eksklusive gruppe: Den samlede aluminiumsindustri var en værdifuld allieret for Alcan i striden med Guyanas regering. Det var den amerikanske regering, ikke den canadiske, som til sidst fremkom med indsigelser over for Guyanas regering - angiveligt ikke på Alcans vegne, men derimod på én af Alcans oligopolkonkurrenters vegne, nemlig Reynolds Aluminum, hvis aktiver i Guyana forsynede det med 17% af dets bauxit. Tilsyneladende kan en indsigelse fra en hjemlig regering på ét MNS's vegne altså hjælpe de andre i oligopolgruppen.

Det omvendte kan også forekomme: lobbyvirksomhed fra et af de andre multinationale aluminiumsselskaber kan af Alcan blive vendt til Alcans fordel. På næsten samme tid, da Alcan havde travlt med at finde undskyldninger for ikke at anbringe en aluminiumssmelter i Guyana, der havde tilstrækkelige hydroelektriske energikilder, var Alcan i gang, med at installere en produktionskapacitet på 137.000 t om året i England. Det var lykkedes Rio Tinto Zinc - der var relativt nyankommen i aluminiumsbranchen - at overtale Labour-regeringen til at forsyne det med et 40% investeringstilskud samt kraft fra Wylfa atomkraftværket i Anglesey. Denne privilegerede position kom ikke til at vare længe:

"Desværre for RTZ modsatte de andre fire store aluminiumsfabrikanter sig denne præference til en relativt nyankommen. De ønskede også at etablere nye aluminiumsanlæg, der var bakket op af investeringstilskud og subsidieret elektricitet. ... Som resultat heraf blev ikke kun ét, men tre smeltningssanlægsprojekter godkendt - et 100.000 t anlæg for British Aluminium ved Invergordon, et 60.000 t Alcan-anlæg, som senere blev forøget, ved Lynemouth Northumberland; og ... (RTZ-anlægget) Anglesey Aluminum Ltd. ved Holyhead". 44)

Efter Rio Tinto Zinc's gennembrud blev de andre oligopolkonkurrenter i stand til at gentage processen. Hvor ofte den

44) Richard West & Paul Foot, "Anglesey: Aluminum and oil", i Peter J. Smith (ed.), The Politics of Physical Resources, Harmondsworth: Penguin, 1975, pp. 203-204.

slags procedurer forekommer med multinationale aluminiumsselskaber i særdeleshed og andre oligopolgrupper i almindelighed er selvfølgelig ikke særlig klart.

Alcan som et medlem af den inklusive gruppe: Der er desværre ikke noget materiale om Alcans aktivitet i en inklusiv gruppe m.h.t. Demba eller det britiske Lynemouth-anlæg. P.gr.a. det spredte materiale og den lave prioritet, som inklusive grupper inddrømmes, er der ikke foretaget meget arbejde omkring dem. Alcans politiske aktiviteter udgør i denne henseende ingen undtagelse. Andetsteds burde det bemærkes, at ekstraktive MNS'er med succes har opbygget inklusive grupper, der består af dem selv og deres kunder. Det var en sådan taktik, Kennecott tyede til m.h.t. Chile. Stillet over for usikre politiske omgivelser i Chile omlagde Kennecott sin forsyningsstruktur for kobber fra Chile, således at dette fremover gik til andre kunder i stedet for som tidligere til Kennecott selv, hvorved disse nye kunder ved nationalisering af Kennecotts aktiver hjalp med til at udøve politisk og juridisk pression mod Allende-regeringen.⁴⁵⁾

Konklusion

Hvad kan man sige om de to større formål med denne artikel: 1) udviklingen af en interdisciplinær approach til studiet af det MNS, bygget på teorien om grupper, og 2) brugen af denne interdisciplinære gruppeteori til at forklare MNS-adfærd?

M.h.t. det første af disse formål er det forhåbentlig blevet overbevisende demonstreret, at et kendskab til de økonomiske betingelser, under hvilke det MNS udfører sine aktiviteter, er en hjælp i fastlæggelsen af karakteristiske træk ved selskabets politiske aktiviteter. Brugen af gruppebegreberne i denne analyse har frembragt en rimeligt grundig interdisciplinær synsvinkel.

Alligevel illustrerer brugen af den interdisciplinære gruppeadfærd til forklaring af politiske aktioner, som MNS'er foretager, også faldgruberne i det normale pressionsgruppe- eller

45) Se T.H. Moran, "Transnational Strategies of Protection and Defence by Multinational Corporations: Spreading the Risk and Raising the Cost for Nationalization in Natural Resources", International Organization, Vol. 27 (2) (Forår 1973).

"indflydelses"-paradigme for MNS'ers politiske aktivitet. Man kan ikke fornuftigt anvende et samlende "aktør"-princip på MNS-adfærd, sådan som dette paradigme kræver. Her kan det MNS som en koalition illustrere nogle forhold, der ellers ville blive overset. Exxons adfærd i Libyen i 1973 kan kun forklares ud fra Exxon-gruppens interesser i at bevare "deltagelses-aftaler", som var indgået mellem producenterne i Den persiske Golf. Alcans rolle i Guyana kan kun forstås i forbindelse med gruppeformål gående ud på at placere aluminiumsmeltningsanlæg i UK og sprede bauxitkilderne. Der er utvivlsomt talrige episoder, hvor et MNS's interesser i en del af verden vil blive ofret til fordel for gruppens overordnede interesser. Denne opfattelse passer pænt ind i den ramme, der er tilvejebragt af kendskabet til, hvordan den individuelle MNS-gruppe er økonomisk struktureret. Denne struktur udgøres af de økonomiske aktiviteter, som selskabet udfører, men er også resultatet af oligopolkonkurrenternes indgreb i gruppens markeder eller af gruppens efterligning af konkurrenterne for at sikre, at disse ikke tager overhånd. Endelig determineres denne struktur også af gruppens planlægning m.h.t., hvor investeringer kan placeres med det største udbytte/det laveste risikomoment i forbindelse med de politiske omgivelser.

MNS-gruppens adfærd inden for sin egen eksklusive oligopolgruppe er ikke mindre vigtig. Her er konklusionen, at den måde, hvorpå den politiske pression udøves af den eksklusive gruppe, tenderer imod at fastholde, forsvare eller ekspandere den pågældende gruppes oligopolmarkeds-struktur. Den politiske pression, som udøves af det multinationale olie-selskab, vil først og fremmest dreje sig om olieindustriens struktur: opretholdelsen af den profitstruktur, der er indbygget i den vertikale integration, modarbejdelsen af prissvingninger, der er indbygget i opdagelsen af afgørende nye oliemængder, en afvisning af at overveje udnyttelsen af gasreserver med mindre det kan ske til monopolpriser, o.s.v. I de politiske aktioners virkelige verden bliver dette oversat til lobbyvirksomhed imod foranstaltninger, som Det amerikanske Senat tager, med henblik på at frigøre sig for og dermed opløse de vertikalt integrerede olieoperationer, fjendtlighed over for ethvert forsøg fra mindre MNS'ers side på at sænke prisen på olie (som de uafhængige med succes gjorde i de sene

1960'ere), forsvar til det sidste af det overføringsprissystem, gennem hvilket selskaberne fordeler profitter og skatter, og vilighed til at samarbejde med konservative regeringer i Den persiske Golf, lige så længe som disse fortsætter med at respektere de MNS'ers greb om afsætningsmarkederne for råolie, som passerer gennem hænderne på Exxon, Chevron, Texaco, Mobil og deres større partnere. Tilsvarende vil de multinationale bilselskaber fortsætte med at forsvare deres spredning af internationale operationer, som væsentligst er udtænkt for at eliminere de opstillede barrierer for handel med biler og bildele samt for at eliminere konkurrence, enten ved at absorbere den eller ved at trænge ind på konkurrencemarkederne. I den virkelige verden fører dette til direkte og indirekte pression på den japanske regering fra den amerikanske regerings side med det formål at tillade bilinvesteringer og bileksport til de beskyttede japanske markeder.

Som det blev bemærket i vort Alcan-eksempel, muliggør oligopolgruppeaktiviteter meget ofte, at gruppen drager fordel af en enkelt af oligopolisternes "gennembrud" - sådan som det var tilfældet med den britiske Labour-regering og Rio Tinto Zinc. Tilsvarende kan en regerings skridt imod én oligopolpartner resultere i en tredjeparts indgriben, uden at dette måske havde været forudsigeligt - sådan som det var tilfældet med den amerikanske regering og Alcan. Også her vil et generelt kendskab til gruppeaktiviteternes økonomiske struktur være en fordel for en analyse af de mere politiske roller, som "spilles" enten inden for gruppen eller imellem gruppen og den omgivende verden.

Endelig er de MNS'ers rolle, enten i dannelsen af inklusive grupper med specifikke formål eller gennem deltagelse i allerede eksisterende inklusive grupper, et område, hvor der hidtil kun er foretaget lidt forskning. Selv om det påstås, at disse former for inklusive grupper ikke har stor betydning, indicerer den kendsgerning, at disse former for grupper eksisterer verden over og kan lette MNS'ers adgang til markeder, der tidligere var lukket for dem, at dette er en del af MNS'ers gruppeadfærd, som burde gøres til genstand for videre undersøgelser.

Udover at have antydnet forskellige former for MNS'ers gruppeinteraktioner kan denne artikel også have vist nogle af vanskelighederne ved at analysere de MNS'ers adfærd som politiske

pressionsgrupper. Hvis man antager, at Selskab X får sine aktiver i Land A nationaliseret, hvilke spørgsmål følger der så logisk? Der følger talrige spørgsmål: en sådan nationalisering kunne føre til, at der blev rejst politiske indsigelser ikke kun over for regeringen i Land A, men også over for den "hjemlige" regering i Land B og måske over for en regering i Land M, specielt hvis Land M's velfærd blev påvirket af nationaliseringen. Samtidig kunne man spørge, om MNS X lagde pres på oligopolpartnerne/konkurrenterne for at få disse sidste til at iværksætte gengældelsesforanstaltninger over for Land A, eller for i det mindste ikke at gribe ind i Selskab X's egen gengældelsespolitik. For det tredje kunne Selskab X også lægge pres gennem inklusive grupper, enten ad hoc eller allerede etablerede, for at opnå sine mål - selv om målene i denne sammenhæng ikke kan gøres så specifikke som på de to andre niveauer. Desværre vil det være forgæves at løbe igennem litteraturen, hvis man søger en analyse som den her skitserede. Måske kan nærværende artikel bidrage med nogle få tanker i denne retning.

Oversat fra engelsk af Erik Maaløe