

# Frihandel

## – til fordel for hvem?



Gruppens medlemmer: Lene A. Jensen  
Louise A. K. Rasmussen  
Rasmus Andresen  
Kristian S. Andreasen

Gruppens vejleder: Hans Aage

<b>Kapitel 1</b> .....	4
Metode .....	4
Introduktion .....	4
Indledning .....	4
Problemfelt .....	5
Underspørgsmål .....	6
Problemformulering .....	6
Afgrensning .....	7
Kildekritik .....	9
Teorikritik .....	11
<b>Kapitel 2</b> .....	13
Tekstilindustriens historie .....	13
Kinas Økonomiske udvikling fra 1949 .....	13
Europas tekstilhistorie .....	15
Handelsliberalisering efter 2. Verdenskrig .....	18
Uruguay-aftalen og WTO .....	20
Multifiberaftalen .....	21
Delkonklusion .....	22
<b>Kapitel 3</b> .....	23
Handels- og udviklingsteorier .....	23
Udviklingsteorier .....	24
Franks afhængighedsteori .....	25
Smiths absolutte fordele .....	26
Ricardos komparative fordele .....	28
Heckscher-Ohlin: Faktorudrustning .....	29
Oversigt over handelspolitiske instrumenter .....	33
Antidumping og sikkerhedsklausuler .....	33
Virkninger af frihandel .....	34
Virkninger af told .....	36
Virkninger af kvoter .....	37
Delkonklusion .....	38
<b>Kapitel 4</b> .....	39
EU's handelsrestriktioner mod Kina .....	39
Tekstilproduktionen i EU og Kina – en sammenligning .....	39
Kinas eksportproblemer til EU .....	45
EU's grunde til at forholde import af tekstil fra Kina .....	48
Regler og stridigheder .....	48
Virkninger på EU's industri og forbrugere .....	49
Delkonklusion .....	51

<b>Kapitel 5</b> .....	53
Analyse .....	53
Handelsteoriene .....	53
Udviklingsteorier .....	55
Producenter og forbrugeres incitament til at organisere sig .....	56
Told .....	57
<b>Kapitel 6</b> .....	58
Konklusion .....	58
Resume af delkonklusioner .....	58
Outsourcing .....	58
Frihandel – løsningen på alle vores problemer? .....	60
Perspektivering .....	61
<b>Litteraturliste</b> .....	63
<b>Bilag 2</b> .....	67
<b>Bilag 2</b> .....	67

# Kapitel 1

## Metode

### Introduktion

Kina, Europa, globalisering og outsourcing, told, kvoter er nogle af de overordnede emner, du vil støde på i denne rapport med udgangspunkt i frihandel. Restriktioner på handel er intet nyt – det har Europa haft altid – men hvorfor dette, når frihandel, i følge de klassiske økonomiske teoretikere, er til fordel for alle. Dette vil vi forsøge at belyse ved blandt andet at kigge på Europas tekstilhistorie og handelsteorier.

### Indledning

Projektrapporten handler om handelskonflikter med udgangspunkt i den kinesiske og europæiske tekstilproduktion. Efter indledningen og præsentationen af problemformuleringen gennemgås den historiske udvikling inden for Kinas nationaløkonomi, Europas tekstilindustri og frihandel. Kort sagt kan man se, at frihandel spiller en betydelig rolle for både Kinas økonomiske udvikling samt for Europas tekstilindustri lige fra industrialiseringen og fremefter. Kina udvikler sig fra et kollektiveret landbrugssamfund til at bestå af et kæmpe og fattigt landbrugssamfund samt metropolske rige vækstsamfund. Tekstilproduktionen i Europa går fra at udgøre en stor del af industrisamfundenes arbejdspladser til at være den produktionsdel, hvor der outsources arbejdspladser til. Frihandel er blevet udviklet og forstærket i løbet af årene. Selv om der i 1970'erne kom modreaktioner, blev handelsliberalisering det afgørende økonomiske udviklingstræk. Kapitel 3 handler om handels- og udviklingsteorier. Her forklares de klassiske handelsteorier af Ricardo og Smith, der anså handel for noget positivt, da alle lande ville have fordele ved at opdele produktionen af de pågældende varer. Andre teoretikere videreudviklede eller kritiserede disse teorier. Svenskerne Hecksher og Ohlin hævdede, at alle lande har specielle faktorer (kapital, vare eller arbejdskraftsintensitet), og det er disse faktorer, der bestemmer produktionen.

Udviklingsteoriene går i hovedtræk ud på enten, at ulandene er afhængige af ilandene (se Franks afhængighedsteori i kapitel 3) eller at udviklingen er inddelt i forskellige faser (se Rostow, kapitel 3), som Rostow beskriver vha. en udvikling fra det

traditionsbundne samfund til masseforbrugssamfundet. Efter Rostows opfattelse er det en udvikling alle samfund skal igennem.

Kapitel 4 beskriver den aktuelle konflikt mellem Kina og EU og prøver på at forstå de forskellige interesser indenfor konflikten. Forbrugerne og de ansatte i Kinas tekstilindustri profiterer af handelsliberaliseringerne, mens EU's tekstilindustris arbejdere samt arbejdsgivere, og tekstilindustrien i ulande og lande som Tyrkiet, taber. Spørgsmålet er, hvordan man vægter gevinst og tab i denne sammenhæng.

I Kapitel 5 analyserer vi de, i kapitel 3 beskrevne, teorier og sammenligner den med det aktuelle eksempel – tekstilkonflikten mellem Kina og EU. Teorierne danner et godt grundlag for den aktuelle konflikt, men ved at se på et aktuelt eksempel lægger man mærke til, at teorierne er begrænsede (se kapitel 5 og 6). I kapitel 6 diskuteres vigtige pointer, vi er stødt på ved at skrive rapporten, bl.a. om frihandel og outsourcing. Ved at diskutere problemstillingerne kommer vi frem til at svare på vores problemformulering. I slutningen af rapporten perspektiveres opgaven til både hvordan vi tror fremtiden, indenfor frihandel, vil se ud og til, hvordan frihandelens fremtid sandsynligvis vil komme til at se ud.

## **Problemfelt**

International samhandel har altid været en vigtig faktor for et lands udvikling. Eksport og import af varer mellem nationer er vitalt, da ingen, på egen hånd, kan producere alle de nødvendige ressourcer det kræver for at et land kan udvikle sig og opnå en forbedret velstand. Dette har Kina også indset og er siden hen blevet en vigtig eksportør på verdensmarkedet. Det er imidlertid ikke uden problemer at handle på tværs af landegrænser. Handel med varer kan være kilde til store konflikter – politisk såvel som økonomisk. Kinas eksport, af specielt tekstil til EU, er et godt eksempel på dette. Her er der åbenlyse fordele for begge parter, men alligevel bliver samarbejdet bremset af EU's handelsbarrierer.

I starten af 2005 kunne man læse og høre meget i medierne om en konflikt mellem Kina og EU. Konflikten handlede om, at Kinas tekstilindustri begyndte at trænge ind på det europæiske marked, efter at EU ophævede toldkvoterne pga. international lovgivning. Som reaktion på dette indførte EU andre former for mængdebegrænsninger på udenlandsk tekstil. EU begrundede det med, at det er for at beskytte deres eget marked. Men hvem profiterer af EU's mængdebegrænsninger på udenlandsk tekstil? EU's

tekstilproducenter? EU-kommissionen? Hvilken rolle spiller forbrugerne i EU? Og hvordan påvirker det de ansatte i Kinas tekstilindustri?

Det er oplagt at beskæftige sig med tekstilets historie og handelsteorier for at få en teoretisk baggrund for det meget aktuelle emne. Inden for det historiske er det nødvendigt at se på tekstilets historie igennem de sidste århundreder, og industrialiseringen, som for alvor satte gang i en hel anden samfundsstruktur (nye klassesamfund, masseflytning til byerne, fremgang af teknologi/maskiner).

For at forstå Kinas økonomiske politik er det også nødvendigt at inddrage Kinas økonomiske udvikling igennem de sidste 50 år. Det er ikke nok at undersøge tekstilproduktionens og Kinas økonomiske historie. Det vil være nødvendigt at sætte sig ind i handels- og udviklingsteorier, for at få en bedre indsigt i verdenshandelen og aktørernes ageren og herunder gå ind og se på, hvilke konsekvenser det vil have, hvis man valgte at indføre fuldstændig frihandel mellem Kina og EU.

## **Underspørgsmål**

*Har der altid været konflikter inden for tekstilhandelen?*

*Hvordan har Kinas økonomiske udvikling set ud de sidste 50 år?*

*Hvilke handelsteorier kan være med til at finde et svar på problemet?*

*Hvordan ser den aktuelle frihandel ud? Hvordan opstod tekstilkonflikten i 2005? Hvad var baggrunden?*

*Hvem profiterer af frihandel mellem Kina og EU? – Forbrugerne? De ansatte? Virksomhedsejerne?*

*Hvordan ser tekstilproduktionen ud i EU og i Kina? Er frihandel løsningen på økonomiske og sociale problemer?*

*Hvordan skal Kinas og EU's fremtid indenfor tekstilhandelen se ud?*

## **Problemformulering**

*Hvorfor er aftaler om frihandel så konfliktfyldt, når det ifølge de klassiske handelsteorier er til fordel for alle? - Belyst gennem den kinesiske tekstileksport til EU*

## Afgrænsning

I begyndelsen af projektet var vi interesserede i at kigge nærmere på nogle problemstillinger inden for Kinas nationaløkonomi – særligt de regionale forskelle der er i Kina på grund af de nyligt etablerede ep-zoner (frihandelszoner), som har bevirket, at der er en stor forskel i udviklingen i samfundet. Vi var interesserede i den omdiskuterede vækst, som Kina i disse år gennemgår, og hvordan dette ville påvirke omverdenen. Efter at vi havde drøftet vores ideer og ønsker med udenforstående fagkyndige, nåede vi frem til, at det i forbindelse med Kina kunne være vældig interessant at kigge nærmere på tekstilproduktionen.

Der havde været en del aktuelle nyheder, der omhandlede Kina og tekstil – blandt andet i forbindelse med ophævelsen af de særlige toldregler og kvoter i 2005, der hidtil havde været pålagt tekstilindustrien. Dette medførte en strøm, af billig tekstil til Europa, som i sidste ende førte til, at Europa indførte antidumpingforanstaltninger for at beskytte deres tekstilproducenter.

Vi ville sætte Kina op mod et andet land for at få en god sammenligning. I denne sammenhæng var vi interesserede i Indien, men udelukkede denne ide, da Indiens udvikling minder meget om Kinas og derfor er mindre god at sammenligne med. Til sidst fik vi drejet problemstillingen, så det var Europa vi tog udgangspunkt i, fordi det lå os mere nært og i den forbindelse måske var en mere relevant problematik. I forbindelse med udarbejdelsen af problemformuleringen gik vi i en kort overgang væk fra Kina og fokuserede mere på Europas interne handelsproblematikker som resultat af, at vi adskillige gange fik besked på at præcisere vores problemformulering. Dette fandt alle utilfredsstillende, da alle som udgangspunkt var interesseret i Kina.

Vi valgte desuden at benytte tekstilindustrien, da den har en speciel plads i Europas industrielle udviklingshistorie. Det har vist sig, i den litteratur vi har læst, at handel og produktion af tekstil i en del lande i Europa satte gang i den industrielle udvikling og medførte velstand. Handelen med og produktionen af tekstil fremtræder som et trin i et lands vej til velstand og placering som iland. I denne sammenhæng er Kina meget spændende, idet Kina befinder sig på dette udviklingsplan. Landet står for over halvdelen af verdens produktion af tekstil og gennemgår på nuværende tidspunkt en voldsom vækst.

For at vores problemstilling er relevant på forbrugerniveau finder vi det relevant at se på, hvordan forbrugerne i Europa og producenterne i Europa og Kina påvirkes af

handelsbarriere så som told og importkvoter. I vores research om handelsbarriere dukkede spørgsmålet om frihandel hele tiden op, og dette har bevirket, at vi vil undersøge, hvorfor der opstår konflikter, når emnet kommer på bane eller der indgås diskussioner om at reducere handelsbarriere.

I forbindelse med frihandel har vi benyttet os af de mest kendte teoretikere på området. Til trods for at de anvendte teoretikere tilhører en anden tid og andre omstændigheder, ligger deres teorier til grund for moderne økonomi. Idet vores rapport overordnet berører problematikken om frihandel, men ikke anvender detaljerede økonomiske beregninger i et forsøg på at bevise hvorvidt de enkelte parter drager økonomisk fordel eller ulempe af frihandel, mener vi, at disse teorier er tilstrækkelige for at få en forståelse af frihandel og den problematik, der altid har eksisteret på området.

Vi har valgt at benytte følgende teorier som udgangspunkt for vores analyser: Adam Smiths ”Absolutte fordele”, David Ricardos ”Komparative fordele”, W.W. Rostows fase-teori, Andre Franks afhængighedsteori.

Andre Franks afhængighedsteori er særligt interessant, da den forklarer nutidens problematik omkring forholdet mellem ulandene og ilandene, som kan give en delvis forklaring på, hvorfor frihandel er så konfliktfyldt. Franks teori udleder, at der er en direkte relation mellem de to, som han kalder metropol og satellit. Metropolen er magthaveren, som satellit dikteres af. Det er metropolen, der dikterer, hvordan satellitten udvikler sig og på hvilke præmisser, de eksisterer. Ulandene har et metropol-satellit-forhold til ilandene i form af eksempelvis handelsbarriere, der bestemmer vilkårene for ulandenes eksport.

Vi har anvendt de teoretikere, der er mest benyttede og omdiskuterede blandt økonomer til dags dato. Både Smith og Ricardos teorier er mindre relevante i forhold til nutidens særlige udfordringer og processor såsom globaliseringen. Vi har dog valgt at anvende dem alligevel, da de ligger grundstene for moderne økonomi og har banet vej for nutidens økonomer.

Vi har valgt at anskue problemstillingen fra en økonomisk, politologisk og sociologisk vinkel, dog hovedsageligt økonomisk. Økonomisk anvender vi handelsteorier til at forstå problematikken omkring frihandel. Politologisk til hvordan regeringer og eksempelvis EU yder indflydelse i forhold til udarbejdelsen af handelsbarriere. Det sociologiske aspekt viser sig i og med, at vi undersøger, hvordan alt dette påvirker forbrugeren, men vægten ligger hovedsageligt på de økonomiske og politologiske analyser.



Man kunne eventuelt have benyttet en mere sociologisk tilgang og gå mere i dybden med for eksempel arbejdsvilkårene på de kinesiske tekstilfabrikker, eller hvordan det berører tekstilarbejderne i Europa, når de mister deres job på grund af, at produktionen rykkes til udlandet. Men dette har vi ikke gjort, da vores problemformulering ikke ligger op til det.

## Kildekritik

Hvis man ser på litteraturlisten, kan man se, at der bruges mange forskellige kilder. Der bruges avisartikler, hjemmesider, bøger, tidsskrifter og studenterrapporter. Det medfører en stor variation og underbygger dermed projektrapportens kvalitet. Ved at have flere forskellige kilder med, er sandsynligheden for at differentiere, og for at få forskellige holdninger med, stor. Omvendt er det for lidt at uddrage informationer udelukkende ud fra én kilde, da kilder kan gengive informationer af den samme begivenhed forskelligt.

Avisartiklerne kommer ikke udelukkende fra en kilde – vi bruger flere forskellige aviser. Der bruges forskellige danske aviser, som f.eks. Berlingske Tidende og Politikken, men også internationale aviser som den tyske, Tageszeitung, eller den franske, Le Monde Diplomatique. Faren ved avisartikler er, at informationerne er gengivet meget kortfattet, og at artiklerne er præget af holdninger. Aviser bliver for det meste altid tilegnet et bestemt politisk spektrum. Der tales f.eks. om, at Jyllandsposten er konservativ og information er venstreorienteret. Ved at vælge aviser der bliver indordnet til forskellige politiske fløje (f.eks. den konservative Berlingske tidende og den venstreorienterede tyske, Tageszeitung) får man et bredt spektrum med og risikerer ikke at blive påvirket af én partisk kilde. Ved at bruge internationale aviser sikres, at vores problemstilling bliver belyst fra flere sider. Danmark er ikke det eneste EU-medlemsland. Derfor er det vigtigt at se på, hvad der, i andre EU-medlemslande, bliver skrevet om problemstillingen.

Telefoninterviewet med Bo Terp, som er informationsansvarlig fra Bestseller, giver projektet en førstehåndskilde. Det er altid godt at have førstehåndskilder med i en rapport, fordi man får informationerne direkte. Desuden har man ved direkte interview muligheden for at spørge lidt mere om det, man gerne vil fordybe sig i eller, som man ikke har forstået. Alligevel skal man forholde sig kritisk til kilden, da ansatte i Bestseller selvfølgelig er interesseret i, at fremstille virksomheden meget positivt.

Hjemmesiderne, vi bruger, udgør også en vigtig kilde for projektrapporten. Ved siden af forskellige organisationer og universiteter, der beskæftiger sig med tekstilindustrien og handel, bruges der en officiel EU og en officiel WTO-hjemmeside som kilde. Det er godt at inddrage fagorganisationer inden for det område problemstillingen drejer sig om, da det er dem, der har mest viden omkring emnet. Man skal være kritisk over for dem, da fagorganisationer for det meste har interesser. Tekstilforbund, der er en sammenslutning af tekstilvirksomheder, er selvfølgelig interesseret i, at tekstilindustrien bliver fremstillet meget positivt. EU og WTO er anerkendte internationale handelssammenslutninger, der har mange ansatte, der forsker for dem. Derfor bliver EU- og WTO-rapporter anset for at være seriøse, men man skal alligevel være forsigtig. EU står f.eks. helt klart i en interessekonflikt. På den ene side kræver man, af andre lande, handelsliberalisering, mens EU selv beskytter de markeder, hvor de ikke er konkurrencedygtige. Da EU og WTO er politiske sammenslutninger bliver deres rapporter selvfølgelig også præget af deres politik. Det betyder ikke, at man ikke kan bruge deres rapporter, men at man skal have deres interesser i baghovedet. Dette gælder for alle kilder.

Den kilde vi har diskuteret mest er Wikipedia. Hovedproblemet med Wikipedia er, at enhver kan slette og tilføje det han eller hun gerne vil. Det kan medføre, at nogle brugere skriver forkerte oplysninger ind i Wikipedia. På den anden side har Wikipedia den fordel, at viden deles sammen med mange andre mennesker. Det betyder, at vidensspektret bliver bredere end ved blot at læse en bog.

Vi bruger kun artikler ud af ét tidsskrift, The Economist. The Economist er et anerkendt, internationalt brugt tidsskrift. Sammen med avisartiklerne udgør The Economist et bredt grundlag for rapportskrivningen. Det skal her nævnes, at artiklerne fra The Economist stort kun bruges som baggrundslæsning.

Bøgerne, vi bruger, er meget forskellige. Mens begge "International Økonomi"-bøgerne er anerkendte lærebøger, er de andre bøger (bl.a. "Færdigt arbejde!; Frontberetning fra globaliseringen" og "Den globale markedsplads") gode til baggrundslæsning. Studenterrapporten, "Stof til eftertanke", som bruges som kilde, rummer lige netop de to emner, der er relevante for problemstillingen – Kina og tekstilindustrien. Studenterrapporter kan godt bruges som kilde, fordi de er lavet af universitetsstuderende, der har brugt lang tid på at lave dem, og derfor har vi en forventning om og tillid til, at de er af en god kvalitet. Problemet ved projektrapporterne kan være, at kvaliteten kan være meget svingende alt

afhængigt af, hvor aktiv de studerende har været. Ligeledes kendes der ikke projektrapportens karaktermæssige bedømmelse. Bogen ”De danske tekstilerhverv (fra 1965)” og ”Tekstilproduktionens historie under overgangen fra feudalisme til kapitalisme (fra 1978)” kan kritiseres for at være meget gamle. Den brugte tekst ”Danmarks eksporthandel i tekstilvarer“ i bogen ”De danske tekstilerhverv” kan kritiseres for at være farvet, da forfatteren Helge Bjørn på det tidspunkt var ansat i tekstilproduktionen.. Men da der ikke udelukkende refereres til denne kilde, ser vi det ikke som noget problem.

”Økonomiske udviklingsteorier for u-lande,” som har været kilde til beskrivelsen af udviklingsteoriene, har den bagatel, at den er fra 1977. Men for at opveje dette, har vi benyttet ”Samfund og udvikling i den 3. verden” fra 1994, til at supplere den information og holdning, som evt. skulle have ændret sig i den mellemliggende periode.

”Kinas eksperimenter” fra 2004, har været velegnet, dels fordi den er forholdsvis ny, men også fordi den indeholder avisartikler fra forskellige danske og udenlandske aviser, samt interviews med kinesere, som er med til at give en mere nuanceret fremstilling af tingene.

”Kina mod år 2000” fra 1996, havde nogle overskuelige og beskrivende afsnit om Kinas udvikling fra 1949 og frem til 90’erne. Bogen var dog meget forherligende i sin beskrivelse af specielt Maos politik, og man blev derfor nødt til at være ekstra opmærksom, når man brugte den, for ikke selv at blive partisk.

Sammenfattende kan man sige, at man altid skal være kritisk overfor de kilder, man bruger, lige meget om det er internetartikler, videnskabelige lærebøger eller egen research igennem feltarbejde. Problemerne kan være forskellige. Mens videnskabelige rapporter og bøger bliver anset som værende af høj kvalitet, vil flere folk være kritiske overfor Wikipedia. Men det beskriver netop faren ved økonomiske rapporter. Man skal altid spørge sig selv om kilderne virkelig er neutrale og uafhængige.

## **Teorikritik**

De klassiske handelsteorier fra Adam Smith og Ricardo kan kritiseres for at antage en markedsform, der slet ikke findes i praksis – fuldstændig konkurrence. Ligeledes er fuld beskæftigelse en forudsætning for, at teorierne kan anvendes (se kapitel 3). Hvis grundlæggende forudsætninger for teorien ikke er givet, så skal man sætte spørgsmål ved teorien. Ved Ricardo antages der, at de forskellige varer er lige meget værd, men reelt er

det en forkert antagelse, da varepriserne på verdensmarkedet er forskellige. Råvareprisen ligger f.eks. for det meste betydeligt under prisen på elektroniske varer. Desuden har Ricardo og Smith en meget ukritisk tilgang til fordelingsproblemet vedrørende frihandel. Der antages blindt, at fair konkurrence er mulig. Realiteten viser, at den øgede og pressede konkurrence fører til, at en retfærdig handel er urealistisk (se kapitel 4 om EU's og Kinas handelskonflikt og konklusionen i kapitel 6). Teorierne er udviklet for flere hundrede år siden og samfundsstrukturen var en helt anden end det nutidige, globaliserede samfund. F.eks. er landegrænserne mere flydende f.eks. med hensyn til kapitalbevægelse. Det umuliggør, at overføre teorien direkte til den virkelige verden.

Udover de, ved Ricardo og Smith, nævnte problemer er der ved Hecksher og Ohlin flere problemer. Her antages, at hvert land har en bestemt faktor (jord, kapital eller arbejdskraft, se kapitel 3), de er stærke i, men der findes også lande der f.eks. både er kapital- og arbejdskraftintensiv (f.eks. USA). Den nævnte teorikritik er i meget fin overensstemmelse med Paul Krugmann, der i sin teori netop gør rede for de nævnte problemer ved Smith, Ricardo, Hecksher og Ohlin. Alligevel er der dog forbehold, man skal tage ved Krugmanns teori, fordi den har nogle forudsætninger, der ikke kan opfyldes.

Andrew Franks afhængighedsteori er blevet anvendt meget af den politiske venstrefløj, og som mange andre teorier er den politisk farvet. Det skal nævnes, at afhængighedsteorien er meget negativ og ikke ser de muligheder, der også kan ligge i handel eller samarbejde med ilandene.

Rostows fase-teori rummer vigtige udviklingstræk for lande, men de kan ikke anvendes så statistisk. Lige som de andre anvendte teorier gør Rostow for lidt ud af andre landes indflydelse på et land. Det skyldes blandt andet den ændrede samfundsstruktur efter globaliseringen.

Generelt kan man sige om de anvendte teorier, at de er for statiske og ikke reagerer på dynamiske effekter som f.eks. kapitalbevægeligheden. Derfor skal man altid være forsigtige ved at overdrage teorierne direkte til konkrete eksempler. Trods kritikken kan teorierne bruges til at få løftet problemstillingen på det konkrete eksempel op til en generel besvarelse på frihandelskonflikter.

## Kapitel 2

### Tekstilindustriens historie

I dette kapitel gennemgås det historiske perspektiv i vores opgave. Til at starte med gennemgås Kinas økonomiske udvikling i de sidste 50-60 år for at se, om den historiske udvikling danner en ramme om den aktuelle økonomiske situation i Kina med henblik på tekstilindustrien. Ligeledes ses på tekstilindustrien for at redegøre for, at tekstil i mange hundrede år har været en vigtig handelsvare. Desuden inddrages handelsliberaliseringshistorien for senere at analysere om den aktuelle protektionisme og opstående problemer har været karakteriserende for handelsliberaliseringen siden dens opståen.

### Kinas Økonomiske udvikling fra 1949

I 1949, efter borgerkrigen i Kina, stod man med nogle store økonomiske problemer. Man skulle genopbygge et land, få gang i den økonomiske udvikling og genoprette landbruget m.m. Det var Kinas Kommunistiske Parti, som var kommet til magten samme år med formand Mao i spidsen, der ville prøve at skabe nogle omfattende økonomiske reformer. Det skete gradvist fra 1949-1958, hvor Kinas 500 millioner bønder fik tildelt et jordlod eller et dyrkningsområde. Efter 1955 havde Mao stort set fået kollektiviseret hele det kinesiske landbrug. (Andersen 1996: 80-86)

I industrien blev der også skabt store ændringer. I 1949 overtog den kinesiske stat de tunge industrier, såsom skibsværfter, råstofudvinding og transportsektoren, og i 1953 blev resten af den private industri også overtaget af staten efter vedtagelsen af den første økonomiske 5års-plan. Det vil sige en planøkonomi, hvor staten målrettet styrer hovedelementerne i den økonomiske udvikling. I dette tilfælde lavede man planer for 5 år af gangen. På den måde havde Kina altså på få år kollektiviseret både landbrug og industri. (Andersen 1996: 80-86)

De store stigninger, som man havde håbet på i landbruget som resultat af kollektiviseringen, udeblev dog, og man måtte finde på andre metoder til at effektivisere yderligere. Derfor skabte man i 1958 folkekommunerne. Folkekommunerne var statsstyrede enheder, som overtog dyrkningsarealer og landbrugsredskaber fra bønderne, men til gengæld ”ansatte” dem og gav dem mad og husly. Ideen var, at bønderne kun skulle tænke på at arbejde og på den måde blive mere produktive. Herved håbede man at kunne

flytte noget af arbejdskraften over i industrien og på den måde få en industriel udvikling i gang. Dette slog dog også fejl, da bønderne følte sig udnyttet og de store forbedringer udeblev. Det var først i 1978, at Kina for alvor begyndte at udnytte sit potentiale ordentligt. Udviklingen indtil da havde været udmærket, men meget ujævnt fordelt. (Andersen 1996: 80-86)

Den gennemsnitlige vækst i industrien i perioden 1952-78 var på 11 % og 3 % i landbruget. Når det kom til BNP, så var industriens andel steget fra 25 % i 1949 til 60 % i 1978. Det betød bl.a., at man nu var økonomisk uafhængige af udlandet. Den materielle vækst blandt befolkningen steg meget langsomt – Den værste fattigdom var stort set udryddet, men mad, boliger og forbrugsgoder var stadig ikke nået til et niveau, som svarede til den, på papiret, pæne vækst. Kritikken fra udenlandske økonomer var, at den kinesiske stat havde satset for meget på, at Kina skulle klare sig selv og for så vidt muligt undgå indflydelse udefra. Men i sidste ende var det den økonomiske politik, som parti-staten førte, der forvred den økonomiske udvikling. Den skulle ikke stå til ansvar for befolkningen og kunne derfor varetage egne interesser. Kinas reelle BNP-vækst blev meget mere stabil og konstant efter 1978 (reformtiden). Grunden til den stabile stigning skal ses i måden som Deng Xiaoping, Maos efterfølger, valgte at reformere Kina på. I modsætning til f.eks. Sovjetunionen omlagde han små sektorer af gangen og i en sådan rækkefølge, at f.eks. den tabte arbejdsstyrke hurtigt kunne sættes over i andre erhverv. Samtidig valgte man at gå gradvist fra planøkonomi til en mere liberaløkonomisk politik, hvilket betød, at man havde planøkonomi i visse erhverv og liberaløkonomi i andre. Blandt andre initiativer, der skulle styrke Kinas

økonomiske vækst, var prisreformer, åbning af økonomien

Industriens udvikling							
Produktion pr. år.	1957	1965	1978	1984	1989	1993	
Klæde (meter pr. indbygger)	7.8	8.7	11.5	13.2	16.7	17.0	
Cykler (pr. 100 indbygger)	0,1	0,3	0,9	2.8	3.3	3.5	
TV (pr. 100 indbygger)	0	0	0,1	1.0	2.4	2.6	

for udlandet og privatisering af landbruget. (Andersen 1996: 80-86)

(Tabel 1, Andersen 1996: 86)

I midten af 70'erne begyndte man at gå væk fra den maoistiske vision om, at Kina skulle klare sig selv og være uafhængig af udlandet, og landets økonomer begyndte at åbne øjnene for Ricardos komparative fordele (se kapitel 3 i afsnittet "Handelsteorier"). Man

begyndte derfor at gøre det attraktivt for udenlandske firmaer at investere i landet bl.a. ved at oprette de såkaldte ”åbne byer”, hvor der ikke var de samme miljømæssige og politiske regler. I dag er Kina den femtestørste handelsnation i verden og landet har overgået USA som det mest eftertragtede sted for globale investeringer.

I 1998 var man, efter at have ført den samme økonomiske politik i 20 år, nået til et punkt, hvor man ikke kunne udnytte den fuldt ud mere. En af de mange muligheder der har været fremme, er at flytte den underbeskæftigede arbejdskraft i landbruget over i industrien. Især i servicesektoren ville der være store fordele at hente. Hjemmemarkedet kunne også nemt være meget mere produktivt. Her er det den dårlige infrastruktur, der er en hæmsko for udvikling. Uddannelse og teknologiudvikling er også store punkter, der kunne give øget vækst, hvis der blev investeret mere i dem. De sidste par års keynesianske politik, som blandt andet betyder en statslig styring af markedet og omfattende statslige investeringer, har dog bremset for nogle af problemerne. Staten har investeret firecifrede milliardbeløb i bl.a. veje, byudvikling og avanceret industri, som vil forøge den indenlandske efterspørgsel. Denne strategi afhænger i høj grad af udenlandske investeringer og eksport, for at det kan være bæredygtigt i længden. (Østergaard 2004: 110-112)

## Europas tekstilhistorie

Tekstilproduktionen i Europa har en lang historie. Forskere mener at have fundet beviser for, at man allerede i stenalderen vævede. I det 14. århundrede fandt man på at bruge bomuld til tekstilproduktion. De første tekstiler blev fremstillet ved at spinde. ([www.thetextileguide.com/german/tgconhist.html](http://www.thetextileguide.com/german/tgconhist.html), 11/10 2006)

Det 18. århundrede medførte et stort skift for tekstilindustrien på grund af industrialiseringen. Behovet for store ændringer indenfor tekstilproduktionen opstod først og fremmest på baggrund af, at billigt tekstil strømmede til Europa fra hovedsageligt Indien og fjernøsten. Disse lande udkonkurrerede de europæiske landes tekstilproduktion på det internationale marked. For at produktionen kunne blive konkurrencedygtig, skulle der produceres mere på mindre tid og for mindre omkostninger. Dette opnåede man ved at erstatte mennesker med maskiner. Maskiner producerer meget hurtigere og meget mere. Derfor er de på lang sigt billigere end menneskelig arbejdskraft. ([www.thetextileguide.com/german/tgconhist.html](http://www.thetextileguide.com/german/tgconhist.html), 11/10 2006)



England var det land, som havde den vigtigste betydning inden for den europæiske tekstilproduktion. England havde blandt andet, gennem handel med Indien, Vestindien, Lilleasien og Sydamerika, en stor fordel, da England fik leveret råuld af de nævnte lande. Desuden havde England fordele igennem den såkaldte trekantshandel. Fra Liverpool sejlede slaveskibene med færdigt tekstil til Afrika eller Vestindien, hvor man så byttede tekstilvarerne ud med slaver. Slaverne blev så sejlet til Sydamerika, hvorfra råstofferne blev sejlet til England. (Madsen 1978: 247)

I Europa, især i England, blev der ført en protektionistisk handelspolitik. Den protektionistiske handelspolitik var præget af merkantilistisk teori, som var fremherskende i 1500-1700-tallet og foreskrev, at man skulle eksportere mere, end man importerede, og desuden begrænse importen til et minimum. Ilandene bruger ofte antidumping-lovgivningen, som er rimelig løs i sin forklaring på, hvad der kvalificeres som antidumping. Dette har bevirket, at den ofte er blevet brugt i sammenhænge, hvor der ikke har været tale om dumping, men blot skærpet konkurrence. (<http://en.wikipedia.org/wiki/Mercantilism>, 10/1 2007)

Produktionen blev efterhånden mere og mere specialiseret afhængigt af, hvor tekstilerne var produceret henne. England blev efterhånden markedsførende inden for den europæiske tekstilproduktion. Dette kan delvist forklares med, at England, ligesom Holland, havde fordele, idet landene var i besiddelse af kolonier, som leverede råstoffer til dem (f.eks. Indien for England). ([www.thetextileguide.com/german/tgconhist.html](http://www.thetextileguide.com/german/tgconhist.html), 11/10 2006)

I Tyskland blev tekstilindustrien brugt som erstatning for den nedadgående kul- og mineindustri. I det 19. århundrede var regioner i Tyskland præget af væveindustrien. Men med nedgangen i den sektor opstod der stor social nød, som så førte til oprør blandt væverne. Efter anden verdenskrig faldt tekstilproduktionens betydning i alle vesteuropæiske lande. Alene Tyskland tabte ca. en halv million arbejdspladser fra 1955 til 1990. Kun fem procent af den tekstil, tyskerne køber, er produceret i Tyskland. Produktionen udliciteres til lande som Kina, Sydkorea, Indien og Taiwan, hvor produktionsomkostningerne er meget mindre.

(<http://de.wikipedia.org/wiki/Textilindustrie#column-one>, 11/10 2006)

For at komme nærmere ind på tekstilprodukter som handelsvare, vil vi beskrive tekstilproduktionens udvikling i Danmark. I 1730'erne og 1740'erne gennemgik Danmark



en protektionistisk tekstilindustripolitik. Der blev indført told for at beskytte tekstilmanufakturerne, der hovedsagligt ligger i København. Mens tolden i de første år kun gjaldt beskyttelsen af lærredsprodukter og vadmel, blev toldreglerne mere og mere omfattende. (Madsen 1978: 192-193)

Den moderne, danske tekstilproduktion har sine rødder i regionen omkring Herning og i 1930'erne, hvor de fleste tekstilfabrikker blev bygget. Det danske landbrug kom, pga. industrialiseringen og den dermed voksende arbejdsløshed, ind i en alvorlig krise. På baggrund af den store arbejdsløshed begyndte hjemmeproduktionen af tøj for alvor at erstatte det manglende landbrugsarbejde. At der i den tid blev satset på tekstilproduktion kan forklares med, at det ikke var nødvendigt at investere meget, og at man ikke skulle være højtuddannet for at kunne producere tekstil. Efter den økonomiske krise i 1930'erne udbredte protektionismen sig til forskellige brancher og lande (se afsnittet "Handelsliberalisering efter 2. verdenskrig" i dette kapitel). Det indenlandske tekstilmarked blev beskyttet imod udenlandsk tekstil, og dermed kunne de indenlandske producenter afsætte mere tekstil på det danske marked. Det medførte så, at beskæftigelsen inden for tekstilindustrien steg kraftigt. I 1950'erne begyndte tekstilproduktionen at blive mere eksportorienteret. Det skyldes at tekstilindustriens kapacitet på trods af krigen blev udvidet betydeligt. Da tekstilmarkedet i Danmark blev større end efterspørgslen i landet, var det oplagt at eksportere tekstil til andre lande. Tekstilfabrikantforeningen oprettede derfor et eksportudvalg, der havde en slags rådgivende funktion for de danske tekstilvirksomheder. (Bjørn 1965: 415-425)

I længden var det umuligt for Danmark at konkurrere mht. prisniveauet. Derfor satsede den danske tekstilindustri på kvalitet og design (se kapitel 4 "EU vs. Kina – en sammenligning"). I løbet af 1960'erne eksporterede de danske tekstilproducenter mere og mere, men i første omgang overvejende kun til andre skandinaviske lande. Efter at Danmark i 1973 blev medlem af EF (nu EU) blev importkvoterne ophævet inden for handelsfællesskabet, men til gengæld blev der indført nye importkvoter i forhold til fjernøstlige og sydeuropæiske lande. På trods af kvoterne, og pga. 1970'ernes lavkonjunktur, medførte EF-samarbejdet ikke større gevinster inden for tekstilproduktionen. (Jacobsen 1995:110-112)

I begyndelsen af 1980'erne førte den gode verdensøkonomi og den stigende dollarkurs til en opblomstring af den europæiske/danske tekstilproduktion. Da det

europæiske marked var meget tæt knyttet til dollaren, havde man en stor fordel over for sydøstasiatiske lande. Også Norges oliegevinster sørgede for en øget efterspørgsel i Norge og en større eksport fra Danmark. Efter opblomstringen begyndte tekstilindustriens krise i slutningen af 1980'erne. Mange virksomheder måtte lukke eller flyttes til asiatiske lande og Øst- eller Sydeuropa. (Jacobsen 1995:111)

Som et tidligt bindeled mellem Europas og Kinas tekstilindustri og handel bør man nævne silkevejen. Silkevejen går fra Kina igennem Centralasien helt til Europa. Vejen er ca. 7000 km lang og har været af stor betydning for tekstilindustrien. ([www.poezdka.de/113/mittelasion/seidenweg.html](http://www.poezdka.de/113/mittelasion/seidenweg.html), 28/12 2006; [www.asia.si.edu/exhibitions/online/luxuryarts/default.htm](http://www.asia.si.edu/exhibitions/online/luxuryarts/default.htm), 28/12 2006)

## Handelsliberalisering efter 2. Verdenskrig

Efter 2. Verdenskrigs omfattende ødelæggelser og erfaringerne oven på 1930'ernes økonomiske krise blev ledende politikere enige om, at vejen til økonomisk genoprejsning var at fjerne de mange handelsbarrierer. Der skulle ske en omfattende liberalisering af verdenshandelen. Til at hjælpe denne liberalisering på vej oprettede man i slutningen af 1940'erne en række organisationer. Her kan bl.a. nævnes GATT (nu WTO), IMF, Verdensbanken, OECD, FN m.fl. (Nørgaard 2001: 427-428)

GATT (The General Agreements on Tariffs and Trade) blev lavet specielt til at afvikle handelsbarrierer. I 1947 underskrev 23 lande, deriblandt Danmark, denne aftale i den første handels-"runde" i Genève. I dag er mere end 140 lande tilsluttet aftalen. Siden oprettelsen i 1947 har der været 8 forhandlingsrunder<sup>1</sup>. Den igangværende runde hedder Doha-runden. Den startede i 2001. (Nørgaard 2001: 428, 451-452; Bach 2004:22; Madsen 2001:117, 120)

GATT-aftalen havde følgende konsekvenser for de lande, der havde underskrevet den:

- Man forpligter sig til at give alle medlemslande samme behandling, hvad angår told og øvrige importregler.
- Man må ikke hæve tolsatserne.

---

<sup>1</sup> Genève-runden, 1947, Annecy-runden, 1949, Torquay-runden, 1951, Genève-runden 1956, Dillon-runden 1960-1961, Kennedy-runden fra 1961-1964, Tokyo-runden fra 1973-1979 og Uruguay-runden fra 1986-1994.

- Man må ikke anvende kvantitative restriktioner.
- Man må kun anvende subsidier i særligt kritiske situationer.

(Nørgaard 2001: 428, 451-452)

OECD hed først OEEC (Organisation for European Economic Cooperation). Den blev oprettet i 1948 med det formål at liberalisere samhandel og organisere omfordelingen af Marshall hjælpen, som USA gav til Vesteuropa som hjælp til genopbygning efter 2. Verdenskrig. I 1961 afløste OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) OEEC ved optagelsen af bl.a. USA, Canada og Japan. I dag er 29 lande medlemmer af OECD. Dens hovedopgave er at koordinere landenes økonomiske politik med specielt henblik på miljø og energi og forholdet til ulandene. (Nørgaard 2001: 451)

IMF (International Monetary Fond) blev oprettet i 1944 og står for samarbejdet om det globale valutasystem og at skabe stabile valutakurser. Dens vigtigste opgaver er at formidle låneordninger for medlemslande med problemer på betalingsbalancen, følge medlemslandenes økonomiske udvikling og give råd og skaffe international likviditet gennem udstedelse af en slags international kassekredit. I 2001 var 182 lande medlem af IMF. (Nørgaard 2001: 458)

Verdensbanken blev dannet samtidig med IMF i 1944 og med stort set de samme medlemmer. Den gang gik den aktivt ind i genopbygningen af Europa efter 2. Verdenskrig. Verdensbanken står for de mere langsigtede lån, specielt til ulandene. Lånene bliver givet som udviklingsprojekter med hovedvægt på opbygning af det pågældende lands infrastruktur. Lånebetingelserne er bedre i Verdensbanken end i IMF. Verdensbanken og IMF supplerer dog ofte hinanden. (Nørgaard 2001: 459)

FN (eller på engelsk UN for United Nations) blev oprettet umiddelbart efter 2. Verdenskrig i 1945 med USA som initiativtager. Dens formål er at skabe fred og støtte humanitære og kulturelle projekter. IMF og Verdensbanken er begge oprettet som et led i FN. (Nørgaard 2001: 458)

Efter 2. Verdenskrig kom USA's og Europas økonomier ind i en god cirkel. Europas bl.a. pga. Marshall hjælpen. Den høje økonomiske vækst, der tog til i starten af 1950'erne, skabte grundlag for en mere fri indbyrdes handel. Og den øgede frihandel gjorde, at den økonomiske vækst steg yderligere. Ser man på perioden fra 1950 og ind til i dag, er der generelt sket en øget liberalisering i verdenshandlen. Eneste egentlige undtagelse på dette er 1970'erne. Oliekrisen gjorde, at flere lande begyndte at øge brugen af

tekniske handelshindringer for at forsvare deres kriseramte økonomier. Der blev indført høje toldmure og importrestriktioner, men det blev aldrig så slemt som under den økonomiske krise i 1930'erne efter børskrakket i Wall Street i 1929. Man havde trods alt taget ved lære af de negative erfaringer fra den gang, så den nyprotektionistiske tendens fik ikke lov at blive så ekstrem som i 1930'erne. (Nørgaard 2001: 426-429)

Før 2. Verdenskrig var de enkelte landes økonomier præget af handel på hjemmemarkedet. Eksport havde 2. prioritet. Efter 2. Verdenskrig ændrede dette sig. Nu kom eksport i fokus og med den kom en øget international arbejdsdeling. Det er blevet billigere at transportere varer, selv over store afstande, og derfor er det blevet lettere at konkurrere på andre landes hjemmemarkeder. Det har medført at verdenshandlen siden 2. Verdenskrig hvert år er steget mere end verdensproduktionen. Fra 1973-83 steg verdenshandlen i gennemsnit 3 % årligt, mens verdensproduktionen, altså verdens samlede BNP, kun steg med 2 % årligt i gennemsnit. Verdenshandlen har alle år været stigende og denne vækst har været større end væksten i produktionen. Dette er netop et udtryk for, at den internationale arbejdsdeling er i kraftig stigning. (Nørgaard 2001: 429, 435-436)

Siden midten af 1980'erne har verdensøkonomien været præget af liberaliseringer af handels-, investerings- og kapitalstrømme. Virksomhederne betragter nu i højere grad hele verden som deres marked. Både til at sælge varer på, men også til at producere i, skaffe kapital fra og til at finde nye samarbejdspartnere i. Dette fænomen er en del af det, man kalder globalisering. Udtrykket globalisering betyder dog endnu bredere, at vi er ”kommet tættere på hinanden” som følge af bl.a. turisme, nyheder, Internettet og den teknologiske udvikling. (Nørgaard 2001: 436-438)

## **Uruguay-aftalen og WTO**

Uruguay-runden, der varede fra 1986-1994, førte mange ændringer med sig. Den største af dem alle er nok WTO's (World Trade Organisation) grundlæggelse som skete i umiddelbar forlængelse af Uruguay-runden, nemlig i 1995, for at lette gennemførelsen af Uruguay-aftalen. Uruguay-runden omfattede en lang række flere punkter end nogle af de tidligere forhandlingsrunder havde gjort. Den:

- Inddragede områder som landbrug, service, tekstil, beklædning, investeringer og patenter m.m.

- Indeholdt aftaler om reduktioner af toldsatserne på industriområdet på ca. 40 %.
- Stod for aftalen om afvikling af Multifiberaftalen (se nedenfor) inden for en tiårig periode.
- Ønskede at opnå en gradvis liberalisering på landbrugsområdet over en seksårig periode.
- Opstrammede reglerne om ikke-toldmæssige handelsbarrierer.

Det skønnes at liberaliseringer i forbindelse med Uruguay-runden har øget verdenshandlen med 12 %. (Nørgaard 2001: 453)

WTO har over 140 medlemslande. Dens hovedmålsætninger er at:

- Hæve levestandarden i medlemslandene.
- Sikre fuld beskæftigelse.
- Forøge produktion og handel.
- Sikre en effektiv udnyttelse af verdens ressourcer.
- Sikre en bæredygtig økonomisk udvikling.
- Sikre de fattigste lande bedre muligheder for at øge deres udenrigshandel.

(Nørgaard 2001: 453-454)

En af WTO's vigtigste opgaver er at løse handelskonflikter. Hvis et land føler sig krænket af et andet land på det handelsmæssige område kan det indbringe sagen for WTO. Man prøver så i fællesskab at finde en løsning. Lykkes det ikke, kan man få et ekspertpanel til at afgøre sagen. Deres afgørelse kan så igen bringes for et appelorgan. (Nørgaard 2001: 455)

## **Multifiberaftalen**

I mange ulande har de første former for industri været tøj og tekstilproduktion, og mange af landene er blevet yderst konkurrencedygtige på dette område. Af samme grund er det også på dette område, at ilandene har opført sig mest protektionistisk. I 1950'erne blev Japan, Hong Kong, Indien og Pakistan overtalt til "frivilligt" at begrænse deres eksport af tekstilvarer til USA og England, og i 1974 indgik en række ilande og ulande en aftale, som blev kaldt Multifiberaftalen, fordi den omhandlede en masse forskellige typer af tekstil. Aftalen betød, at ulandene kun måtte eksportere begrænsede mængder af tekstil til vestlige lande som USA, EU m.fl. Aftalen stred imod to af hovedreglerne i GATT, som var at

importbegrænsninger skulle ske ved hjælp af told og ikke kvoter, og at aftalen kun indførte kvoter for ulandene, men ikke ved ilandenes indbyrdes handel, og derfor stred imod princippet om, at de samme regler skal gælde for alle. (Bach: 55-56)

Det var en sejr for ulandene, da det under Uruguay-runden lykkedes dem at få gennemtruffet en aftale om afviklingen af Multifiberaftalen over en tiårig periode. Fra den 1. januar 2005 skulle alle kvoter være ophævet og WTO's normale regler for industrivarer skulle så også omfatte tekstilområdet. I stedet for kvoter må man bruge told (jvf. kapitel 3, afsnittet om told). Afviklingen af kvoterne skulle ske over fire omgange: 16 % af kvoterne skulle afvikles d. 1. januar 1995, 17 % d. 1. januar 1998, 18 % d. 1. januar 2002 og de sidste 49 % af kvoterne skulle afvikles d. 1. januar 2005. I en rapport fra 2002 skønner IMF og Verdensbanken (se ovenfor), at kvoterne har betydet et tab af 19 mio. arbejdspladser i ulandene, og at toldbeskyttelsen har kostet yderligere otte mio. arbejdspladser. Hver reddet arbejdsplads i tekstilindustrien i ilandene har kostet 35 arbejdspladser i ulandene. Toldbarriererne, der er eskaleret efter afviklingen af kvoterne, samt ilandenes brug af antidumping og sikkerhedsklausuler (se afsnittet "Antidumping og sikkerhedsklausuler", kapitel 3) er en vigtig del af forhandlingerne i den igangværende Doha-runde. (Bach 2004: 56-59)

## **Delkonklusion**

Man kan konstatere, at der er sket en masse inden for frihandel siden 2. Verdenskrig både i Europa og i Kina. Kina er begyndt at privatisere og har gradvist indført en mere liberal økonomisk politik. Efter mange år med planøkonomi og konsekvenserne af radikale projekter der mislykkes, såsom 5-årsplanen, indså den kinesiske regering, at der ingen varig vækst er i planøkonomi og manglende udenrigshandel. Landet har siden hen åbnet op for udenlandske investeringer i udvalgte områder, men især på østkysten. Efter åbningen er Kina blevet et brændpunkt for globale investeringer. Regeringen har desuden erfaret, at landbrug ikke er en vækstsektor og er således begyndt at investere aggressivt i industri og infrastruktur for blandt andet at lokke flere udenlandske firmaer til.

I de sidste århundreder har den europæiske tekstilindustri gennemgået en voldsom udvikling blandt andet ved opfindelsen af vævemaskinen, der kunne køre på damp, i 1780'erne. Opfindelsen bevirkede, at man kunne producere mere med færre omkostninger, og derved var den betydeligt med til at bevare den europæiske tekstilindustri

konkurrenceevne i forhold til Østasien. Desuden blev tekstilindustrien for en del lande i Europa, England og Holland især, ressourcen for velstand. Grunden til at disse lande især profiterede på handlen, kan blandt andet skyldes, at de via deres kolonier havde adgang til råvarerne. Ligesom tekstilindustrien har været en vækstfaktor og ressource for velstand for europæerne indtil nyere tid, kunne den måske blive det for Kina, såfremt der ikke var så mange handelsrestriktioner.

Indtil 2. Verdenskrig var handlen stadig præget af barriere. De omfattende ødelæggelser herfra samt den økonomiske krise i 1930'erne medførte en generel konsensus om at liberalisere handlen. Ud af denne konsensus blev GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) dannet, hvis hovedformål var at afvikle handelsbarriere på internationalt plan. GATT blev siden hen udvidet og herved blev WTO skabt. Begge har haft succes i at reducere handelsbarriere, men især Uruguay-runden er relevant i forbindelse med Kina, da den fjernede disse særregler/barrierer der var på tekstilområdet og derved gjorde det muligt for ulandene, men især Kina, at handle mere frit og profitere heraf.

## Kapitel 3

### Handels- og udviklingsteorier

Kapitlet giver et overblik over de vigtigste handels- og udviklingsteorier. Fra Rostow og Frank til Smith, Ricardo og Hecksher Ohlin. Desuden gives et overblik over dumping og hvordan den fungerer i praksis. Det kan bruges til at give en teoretisk baggrund til den aktuelle problemstilling. Desuden er det blandt andet her modsigelserne mellem teori og praksis for første gang kommer frem. De vil blive uddybet nærmere i de næste tre kapitler.

## Udviklingsteorier

For at kunne forstå grundene til den økonomiske udvikling i et land, er der en del udviklingsteorier, man kan benytte. Men som udgangspunkt kan man sige, at der findes to typer, nemlig de liberale og de marxistiske udviklingsteorier, og som navnene antyder, bygger de på to forskellige opfattelser af udvikling. De liberale, som navnet antyder, bygger på, at et land som udgangspunkt er overladt til sig selv, og selv er ansvarlig for dets udvikling og årsagerne til evt. mangel på samme. De marxistiske derimod, bygger på et center-periferi-forhold,

hvor centerlandene skiftes til at hive periferilandene ind, for at udnytte de ressourcer, de måtte have.

### W. W. Rostows fase teori

Blandt de liberale udviklingsteorier, er Rostows fase teori nok en

Fase	Kendetegn / Samfundsstruktur
1 – Det traditionsbundne samfund	Decentraliseret styre, landbrug er det dominerende erhverv og der er næsten ingen industri, den samfundsmæssige produktivitet er meget lav.
2 – Forudsætningen for "Springet"	Centralt styre, begyndende industrialisering, politisk vilje til økonomisk vækst, den samfundsmæssige produktivitet er svagt stigende.
3 – Springet "take-off"	Landbruget moderniseres, op mod 10 % af BNI bliver brugt til investeringer i mange af samfundets sektorer, yderligere industrialiseringsvækst.
4 – Modenhedsfasen	Yderligere industrialisering og landet kan nu, i princippet, producere alle varer, landbruget mekaniseres og effektiviseres yderligere, væksten i fødevarerproduktion og BNP overstiger befolkningsvæksten, investeringer udgør op mod 20 % af BNI.
5 – Masseforbrugsfasen	Fuldstændigt industrialiseret samfund, landbrugets andel af arbejdsstyrken er lille, 3-5 % og fortsat vigende, produktiviteten i samfundet skaber fortsat vækst og rigdom, uddannelse, sundhed og social sikkerhed kan nu prioriteres pga. større overskud i samfundet.

af de mest kendte. Rostows teori, som

(Tabel 2, Martinussen, 1994: 15-16)

han grundlagde i 1960'erne, bygger på, at alle lande gennemgår fem faser i deres udvikling fra traditionsbundet samfund til masseforbrugs-samfund. Faserne, som ses til højre, er nøje beskrevet og bygger på empirisk data, som Rostow har samlet fra bl.a. historisk data om England, Frankrig og Tyskland. Hovedpunkterne er, at alle lande før eller siden gennemgår alle fem faser, og at hastigheden af denne udvikling i høj grad er afhængig af politiske og samfundsmæssige drivkræfter, samt store nationale investeringer. Udviklingen og påvirkningen fra andre lande tilegner Rostow en meget ringe indvirkning. Som tidligere nævnt bygger Rostow sin teori ud fra observationer af store europæiske lande. Her mente han at kunne bevise, at der findes 30-årige perioder i udviklingen, som han gav navnet "take-off", som er specielt vigtige i udviklingen. Det er nemlig her, at den teknologiske og økonomiske udvikling for alvor tager fart (Martinussen 1994: 15-16; Torp 1977: 33-34)



Faseteorien er blevet meget omdiskuteret blandt økonomer, da det ikke menes, at man kan inddele udviklingen så firkantet, som det ses hos Rostow. Specielt hans teori om 30-års perioden, ”take off”, er blevet stærkt betvivlet, da man ikke mener, at det er muligt at finde frem til en så kort årrække, hvori alle de betingelser, som skal til for at starte det økonomiske boom, findes. Blandt økonomer, og især i nyere økonomi, er overbevisningen, at en sådan økonomisk og samfundsmæssig vækst kræver en langt længere periode at udvikle sig i. Ydermere stilles der spørgsmålstegn ved de relativt få parametre, som Rostow mener, der skal til for at få en udvikling i gang, da man i dag mener, at det kræver langt flere og længerevarende samfundsmæssige og politiske faktorer. (Martinussen 1994: 15-16).

Hvis man sætter teorien i relation til Kinas økonomiske udvikling, kan man sagtens få dele af faseteorien til at passe. Specielt teorien om ”take off”-perioden passer. I Kinas tilfælde er den enorme økonomiske udvikling jo nærmest sket over en 15-20-årig periode. Men igen må man se det i en helhed. For mens Kina, eller dele af Kina, er i fase 3-4, så er store dele af landet jo nærmest ikke kommet ud af fase 1. Konklusionen på dette må altså være, at faseteorien kun skal bruges som en rettesnor, og sammen med supplerende teorier, som kan give et mere nuanceret billede af landenes udvikling.

## **Franks afhængighedsteori**

Det er generelt for afhængighedsteoriene, at de mener, at ilandene har underudviklet eller i bedste fald ”kun” blokeret udviklingen i ulandene. En af de mest kendte afhængighedsteoretikere er Andre Frank.

Andre Franks afhængighedsteori går ud på, at de fattige arbejdere i ulandene er direkte kædet sammen med de rige direktører i ilandene. Det har han beskrevet vha. en metropol-sattelit-model. Oprindeligt betragtede han Latinamerikas fattige landarbejdere, satellitterne, og beskrev, hvordan de var underlagt deres godsejere, som i dette tilfælde er metropoler. Men godsejerne er selv satellitter i forhold til næste led, som f.eks. kunne være nogle nationale økonomiske eliter, og sådan er der satellit-metropol forhold op igennem de forskellige niveauer i samfundet. (Martinussen 1994: 36-37)

Det som han prøver at bevise med dette er, at det udelukkende er metropolerne, der bestemmer, hvordan satellitterne udvikler sig og på hvilke præmisser de eksisterer på.

Denne tanke er senere blevet overført til at forklare forholdet mellem generelt set alle i- og ulandes indbyrdes forhold. Han mener også, at ilandene ikke har nogen særlig interesse i at udvikle ulandene. Faktisk viser det sig, at det er de ulande og underudviklede regioner, som har de tætteste forhold til ilandene, der er de mindst udviklede i forhold til andre ulande. Frank mener at kunne bevise, at det overskud som bliver produceret i ulandene, pga. den lave arbejds løn og den forholdsvis høje salgspris, bliver opslugt af ilandene. De penge som ellers kunne være blevet brugt til indenlandske investeringer. På den måde bliver ulandet altså fastholdt på et forholdsvis lavt udviklingsniveau (Martinussen 1994: 36-37).

Franks løsning på dette problem er, at ulandene bliver nødt til at stoppe samarbejdet og samhandelen med ilandene for at få en ordentlig udvikling i gang. Hans hypotese er, at det vil være til stor gavn for den brede befolkning i 3. verdenslandene, hvis landene stoppede handelen med ilandene på verdensmarkedet ene og alene pga., at overskuddet så ville blive i landet, og de ikke ville blive udbyttet. Til gengæld ville to ulande, på nogenlunde samme stadie, kunne handle sammen med fordel, fordi ingen af dem ville have ressourcerne til at udnytte den anden. (Martinussen 1994: 36-37).

Hvis man igen skulle prøve at sammenligne teorien med situationen i Kina, kunne man starte med at se på arbejdsforholdene i selve landet. På de store fabrikker bliver arbejderne undertrykt ved at skulle arbejde 14-15 timer til en løn, der knap nok dækker eksistensgrundlaget og under forhold, som er langt under de vestlige landes bundniveau. Dette satellit-metropol forhold ser man også i den måde f.eks. EU styrer Kina, og andre eksportlande for den sags skyld, ved at stille bestemte krav til de varer, der importeres. Det kan være til forarbejdelsen af produktet, mængden eller andre ting, som i større eller mindre grad er med til at kontrollere eksportlandene.

### **Smiths absolutte fordele**

Adam Smith var skotte, og han er mest kendt for sit berømte værk fra 1799 "The Wealth of Nations". "The Wealth of Nations" var i kontrast til den, dengang, regerende og accepterede økonomiske teori, merkantilisme, som dikterede, at man skulle holde velstanden inden for landet, ved at eksportere mere end man importerede. For at reducere importen af varer og services beskattede man dem, så de ikke var konkurrencedygtige på hjemmemarkedet ([http://en.wikipedia.org/wiki/Adam\\_Smith](http://en.wikipedia.org/wiki/Adam_Smith), 10/12 2006).

Smith repræsenterer på sin vis et skift fra de dengang herskende økonomiske teorier på især to områder. For det første på grund af hans holdninger om, at frihandel er gavnligt for alle parter – dette illustrerer han blandt andet i sin teori om absolutte fordele – og for det andet fordi han producerede den første store samlede fremstilling af nationaløkonomien. (Madsen 2001: 17)

I teorien om absolutte fordele mener Smith, at alle lande kan øge deres fælles produktion og velstand, hvis de hver især producerer og eksporterer det, de er bedst til. Eksempelvis hvis både Belgien og Polen producerede klæder og ost, men Polen skal bruge mere arbejdskraft på ost end Belgien skal, og Belgien skal bruge mere arbejdskraft end Polen i produktionen af klæder, så har Polen en absolut fordel i forhold til produktionen af ost, og Belgien har en absolut fordel i forhold til produktionen af klæder. Derved, hvis hvert land producerede og indbyrdes handlede de to varer, ville det være til gavn for begge, eftersom de også ville blive mere specialiserede, og derved mere effektive, ved at flytte produktionen over til deres absolutte fordel. For de penge det enkelte land tjener på eksporten, kan de importere det, det andet land producerer bedst som følge heraf, mener Smith. Han mener også, at et hvert land ville komme til at udnytte sine ressourcer med størst mulig økonomisk udbytte og mindst mulige omkostninger. (Madsen 2001: 17)

”The Wealth of Nations” var et af de første værker, der studerede handel og industri i Europa, og det var med til at lægge grundstenene for økonomi som en disciplin for sig. Adam Smith advokerede stærk frihandel, kapitalisme og liberalisme, og er anerkendt for sine rationelle begrundelser for dette. Smith mente, at den enkelte, ved at opfylde dets egne behov og interesser, bidrager til at opfylde alles behov. (Madsen 2001: 17)

Han mente desuden, at markedet under forudsætningen af fri konkurrence, er i stand til at regulere sig selv. Dette beskriver han som ”den usynlige hånd”. Det sidstnævnte har vist sig at være fejlagtigt idet, at der er nogle områder markedet ikke har formået at regulere selv, men hvor staten har måttet indblandes. F.eks. med hensyn til at opløse monopoler, som er et naturligt produkt af det frie marked. Til trods for, at der på intet tidspunkt har været fri konkurrence eller eksisteret et fuldstændigt frit marked, som er forudsætningen for teorien, så kan man stadig i mange henseender anvende den som en model. Smiths teorier om frihandel bygger dog også på forudsætningen om fuld beskæftigelse, og er derfor ikke anvendelig i dag. ([http://en.wikipedia.org/wiki/Adam\\_Smith](http://en.wikipedia.org/wiki/Adam_Smith), 10/12 2006) Fuld beskæftigelse er ikke en realitet i særligt mange lande, hvis nogen overhovedet, og især i

ulandene er der ofte høj arbejdsløshed, som kan lægge på 10-20 % eller højere. Hvis ikke arbejdsstyrken kan nå at omstille sig ved handelsreformer, kan disse have en negativ effekt. Omvendt kan det have en positiv effekt, hvis den øgede samhandel med andre lande og erhverv kan mindske arbejdsløsheden. Dette afhænger altså af mulighederne for efteruddannelse og omskoling. (Bach 2004:28)

Smith var meget optimistisk i sin tro til det frie markedes evne til at regulere sig selv. Han mente, at i størstedelen af tilfældene vil statens indblanding skade markeds kræfterne og derved skade borgerne, da markeds kræfterne, når de er uhindret af skatter og kvoter m.m., bedst kan regulere sig selv og det er til gavn for den enkelte. Begivenheder har fundet sted siden Smiths død i 1790, som har bevirket, at nogle økonomer er skeptiske overfor det frie marked, bl.a. kollapset af børsen i New York i 1929. ([http://en.wikipedia.org/wiki/Adam\\_Smith](http://en.wikipedia.org/wiki/Adam_Smith), 10/12 2006)

### **Ricardos komparative fordele**

En af Smiths efterkommere, men også kritikere i nogle henseender, var David Ricardo, som udarbejdede ”komparativ teori”, der bygger videre på teorien om absolutte fordele. I den komparative teori siger Ricardo, at det er fordelagtigt for to parter, individer eller lande at handle, selvom den ene part måske er i stand til at producere hver genstand billigere end den anden, da det ikke er den ultimative udgift i at producere varen, der tæller, men hvor meget nemmere de kan producere dette i forhold til hinanden. Ricardo fremlagde et eksempel på dette: Hvis der kun fandtes to lande i hele verden, Portugal og England, og kun to forskellige varer, vin og klæde. Begge lande er i stand til at producere varerne, men Portugal skal bruge mindre arbejdskraft på begge varer og har derved en absolut fordel i begge henseender. Eksempelvis bruger Portugal 80 arbejdere på vin hvor England bruger 120, og hvor Portugal skal bruge 90 på klæde, skal England bruge 100 arbejdere. I forhold til England har Portugal derved en komparativ fordel i produktionen af vin, da de kun skal bruge 2/3 af de arbejdere som England skal bruge. Selvom Portugal har en komparativ fordel i produktionen af begge varer, kan det stadig svare sig for dem at handle indbyrdes. Da det i teorien antages, at ressourcerne flytter over, hvor der er mest brug for dem, vil Portugal producere det, de har størst komparativ fordel i. (Bach 2004: 26)

I denne teori antages det dog, at varerne er lige meget værd, men dette var ikke tilfældet den gang såvel som nu. Dengang var industriprodukter væsentligt mere værd end

landbrugsprodukter. En anden forudsætning for komparative fordele er, at kapital ikke kan ikke bevæge sig mellem landegrænser. Via sin teori og eksempel påviste Ricardo derved, at det ikke er de absolutte fordele, der er afgørende for samhandlen, men de relative, som Ricardo kalder de komparative fordele. (Madsen 2001: 18)

Ricardos "Labour theory of value" antager, at værdien af en vare svarer til den arbejdskraft, råvarer, kapital og udstyr, der er brugt i produktionen. Men denne antagelse passer ikke med nutidens erfaringer. Eksempelvis med hensyn til landbrug. "Labour theory of value" går heller ikke i spænd med den mere moderne teori, at en vares værdi eller pris stiger i takt med forarbejdningsgraden. ([http://www.reference.com/browse/wiki/Labor\\_theory\\_of\\_value](http://www.reference.com/browse/wiki/Labor_theory_of_value), 9/1 2007)

I følge Ricardos teori kan det bedre betale sig at producere fødevarer uden for Europa, eksempelvis Afrika, da disse råder over mere plads og andre faktorer, der gør det fordelagtigt for dem at producere landbrugsvarer. Ved at købe fødevarer udefra kunne man i Europa fokusere noget af den kapital eller arbejdskraft på andre områder, der er større vækstpotentiale, som eksempelvis forskning eller inden for teknologi. ([http://www.reference.com/browse/wiki/Labor\\_theory\\_of\\_value](http://www.reference.com/browse/wiki/Labor_theory_of_value), 9/1 2007)

EU bliver ofte kritiseret i anerkendte publikationer som "The Economist" på grund af blandt andet deres landbrugsstøtte. EU giver meget i landbrugsstøtte i stedet for at importere landbrugsvarer fra ulande, som kan producere landbrugsprodukter til færre omkostninger m.m. Dette er i strid med Ricardos komparative fordele i og med, at EU går direkte imod den i den landbrugspolitik, de har indført, og dette menes at hindre ulandene i at opnå industrialiseringstrinnet, fordi de ikke kan afsætte det, de producerer bedst og billigst, som eksempelvis fødevarer, og derved får de heller aldrig nok profit til at udvide og udvikle deres industri.

### **Heckscher-Ohlin: Faktorudrustning**

Som reaktion på Ricardos komparative fordele kom der en række alternative, eller videreudviklede handelsteorier, frem. Blandt en af de mest betydningsfulde er teorien om faktorudrustning af de to svenske økonomer Eli Heckscher og Bertil Ohlin. Heckscher-Ohlin-teoriens pointe er, at landene er forskellige udrustet til at producere varer. Et land kunne f.eks. råde over meget kapital, mens andre lande er kapitalsvage, men har meget

jord. Heckscher og Ohlin så på kapital, jord og arbejdskraft som grundlæggende produktionsfaktorer. (Madsen 2001: 26)

De enkelte stater kunne anbringes i en trekant (se bilag 1), hvor de tre forskellige produktionsfaktorer ligger på hver deres side. Landene anbringes i trekanten på den side, hvor deres stærkeste faktorer ligger. Eksempelvis producerer Belgien kapitalintensive varer som medicin, og derfor ligger Belgien placeret i nærheden af den kapitalintensive vareproduktion. Landene ligger ikke lige præcis i de tre forskellige hjørner, men plejer at ligge imellem dem. Derfor er figuren specielt godt egnet til at se på de enkelte landes forhold imellem produktionsfaktorerne. Teorien bygger på to forudsætninger, nemlig at hvert land er rigt på specielle produktionsfaktorer – nogle har meget og billig arbejdskraft (eksempelvis Indien), andre har meget jord (eksempelvis Tyrkiet), og en tredje gruppe kan producere kapitalintensivt (eksempelvis Schweiz). Den anden forudsætning er, at hver enkelt vare i landene fremstilles i forhold til produktionsfaktorerne. For eksempel er landbrugsproduktion meget jordintensiv, idet landbrugsvarer dyrkes på store marker. Desuden er markedssituationen for denne teori fuldkommen konkurrence og der antages, at forbrugerne har samme varepræference uafhængigt af, hvor de lever. (Madsen 2001: 26)

Fuldkommen konkurrence betyder, at der er konkurrence mellem fuldkommen standardiserede varer. Varerne er fuldstændig ens, dvs. at producenterne ikke reklamerer og indbygger særpræg i varerne. Ud fra denne tredeling af faktorudrustningen kan man analysere Ricardos komparative fordele nærmere. For det meste er det ulandene, der hører under de arbejdskraftintensive lande, og det er ilandene, der hører under de kapitalintensive lande. (Jespersen 2006: 117-122)

Heckscher-Ohlin teorien er en neoklassisk handelsteori og den viser, at igennem international handel og en specialisering i de enkelte deltagerlande i de områder, hvor de har faktorfordele, ville gavne begge handelspartnere. Teoretikerne siger, at prisforskellene mellem de enkelte markedspriser vil udlignes ved verdenshandel, og at der gennem handel findes den optimale markedspris. (Madsen 2001: 26)

Heckscher og Ohlin konkluderer ligeledes som Ricardo, at de enkeltes forbrugsmuligheder, og dermed velfærden, ville øges. Men Heckscher-Ohlin-teorien er mere præcis, idet den påviser handelsstrukturen imellem forskellige lande. Heckscher-Ohlin teorien holder ikke langt i realiteten. Prisdannelsen for faktorvarer holder allerede ikke stand, da Heckscher og Ohlin ikke medregner transport- og handelsomkostninger, som

i realiteten udgør en vis omkostning. Desuden forudsættes der i teorien, at u- og ilande anvender den samme teknologi, men i realiteten er ulandene langt fra at have den samme teknologi til rådighed som ilandene. (Madsen 2001: 26)

Wolfgang Stolper og Paul Samuelson-teorien går ud på at påvise sammenhængen mellem øget efterspørgsel, samhandel og lønstigning. Hvis efterspørgslen på en vare stiger, vil prisniveauet stige. Idet at prisniveauet vil stige, stiger også lønniveauet for arbejderne, der producerer den udbudte vare, mens den vil falde ved konkurrencevarerne, da efterspørgslen bliver mindre. Stolper og Samuelson antog, at landene ikke er fuldstændig specialiserede, sådan at produktionsfaktorpriserne (for f.eks. arbejdskraft, teknologi, kapital) vil udligne sig i løbet af kort tid. ([www.de.wikipedia.org/wiki/Stolper-Samuelson-Theorem](http://www.de.wikipedia.org/wiki/Stolper-Samuelson-Theorem), 27/11 2006)

I løbet af nyere tid, specielt i 1960'erne, blev de klassiske teorier kritiseret meget for at være upræcise. Økonomen Staffan Linder, 1961, analyserede efterspørgselssiden lidt mere nøjagtigt, idet han gik ind på, at vareeksport kun kan betale sig, når den indenlandske efterspørgsels er høj nok, og desuden gik Linder ind på, at vareefterspørgslen stiger for luksusvarer, når indkomsten stiger.

([www.uni-graz.at/vwlwww/lehre/lv-farmer/fa-magmodul-IOE-ks-vo3.pdf](http://www.uni-graz.at/vwlwww/lehre/lv-farmer/fa-magmodul-IOE-ks-vo3.pdf), 27/11 2006)

For at beskrive verdenshandelen er man nødt til at kigge på forskellige markedsformer. Som skrevet før antager Heckscher og Ohlin, at der fremhersker fuldkommen konkurrence, som ikke er særlig realistisk. En mere realistisk (international) markedssituation er en oligopolpolitisk markedsstruktur. I oligopoler er der få store virksomheder, der bestemmer markedets struktur og udbuddet. Et eksempel kunne være konkurrencen på sportstøjsmarkedet. Her findes der på verdensplan kun få afgørende producenter (Adidas (med Puma), Nike, Reebok og i nogle områder måske Hummel). (Jespersen 2006: 93-101)

Karl Marx beskæftigede sig også indenfor politisk økonomi og med Adam Smiths og David Ricardos handelsteorier. Marx holdt meget af Ricardos og Smiths arbejdsværdilære, dvs. at værdien af en vare knyttes til arbejdsomfanget ved vareproduktionen. De såkaldte Ricardoianske socialister benyttede Ricardos teori til at påvise, at den producerede værdi udelukkende bliver skabt af arbejderne, og kritiserede det for at være amoralsk. Marx holdt ikke meget af denne moralske opfattelse, men var enig i



kritikken og frembragte en alternativ teori, ”Merværditeorien”. I den forklarer han, hvorfor fordelingen af den skabte værdi er ulige (Andersen 2005: 31).

Indtil halvfjerdserne dominerede, indenfor neoklassisk handelsteori, Hecksher-Ohlin-teorien byggende på Ricardo med påstanden om, at specialisering øger konkurrenceevnen og frihandelen, som så fører til mere velstand. Den amerikanske økonom Paul Krugman så nogle problemer ved denne teori. Det første problem Krugman så var, at 80 % af verdenshandelen foregik imellem industrilande indenfor OECD medlemslandene, altså lande med lignende vareudbud. Krugman udviklede sammen med andre økonomer, f.eks. Obstfeld, den såkaldte ”Ny Udenrigshandelsteori”. I den teori gjorde han rede for tre faktorer:

- 1) Stigende grænseomkostninger kan udlignes vha. øget verdenshandel.
- 2) Grunden til øget verdenshandel er blandt andet konsumdifferentiering.
- 3) Desuden hævdede han, at verdenshandelen ikke eksisterer under fuldkommen konkurrence. Da markedformen ikke er fuldkommen konkurrence vil konsekvenserne selvfølgelig være andre end under fuldkommen konkurrence.

([www.inwent.org/E+Z/1997-2002/ez699-8.htm](http://www.inwent.org/E+Z/1997-2002/ez699-8.htm), 27/11 2006)

Krugman tog udgangspunkt i udviklingslandene, da han mente, at ulandene bedst kunne bruges til at vise fejl i de traditionelle markedsteorier. Han nævner også fordelingsmæssige aspekter, idet han siger, at handel kan medføre velstand, men den regionale velstandsfordeling bliver ikke lige. Han hævder endda, at uligheden vokser ved mere frihandel. I andre teorier går Krugman ind på center-periferi modellen (se afsnittet om udviklingsteoriene), og han inddrog betydningen af transportomkostningerne for handelsomkostningerne, i modsætning til Ricardo og Smith, der antog, at transportomkostningerne spiller en mindre rolle. ([www.inwent.org/E+Z/1997-2002/ez699-8.htm](http://www.inwent.org/E+Z/1997-2002/ez699-8.htm), 27/11 2006)

I den moderne tid burde man, under liberale økonomer, nævne Milton Friedman, der gik ind for fuldstændig frihandel og ingen statslig regulering. Friedman er en vigtig nutidig økonom, som blandt andet opstillede tesen, at en lang reformproces til fuldstændig markedsøkonomi kunne reducere arbejdsløsheden til 0. ([www.de.wikipedia.org/wiki/Milton\\_Friedman](http://www.de.wikipedia.org/wiki/Milton_Friedman), 27/11 2007)



### Oversigt over handelspolitiske instrumenter

<b>Import:</b>	<b>Eksport:</b>
Told	Eksportskat/afgift
Antidumpingtold	Variabel eksportafgift
Udligningstold	Eksportsubsidie
Variabel importafgift	- Direkte støtte
Toldunion	- Indirekte støtte
Frihandelsområde	- Garantiordning
Importkvote	- Finansieringsbistand
Toldkontigent	- Markedsføringsbistand
Importsubsidie	Variabelt eksportsubsidie
Variabelt importsubsidie	Marginalt eksportsubsidie
Diskriminerende offentligt indkøb	Transportrestriktion
Krav om lokalt komponentindhold	Teknisk handelshindring
Teknisk handelshindring	”Frivillig” eksportbegrænsning
Transportrestriktion	Eksportforbud (embargo)
Papirbarriere	Papirbarriere
Importforbud (embargo)	Modkøbsklausul
”Frivillig” importekspansion	

(Tabel 3, Madsen 2001: 93)

### Antidumping og sikkerhedsklausuler

Uruguay-runden indførte regler om brug af antidumping og sikkerhedsklausuler – såkaldt ny protektionisme. Antidumping var allerede en del af forhandlingerne under Kennedy-runden fra 1961-1964. Og igen i Tokyo-runden fra 1973-1979. De mange forhandlingsrunder (se afsnittet ”Handelsliberalisering efter 2. Verdenskrig”, kap.2) har ført til, at kvoter næsten ikke bliver brugt længere, og at todsatserne er blevet så lave, at det gennemsnitlige toldniveau for industrivarer i ilandene i dag ligger på under 4 %, hvor den i 1947 lå på ca. 40 %. (Bach 2004:22, 41; Madsen 001:117, 120-122)

Med Uruguay-runden blev antidumping tilladt. Antidumping er en form for told, som et land kan indføre, hvis et andet lands varer sælges for priser, der ligger under produktionsprisen i importlandet (dumping-priser), for at tvinge importlandets egne

producenter ud af markedet og derefter udnytte at være den dominerende udbyder. Formålet med antidumping er altså at opnå en retfærdig konkurrence. Det er især varer fra ulandene, der er billige på grund af de lave lønninger, der kan dumpe priserne på ilandenes markeder. Antidumpingtolden må dog kun være så stor, at den neutraliserer virkningen af dumping og dertil må den kun være midlertidig og skal altså ligge under en tidsmæssig begrænsning. (Bach 2004:41, 94; Madsen 2001:119-120)

WTO's regler for brug af antidumping er dog ofte blevet kritiseret, da reglerne er meget uklare, upræcise og elastiske. Det gør, at reglerne er meget nemme at misbruge. Hvis man har nogle gode jurister, vil man stort set altid kunne påvise en prisdumping. I virkeligheden kan det kun betale sig at dumpe priserne, hvis man efterfølgende får udkonkurreret ens konkurrenter og på den måde får mere kontrol over markedet, og at man derfor bagefter kan hæve priserne igen og dermed tjene pengene ind. Men det er kun i få tilfælde, at en virksomhed rent faktisk har mulighed for at gøre dette. Undersøgelser har vist, at kun i 2-15 % af gangene, der er brugt antidumping, er der reelt tale om konkurrenceskadelig adfærd. (Bach 2004; 41, 94-95)

Sikkerhedsklausuler er nogle særlige bestemmelser, som et land kan bruge, hvis den udefrakommende konkurrence bliver for hård. Det betyder, at man midlertidigt kan indføre højere told og kvoter på en vare, hvis importen af den øges så stærkt, at den nationale industri kan tage skade af det. Sikkerhedsklausuler kan normalt ikke bruges i mere end fire år. (Bach 2004:41)

## **Virkninger af frihandel**

Frihandel forudsætter fuld konkurrence på et marked med en masse små virksomheder, og da dette ikke eksisterer i praksis, kan resultatet af frihandel blive monopoler, markedsmagt og alt for høje priser. Derfor er det nødvendigt at kombinere frihandel med konkurrencelovgivning. Det faktum, at priser ikke afspejler de reelle omkostninger gør også, at frihandel kan være en negativ ting. Både produktion og transport af en vare har en miljømæssig omkostning, som ikke er medregnet i prisen. Dette kan f.eks. være syrerregn, drivhuseffekt, tab af plante- eller dyrearter, erosion eller ørkendannelse. Forudsætningen for, at et land kan have gavn af frihandel på længere sigt, afhænger derfor af, at landet samtidig har en ordentlig miljøpolitik. Har man ikke det, kan frihandel forårsage et dårligt

miljø og en lavere velfærd pga. de samfundsmæssige omkostninger forbundet med miljøskader. (Bach 2004:26, 27)

En anden ting, der underminerer teorien om frihandel er de sociale konsekvenser. Fordelene ved frihandel er meget ulige fordelt. Den kan påvirke forskellige grupper inden for et land meget forskelligt. Land- og bybefolkning rammes forskelligt og især kvinder kan blive ramt hårdt, da de for det meste er den mest udsatte gruppe på arbejdsmarkedet i ulandene. For at frihandel skal fungere, bliver man derfor nødt til at kombinere den med en god fordelingspolitik. (Bach 2004:33)

En anden forudsætning for frihandel er at kapital bliver inden for et lands grænser. Denne forudsætning er ikke længere til stede. Store beløb kan flyttes fra den ene ende af verden til den anden på få sekunder. Man kan altså investere sine penge lige, hvor man vil, og er ens eget lands marked ikke det bedste sted at investere, så kan man bare sætte sine penge i et andet land, hvor det bedre kan betale sig. Bliver produktionen for dyr i ens eget land, kan man bare flytte den til et land, hvor omkostningerne er billigere. (Bach 2004:27-28)

Der er mange fordele ved frihandel, og nogle af dem er stordrift og "know how". Det er også en fordel at have mange virksomheder tæt på hinanden. Så kan de bedre udveksle erfaringer og medarbejdere. Det land, der kan tiltrække flest virksomheder, får derfor flest fordele. Men da de fleste og største virksomheder ligger i ilandene, kan det være svært at komme med på vognen. For selv om ulandene til hver en tid kan producere de fleste varer langt billigere end i ilandene, har ilandene jo allerede et forspring. Ulandene vil have en del startomkostninger, som ilandenes virksomheder, der allerede er integreret på markedet, ikke har. Frihandel er derfor også en kamp om at tiltrække de store virksomheder. (Bach 2004:28-29)

Man kan altså konkludere at frihandel ikke i sig selv er svaret på økonomisk vækst. Velfungerende frihandel forudsætter, at staten fører den rette politik inden for f.eks. konkurrencepolitik, miljøpolitik og fordelingspolitik. Der findes mange eksempler på, at lande har klaret sig utroligt godt, hvis de blot har ført succesrige politikker, og hvis forvaltningen af pengene har været god – såfremt korrupsion ikke har været et problem – og hvis omfordelingen i landet har været stor. Et eksempel på dette er Botswana, der med sin årlige vækst på 7,7 % fra 1965-98 har været et af de lande i verden med den højeste vækst pr. indbygger i tre årtier. De har haft en stor offentlig sektor og har investeret i sundhed,

uddannelse og arbejdernes vilkår. De har altså gjort det modsatte af at liberalisere og privatisere. Mange af de lande, der er rige i dag, er først blevet liberaliseret efter, at de er blevet rige. (Bach 2004:30-31)

Hvis man tænkte sig den situation, at man i morgen, fra den ene dag til den anden, aftalte at liberalisere verdensmarkedet og indføre fuldstændig fri handel, vil der ske store ændringer for hvert enkelt land. Både positive og negative ændringer. Den nationale regulering af handel vil reduceres og når handelsbarriererne fjernes vil priserne på forskellige varer ændres forskelligt afhængigt af varen og de tidligere regler omkring den. Nogle lande vil altså tabe og andre vil vinde afhængigt af hvad landet producerer, og om de er eksportører eller importører af de varer, som stiger eller falder i pris. Om et land har fordele af en pludselig handelsliberalisering afhænger altså af de indbyrdes magtforhold og hvor gode de enkelte lande er til at forhandle. (Bach 2004:33)

Der er mange positive ting forbundet med frihandel. Den kan øge spredningen af ny teknologi, skabe bedre institutioner og mere gennemsigtighed – og endog modvirke korruption i følge en rapport fra WTO fra 2003. Dette er vurderet på baggrund af de mange eksempler på, at politikere og toldere har udnyttet toldbarriererne til egen fordel. Frihandel kan også afskaffe lokale monopoler og styrke konkurrencen til fordel for forbrugerne. Men det kræver, at frihandel går hånd i hånd med en ”sund” politik. Ulandene kan ikke klare sig ved blot at sælge deres råvarer til hinanden. De har brug for moderne teknologi for at kunne klare sig. (Bach 2004:33-34)

En anden positiv ting ved frihandel er det politiske aspekt. Frihandel vil tvinge landene til at samarbejde. For når man kan handle frit over landegrænser i globaliseringens verden, er problemer ikke bare nationale, men transnationale, og man er nødt til at finde en løsning i fællesskab. (Bach 2004:34)

## **Virksomheder af told**

Told er en afgift, der pålægges en importeret vare. Told kan enten vise sig som en fast afgift pr. vareenhed eller som en procentvis told af varens værdi. Tolden har gennem tiden haft to formål – nemlig at beskytte det hjemlige marked og at tjene som indtægtskilde til staten. (Madsen 2001:94)

Et lille land kan ikke påvirke verdensmarkedsprisen. Under fuldkommen konkurrence kan import af en vare kun komme på tale, hvis verdensmarkedsprisen ligger under hjemmemarkedsprisen. Hvis man lægger styktold på en vare, vil prisen stige. De indenlandske producenter kan så hæve deres pris op til den importerede vares pris, men ikke højere, da forbrugerne så blot vil købe den udenlandske vare. Som følge deraf vil den hjemlige produktion stige, og dermed vil beskæftigelsen i det pågældende erhverv stige. Dette vil være positivt for betalingsbalancen (regnskab, der viser et lands økonomiske mellemværender med udlandet, bl.a. import og eksport af varer, rentebetaling og tjenesteydelser) i det pågældende land, men vil have en negativ effekt på andre erhverv, hvis man antager, at beskæftigelsen er på 100 %, selv om dette er selvfølgelig ikke tilfældet i praksis. Der ud over vil det også påvirke produktionen og beskæftigelsen negativt i udlandet, da importen vil falde. Betalingsbalancens fordele vil også hurtigt blive udjævnet igen, da de stigende priser øger inputpriserne i andre erhverv, hvilket går ud over deres eksportmuligheder. (Madsen 2001:94-95)

Tolden medvirker også til en såkaldt omfordeling fra forbrugere til indenlandske producenter, da forbrugerne må betale en højere pris, som ryger lige i lommen på producenterne. De opnår altså en stigning i profitten, og den er så medvirkende til en øget produktion. Det offentlige "tjener" et beløb, der svarer til importen gange toldsatsen. Tidligere var det en vigtig indtægtskilde for staten, men den har ikke så stor betydning for ilandene længere. Den står dog stadig for at betale op mod en fjerdedel af ulandenes statsudgifter. Forbrugerne taber mere end summen af de statslige indtægter og producenternes profitstigning og derfor er der et samfundsmæssigt tab ved brugen af told. (Madsen 2001:95-96)

### **Virkninger af kvoter**

En importkvote betyder, at importen af en vare ikke må overstige en bestemt mængde pr. år. Det samlede markedsudbud på det hjemlige marked bliver altså det hjemlige udbud plus den pågældende kvote. På grund af den begrænsede mængde stiger markedsprisen og bliver højere end verdensmarkedsprisen. Der er altså lige som ved told tale om en omfordeling fra forbruger til producent. Men der opstår også en gevinst på importen, da varen jo netop på grund af knapheden kan sælges til en højere pris i importlandet. Hvis det er indenlandske

importører, der har importlicenserne til den pågældende vare, vil de modtage denne profitstigning. Staten kan afhjælpe denne ulige fordeling ved at sælge importlicenserne på auktion. Vælger man dette, vil told og kvoter have samme fordelingsmæssige effekt. Er det i stedet udenlandske importører, der har importlicenserne, vil profitten ved prisstigningen der i mod tilfælde udlandet, og vil derfor udgøre et samfundsmæssigt tab. (Madsen 2001:96-97)

## Delkonklusion

Det er tydeligt, at der i følge teorierne er klare fordele ved frihandel og, at Kina kunne drage økonomiske fordele af dette. Både Smiths absolutte fordele, men specielt Ricardos komparative fordele beviser, at der er mulighed for gevinster. Ricardos teori viser, at begge lande profiterer ved at udnytte det de er komparativt bedst til at producere og så handle indbyrdes så hver især får det den anden er bedre til at producere.

Heckscher og Ohlins teori om faktorudrustning er baseret på det faktum, at landene er forskelligt udrustet til at producere varer. Herved er den mere nuanceret end Smith og Ricardos teori. Men fælles for alle fire teoretikers teorier er, at de ikke tager højde for omstillingsomkostninger og bygger på forudsætninger, som i mange tilfælde ikke eksisterer, som eksempelvis fuldkommen konkurrence.

For at man skal kunne drage fordele af disse teorier, er der en del ting, der skal laves om. Som nævnt i kapitel 2 blev Kinas økonomer, i midten af 90erne, opmærksomme på, hvad de komparative fordele kunne gøre for landets økonomi. Man begyndte at oprette de såkaldte frie byer eller ep-zoner, hvilket gav en enorm vækst i BNP, da man pludselig tiltrak en masse udenlandske firmaer og investeringer. De forskellige forhandlingsrunder, Uruguay- og Doha-runden m.fl., har også været med til at dæmme op for de barrierer, som er til hindring for vækst i Kina.

Hvis man vælger at se dette i lyset af Andre Franks afhængighedsteori, er der flere ting man kan tage fat på. Man kan sige, at Kinas økonomiske boom er skabt af udlandets store vilje til investering, så på sin vis er de afhængige af udlandet, men samtidig havde Kina opbygget en god økonomi på egen hånd, inden de åbnede op for udlandet. Så det er lidt svært at se, hvem der er direkte afhængig af hvem, og nogen vil måske sige, at hvis det ikke havde været Kina, havde det bare været et andet land. Hvis man ser det i et lidt

længere perspektiv, vil udbytteforholdet måske kunne blive mere tydeligt, hvis man kunne forestille sig en situation, hvor Kina er blevet så udviklet, at det ikke længere er fordelagtigt at "udnytte". Men igen vil den periode, hvor de blev "udnyttet" af ilandene, jo komme til gavn i sidste ende, og udbytte-spørgsmålet ville igen være svært at besvare.

Der hvor det måske er tydeligst at se et direkte satellit-metronom forhold, er arbejdspladserne på de fabrikker, som er skabt i kølvandet på det industrielle og økonomiske boom. Hele grundstenen i væksten er de nationale, og ikke mindst internationale firmaers, udsigt til en nærmest udtømmelig arbejdsstyrke.

På nuværende tidspunkt vil frihandel desværre nok have flere negative end positive resultater (se diskussionen af frihandel og problemformuleringen i kapitel 6). Forklaringen på dette er, at de lande som er på vej op af udviklingsstigen, vil blive sat gevaldigt tilbage af de lande, som har nået trinnet over, fordi de simpelthen vil udkonkurrere det lavere lands industri. Derfor er restriktioner som eksport- og importtold en fordel i visse situationer.

## Kapitel 4

### EU's handelsrestriktioner mod Kina

I dette kapitel vil vi se på den aktuelle situation i den globale tekstilindustri. Her skal tekstilproduktionen i EU og Kina og handelskonflikten i 2005 beskrives og analyseres. Kapitlet er meget centralt, da det netop omhandler vores eksempel for konflikter inden for handelsliberalisering.

### Tekstilproduktionen i EU og Kina – en sammenligning

EU's tekstilproduktion er meget forskellig afhængig af, hvor den er lokaliseret henne. Der beskrives derfor to forskellige landes tekstilproduktioner for at få regionale forskelle med. Danmark og Polen vælges som eksempel, da Danmark anses som klassisk vesteuropæisk land, hvorfra der udliciteres arbejdspladser, mens Polen er ny i EU (Polen blev sammen med ni andre lande optaget i EU i 2004) og er et af de lande, hvor der i de sidste ti år er blevet flyttet arbejdspladser hen.

Danmarks tekstilproduktion er næsten udelukkende lokaliseret i Midt- og Vestjylland. De danske byer, der er mest kendt for tekstilproduktion, er Ikast og Herning. Den danske tekstilproduktion er kendetegnet ved overvejende små fleksible virksomheder.

Det skyldes, at der er få indgangsbarrierer for at oprette en tekstilvirksomhed i Danmark. Den danske tekstilvirksomhed er også kendetegnet ved en såkaldt funktionel arbejdsdeling, dvs. at virksomhederne er specialiseret i få produktionsprocesser. Det medfører et stort netværk af underleverandører og servicevirksomheder i regionen. Som nævnt i kapitel 2 har den danske tekstilproduktion oplevet en markant tilbagegang i beskæftigelsen – alene 30.000 arbejdspladser siden slutningen af 1950'erne. ([www.ga.dk/artikel.dsp?page=10399&preview=&previewdate=](http://www.ga.dk/artikel.dsp?page=10399&preview=&previewdate=), grafisk arbejdsgiverforening, 27/11 2006).

Grunden til det markante fald i beskæftigelsen er produktionsudflytningen til andre lande. Desuden er tekstilbranchen nu til dags en meget eksportafhængig branche (se kapitel 2), og er derfor meget afhængig af den økonomiske konjunktur i andre lande. Den gruppe af beskæftigede, tilbagegangen går mest ud over, er de ufaglærte kvinder. Derimod blev der skabt flere arbejdspladser i designafdelingerne. Tekstilproduktionens eksport er vokset med 119 % fra 1990 til 2005 og omsætningen er steget med 104 % i samme tidsrum. Der eksporteres overvejende til de andre skandinaviske lande. ([www.ga.dk/artikel.dsp?page=10399&preview=&previewdate=](http://www.ga.dk/artikel.dsp?page=10399&preview=&previewdate=), 27/11 2006)

Hvis man ser på Danmarks tekstilindustri konkurrenceparametre, er det ikke nok kun at kigge på lønforholdene. Man bliver også nødt til at se på faktorer som infrastruktur, kvalitet, design, virksomhedernes beliggenhed og fleksibilitet. Flexibiliteten er vigtig, da forbrugernes smag ændrer sig meget hurtigt. Dette bekræftes også af Bo Terp fra tekstilvirksomheden Bestseller (se bilag 2, "Telefoninterview med Bestseller"), der ikke producerer selv, men i stedet for at have leverandører fra Danmark eller Polen, har de leverandører, der producerer i Kina. Grunden til det er, i følge Bo Terp, at samtidig med at det er billigere at have leverandører i Kina, er kineserne også mere fleksible, målrettede og handelsorienterede. Med leverandører fra andre lande opstår der tit samarbejdsproblemer. Det at kineserne arbejder så målrettet og kan leve op til de høje krav, er en afgørende faktor for, at Bestseller vælger leverandører i Kina frem for leverandører i andre lande. (Bilag 2)

Men da lønforholdet ikke er den eneste vigtige faktor for tekstilproduktionen, findes der stadig tekstilproduktion i Danmark, og samtidig er det også en grund til, at arbejdspladserne i 1990'erne blev flyttet til Polen. Indenfor de østeuropæiske lande er Polen det land med den højeste timeløn, men Polen er/var et af de lande, der er bedst, når det gælder forholdet mellem løn, produktivitet, fagligt niveau og politisk stabilitet. Polens



beliggenhed i forhold til Danmark er også en grund til, at Polen blev valgt af mange danske tekstilproducenter. For mange små danske virksomheder, der gerne ville komme på det internationale marked, var Sydøstasien for langt væk. Desuden skal varerne nogle gange leveres meget hurtigt, og der har Polen selvfølgelig en geografisk fordel i forhold til asiatiske lande. Men efter 1995 begyndte outsourcingen af tekstilproduktionen at flytte endnu længere væk, indtil den i den sidste tid er blevet flyttet til Indien og Kina. (Jacobsen 1995: 117-126)

For danske virksomheder der producerer i udlandet, eksempelvis i Polen, findes der hovedsagligt to modeller – joint-venture-samarbejdet og kontraktforholdet. Joint-venture-samarbejdet betyder, at en dansk virksomhed begynder et samarbejde med en polsk tekstilfabrik. Ulempen ved denne model er, at den økonomiske risiko er større, da den danske virksomhed investerer i den polske fabrik. Også fleksibiliteten er indskrænket, da man ikke bare kan skifte samarbejdspartner fra den ene dag til en anden. På den anden side ses fordelene. Man har større kontrol og indflydelse på produktionsprocessen, og man har mulighed for at investere i teknologi og uddannelse, så virksomheden bliver konkurrencedygtig. Men samtidig har man kontrol over, at den polske virksomhed ikke bliver så stor, at den selv bliver en alvorlig konkurrent på det internationale marked. ([www.ga.dk/artikel.dsp?page=10399&preview=&previewdate=](http://www.ga.dk/artikel.dsp?page=10399&preview=&previewdate=), 27/11 2006)

Kontraktforholdet har den fordel, at man kun betaler for de direkte produktionsomkostninger, så omkostningerne er meget lave, men til gengæld har man heller ikke så meget indflydelse på produktionen, og man risikerer, at den polske virksomhed opbygges som konkurrencevirksomhed. Men i praksis er de danske virksomheders økonomiske magt nok til at kunne kontrollere de polske tekstilfabrikker. Situationen mellem Danmark og Polen har blandt andet ændret sig, fordi Polen, efter EU medlemskabet i 2004, er underlagt mange af de samme standarder, som man også skal anvende i Danmark. ([www.ga.dk/artikel.dsp?page=10399&preview=&previewdate=](http://www.ga.dk/artikel.dsp?page=10399&preview=&previewdate=), 27/11 2006)

Situationen er en helt anden i Kina. Kina er det land tekstilproduktionen bliver udflyttet til. Det er det land, der spiller den vigtigste rolle indenfor tekstilindustrien i dag. Man kan se det ved, at alle lande er nød til at orientere sig ved Kina. Undersøgelser viser, at Kinas andel af tekstilmarkedet vil stige fra 20 % i 2005 til 50 % i 2010. Kina er i stand til at producere meget billigere end Danmark. Dette skyldes især den lave løn som også afspejles

af arbejdsvilkårene. Hvor man i Europa kan klage eller opsige sit job, er dette betydeligt sværere i Kina – både fordi arbejderne sjældent har råd, men også rent juridisk har de ansatte meget lidt råderum. Arbejdsvilkårene afviger fra de europæiske på flere punkter. Hvor man i Europa arbejder i gennemsnit 8 timer om dagen, arbejder en kineser ikke ualmindeligt 16 timer om dagen. I nogle tilfælde bor de sågar på fabrikken, så den enkeltes liv er nærmest tilrettelagt efter dens arbejde. (Tageszeitung, artikel ”EU will sich vor Kleidung aus China schuetzen”, 8/4 2005 (tyisk avis); Peled 2005).

Goder såsom ferie betales af de ansatte selv, og de færreste har råd til det med den dårlige løn. Såfremt de sparer op, kan nogle tage ferie efter to års arbejde. I Dokumentarfilmen ”China Blue” bor de ansatte, som oftest er piger helt ned til tolvårsalderen, fire-seks piger på et værelse. Man kan blive fyret for at falde i søvn på arbejdet, og forsøg på at organisere sig eller at stille krav til blandt andet højere løn og bedre arbejdsvilkår, får ofte konsekvenser, som få af de ansatte har råd til, f.eks. ikke at få udbetalt løn eller få flere arbejdstimer. Dermed kan man udlede, at de kinesiske arbejdere ofte end ikke har muligheden for at organisere sig, som man har i Europa blandt andet gennem dannelsen af fagforeninger, og dette er til stor fordel, økonomisk og derved også konkurrencemæssigt, for fabrikanterne, da de umiddelbart kan stille de krav, de vil, til ansættelsen. (Peled 2005).

Hvis man sammenligner Danmark og Kina vha. et produktionsomkostnings-indeks (hvor der tages hensyn til følgende faktorer: effektivitet, løn og logistik), kan man se, at Danmark ligger på plads nr. 146, mens Kina ligger på plads nr. 14 (kystområdet) og 11 (landområdet). Hvis man sammenligner lønniveauet, for de ansatte i tekstilproduktionen, ses, at en ansat i Danmark i gennemsnittet tjener 167,54 kroner i timen, mens lønnen i Kina ligger mellem 2 og 3,5 kroner i timen afhængig af, hvor man befinder sig (folk på landet tjener mindst). Arbejdsugen og antal arbejdsdage pr. år ligger i Kina betydeligt over dansk niveau. Den danske tekstilarbejder arbejder i gennemsnittet 37,5 dage om ugen og 219 dage om året. Den ansatte i Kina arbejder 48 timer om ugen og 299 dage om året. ([www.ga.dk/artikel.dsp?page=10399&preview=&previewdate=](http://www.ga.dk/artikel.dsp?page=10399&preview=&previewdate=), 27/11 2006).

For at illustrere tallene lidt mere skal der nævnes et eksempel. I den franske avis ”Le monde diplomatique” udkom der i januar 2006 en avisartikel om Walmarts vareproduktioner. I denne artikel får man også en del oplysninger om situationen på en kinesisk tekstilfabrik. Der fortælles om en ansat i en kinesisk tekstilfabrik i Shenzen.

Fabrikken er en ud af 4.800 kinesiske tekstilfabrikker, med samlet over 130.000 ansatte, som producerer varer for den amerikanske mærke Walmart. De ansatte tjener 0,13 Euro, selvom mindstelønnen ligger ved 0,25 euro. Så selvom mindstelønnen er meget lav, får de ansatte ikke engang mindstelønnen. Walmart investerer ikke i arbejdsbeklædning og beskyttelsesmasker, derfor lider nogle af de ansatte under sygdomme som f.eks. astma. Hvis de ansatte klager over arbejdsforholdene, bliver de skrevet på en sort liste og bliver smidt ud. Alle dem, der prøver at oprette en fagforening på arbejdspladsen, bliver sat under pres og må regne med at få udbetalt mindre løn. Walmart importerer årligt varer for 11 milliarder amerikanske dollars fra Kina. For at profitten skal blive større, tvinger Walmart de kinesiske virksomheder til at begrænse de sociale rettigheder, som først er blevet indført for et kort stykke tid siden. (Le Monde Diplomatique, 13/1 2006, s. 4 (fransk avis))

På trods af EU's store modstand mod ophævelsen af kvoter på tekstil, er det de rige lande, der generelt vil vinde på at fjerne deres barrierer over for specielt tøj og tekstiler. Mange fattige lande vil også vinde, bort set fra nogle meget fattige nordafrikanske, mellemøstlige, asiatiske og latinamerikanske lande. Ophævelsen af barrierer vil betyde en mere barsk konkurrence. Og nogle af de fattigste lande vil tabe på dette, da de før 2005, og til dels stadigvæk, har en fordel af en bedre adgang til det europæiske marked. Denne fordel vil forsvinde sammen med handelsbarriererne. (Bach 2004: 31-32)

Der er store gevinster at hente ved øget frihandel, men disse gevinster er meget ulige fordelt. Nogle ulande (i dette tilfælde går Kina ind under denne kategori) har haft kvoter, der var meget store, mens nogle af de meget fattige slet ingen har haft. Derfor får de problemer med at konkurrere på verdensmarkedet, når de mindre fattige pludselig får ubegrænset adgang som følge af ophævelsen af kvoter. Kina og Indien er de to lande, der vinder mest ved en handelsliberalisering, mens lande som Bangladesh og Sri Lanka kan få store problemer. Salg af tekstiler og tøj udgjorde i 2001 henholdsvis 86 % og 54 % af de to landes indtægter fra vareeksport. Et skøn lyder på, at Bangladesh, som følge af en handelsliberalisering på tekstilområdet, må afskedige én million arbejdspladser og at Sri Lanka må afskedige 100.000. Konsekvenserne af liberaliseringen kan dermed være massiv fattigdom som følge af den pludselige massearbejdsledløshed og de manglende statsindtægter. (Bach 2004: 32, 58-59)

Cambodja mistede allerede i de første tre måneder i 2005 26.000 arbejdspladser og Sri Lanka 25.000. Tyrkiet er også et af de lande, der taber mange arbejdspladser i

tekstilindustrien. Disse lande havde vha. det europæiske kvotesystem en fast mængde, de kunne afsætte. Denne mængde mister de nu til Kina. Inden for EU er der også alene i 2005 og 2006 gået 165.000 arbejdspladser tabt. Men samtidig er der store forskelle mellem de enkelte lande i EU. Mens Tyskland og Danmark f.eks. profiterer af handelsliberaliseringen, mister lande som Italien og Spanien mange arbejdspladser. (Tageszeitung, artikel "EU will sich vor Kleidung aus China schuetzen", 8/4 2005 (tysk avis))

Det er ikke kun arbejdspladserne, der mistes til Kina, også de sociale forhold bliver ændret meget drastisk. I Bangladesh har regeringen som udligning indført 72 timers arbejdsuge, og på Filippinerne har man afskaffet mindstelønnen. Alt dette, kun for at kunne konkurrere med Kina. Man ved til gengæld ikke, hvor mange arbejdspladser der præcis er opstået i Kina igennem handelsliberaliseringen. Mere nøjagtige tal forventes i 2008, når EU og USA vil ophæve deres sidste importbegrænsninger. (Tageszeitung, artikel "Weiterstricken am freien Textilhandel", 10/12 2005 (tysk avis)).

Et andet eksempel på hvordan Kina profiterer af handelsliberaliseringer, på bekostning af mindre lande, er Mongoliet. Mongoliet har meget kashmere, som mongolerne forarbejdede til tøj i høj kvalitet. Dette kunne mongolerne så sælge på verdensmarkedet og tjene penge på det. Efter handelsliberaliseringen i 2005 køber kinesiske fabrikker 40-50 % af alt kashmere billigt for at selv at producere tøj ud af råvaren. (Tageszeitung, artikel "China kauft den Markt fuer Kaschmirwolle leer", 14/6 2006 (tysk avis))

Sammenfattende kan man altså sige, at der er stor forskel mellem de kinesiske og europæiske tekstilvirksomheder. Forskellene ses i sociale standarder og økonomiske omkostninger. Ved tekstilproduktionen kan man i høj grad tale om international arbejdsdeling, hvor produktionen bliver flyttet til Kina eller forskellige ulande, mens de vesteuropæiske lande som f.eks. Danmark koncentrerer sig om design og forvaltningsarbejde. Kinas økonomiske vækst er ikke ligelig fordelt. Der findes såvel store forskelle mellem land, og som nævnt i det foregående afsnit er lønningerne meget lave og de ansatte har næsten ingen sociale rettigheder. Kinas gevinster medfører på den ene side, at mindre lande står på tabersiden. Den endelige udvikling vil man se om nogle år, hvis alle handelsbarrierer bliver ophævet, men det er meget urealistisk.

## Kinas eksportproblemer til EU

Kina er den største enkeltstående handelspolitiske udfordring for EU. Samhandelen mellem EU og Kina er vokset dramatisk i løbet af de sidste få år med en fordobling mellem 2000 og 2005 op til den endelige afvikling af Multifiberaftalen. Europa er Kinas største eksportmarked, og Kina er Europas største leverandør. (<http://www.eu-oplysningen.dk/upload/application/pdf/2f40363f/20060632.pdf> d. 22/11 2006)

Man skulle tro, at enden på Multifiberaftalen også betød enden på Kinas problemer, med at få lov til at udnytte deres produktivetsfordel ved at være så mange mennesker og eksportere til andre lande, som har været i mere end et halvt århundrede, specielt de sidste tre årtier. Men handelsliberalisering er mere kompleks, end som så. For der er altid både nogen, der får fordele ved det og nogen, der får ulemper, og afhængig af, hvor stor indflydelse, dem med ulemperne har, så er det ikke sikkert, at liberaliseringen bliver som aftalen oprindeligt så ud. Og sådan er det også gået i sagen om Kina. Dem, der får ulemperne ved handelsliberaliseringen på tekstil og klæde, er jo netop yderst indflydelsesrige. Det er en stor del af USA's og EU's egne tekstilindustrier, der lider denne gang, og det er ikke noget, de bryder sig om. Tekstilindustrien, i specielt Europa, går jo langt tilbage i tiden, og er noget vi er stolte af og ønsker at bevare. Foruden alle arbejdspladserne og de konkurstruede europæiske tekstilfirmaer man ønsker at bevare.

I løbet af de første måneder i 2005 steg Kinas eksport til Europa med 30 %. Deres kombination af ekstremt billig arbejdskraft, enorme stordriftsfordele og en effektiv infrastruktur gør, at Kina burde stå til at være de helt store vindere af et af de største industrielle skift i historien. Men det er ikke ensbetydende med, at de bliver det. I hvert fald ikke i lige så høj grad, som de kunne blive det. USA benyttede sig, på forhånd og allerede inden de sidste kvoter var ophørt, af en betingelse, amerikanerne stillede for kinesisk WTO-medlemskab om, at USA kunne begrænse stigningen i importen fra Kina til 7,5 procent i forhold til året før, hvis importen steg voldsomt. Europa, som oplevede en femdobling af kinesisk tøjimport på to år op til kvoternes afvikling, gjorde det samme. EU-kommissionen tog i mod klager fra tekstilvirksomheder, der følte sig uretfærdigt udkonkurreret, og gik ud og advarede Kina om, at den ville følge udviklingen i den kinesiske eksport tæt og være klar til at skride ind, hvis den tog for meget fart. Kineserne, der godt var klare over, at de var vinderne, indførte derfor allerede inden kvoternes ophør d. 1. januar en "frivillig" straftold på kinesisk eksport, der betød, at kinesiske eksportører skulle betale en skat til

regeringen for hver enhed, der eksporteredes. Afgiften lå på mellem 15 og 35 øre pr. enhed. (Berlingske Tidende, 1/1 2005, 3. sektion, business, s. 14)

Allerede i starten af april måned 2005 følte EU's handelskommissær Peter Mandelson, at han var nødt til at imødekomme EU's tekstilproducenter og kom med retningslinjer for, hvor hurtigt importen af kinesiske tekstiler måtte vokse inden der blev indført begrænsninger på importen, også kaldet "safeguards". EU havde fastsat en grænse for, hvor meget importen af skjorter, kjoler og bukser fra Kina måtte stige. Grænserne varierede fra mellem 10 og 100 procent i forhold til niveauet fra 2004 alt efter, hvilke typer af tøj der var tale om. De varegrupper, der er særligt udsatte, var T-shirts, pullovers, herrebukser, bluser, strømper og sokker, damefrakker, bh'er, hørgarn og vævet stof. (Berlingske Tidende 7/4 2005, 3. sektion, business, s. 16; Berlingske Tidende 25/4 2005, 3. sektion, business, s. 12)

Klagerne fra den Europæiske tekstilindustri kom ikke fra Danmark eller andre nordeuropæiske lande, men derimod til at starte med fra nye EU-lande som bl.a. Polen og andre øst- og sydeuropæiske lande, der siden Berlin-murens fald havde nydt godt af udflytningen af arbejdspladser fra bl.a. den danske tekstilindustri. (Jyllands-Posten, 10/4 2005, erhvervsmagasin, s. 2). I telefoninterviewet med Bo Terp fra Bestseller bekræfter han, at Bestseller profiterer ved handelsliberaliseringerne af EU's tekstilmarked, da Bestsellers leverandører næsten udelukkende producerer uden for EU. Han nævner, at Bestseller havde en vækst på 31 % i omsætningen sidste år, men han nævner også samtidigt, at det ikke udelukkende skyldes handelsliberaliseringen, men også f.eks. bedre markedsføring. (Bilag 2)

Kun få uger efter, at EU's handelskommissær fastsatte en grænse for importstigningen af tekstil fra Kina, besluttede EU, at der skulle indledes yderligere undersøgelser og forhandlinger med Kina, som kunne vare op til 60 dage. Derefter ville der gå yderligere tre måneder, før der kunne indføres egentlige sanktioner i form af importforbud. Til gengæld ville det kunne ske med tilbagevirkende kraft. Disse udtalelser kom efter yderligere pres fra Euratex (sammenslutningen af tekstilfabrikanter i Europa), der redegjorde for, at udviklingen inden for tekstilindustrien på daværende tidspunkt kostede 1.000 jobs om dagen i EU. De mente, at over en million arbejdspladser i EU var truet. Især Frankrig var gået stærkt ind i kampen mod Kina. Og diskussionen blev en vigtig del af den franske valgkamp op til landets afstemning om den nye EU-traktat d. 29. maj 2005, der jo

som bekendt blev et nej. Måske med dette som medvirkende faktor. Frankrig indgav en formel klage, over Kina til EU-Kommisionen, med kravet om, at der øjeblikkelig skulle gribes ind over for tekstileksporten fra Kina til EU. Frankrig krævede, at EU-Kommisionen skulle se bort fra 90-dages-fristen, og i stedet kun skulle give Kina 15 dage til at reagere, hvorefter begrænsningerne skulle træde i kraft. (Berlingske Tidende 25/4 2005, 3. sektion, business, s. 12; Jyllands-Posten 27/4 2005, erhverv og økonomi, s. 8)

Frankrig var ikke alene om modstanden mod den kinesiske tekstileksport. Foruden Polen, og nogle andre øst- og sydeuropæiske lande, indgav Italien, Grækenland og Spanien nu også officielle anmodninger til EU-Kommisionen om at indsætte beskyttende foranstaltninger. Og disse lande mente ikke blot, at tallet, for alle de folk, der ville blive arbejdsløse i Europa, kun lå på en million. De mente, at hele den europæiske tekstilindustri, og dermed alle de 2,5 millioner stillinger i den, var truet. (Jyske Vestkysten 29/4 2005, 1. sektion, s. 10; Berlingske Tidende 3/5 2005, 3. sektion, business, s. 15)

Kineserne følte sig nu lidt presset og valgte at hæve afgifterne på tekstilprodukter fra 1. juni 2005 – på nogle varer blev afgiften femdoblet. Nu kom afgiften til at ligge på ca. 2,5 kr. pr. enhed. Men det var lykkedes den europæiske tekstilindustri at skræmme EU tilstrækkelig nok til at ville have yderligere skærpnings fra kinesernes side. Det endte med, at Kina accepterede, at deres eksport af 10 tekstil- og tøj produkter til EU maksimalt måtte stige mellem 8 og 12,5 procent årligt frem til udgangen af 2007. Til gengæld skulle EU afblæse deres undersøgelse af, om Kina brugte ”ufine” handelsmetoder eller dumping – en undersøgelse, der kunne føre til importforbud på kinesisk tekstil i EU. Denne nye aftale mellem EU og Kina kom dog ikke blot til at gå ud over Kina, men blev også i høj grad et stort problem for europæiske detailhandel, der aftager tøj og tekstiler fra Kina. Problemet var, at mange ordrer på tøj fra Kina var baseret på en forventning om fri handel fra 1. januar 2005. Ordrene kunne ikke trækkes tilbage, men varerne måtte heller ikke komme ind i EU, selvom de faktisk var bestilt og betalt for. Aftalen blev underskrevet den 10. juni og trådte i kraft 11. juli. Tøj, der ankom til Europa efter den 11. juli var altså omfattet af kvotebestemmelserne. Dette resulterede i, at kæmpe mængder af tekstilvarer hobede sig op i containere uden, at detailindustrien kunne få mulighed for at få det. De havde altså betalt for varer, de ikke fik, og dette blev en trussel for virksomhedernes omsætning og fortsatte eksistens. (Berlingske Tidende 21/5 2005, 3. sektion, business, s. 7; Politiken 12/6 2005, 1. sektion, s. 9; Jyske Vestkysten 12/8 2005, erhverv, s. 2)



Som man kan se i denne sag er en handelsliberalisering ikke altid lige så let, som teoretikerne bag handelsliberaliseringsteoriene, og fortalere for dem, mener. Selv om alt virkede positivt, da man i sin tid blev enige om at afvikle Multifiberaftalen, er alt ikke gået så glat, som mange havde håbet og forventet.

## **EU's grunde til at fortolde import af tekstil fra Kina**

Tekstilindustrien er et erhverv, der kræver masser af arbejdskraft, og arbejdskraft er en af de større udgifter i produktionen i den vestlige verden. Told- og kvote-restriktionerne er en protektionistisk måde, hvorpå man kan beskytte og bevare den europæiske tekstilindustri mod konkurrence udefra. Kina er på nuværende tidspunkt verdens førende producent på tekstilområdet, og arbejdskraften i Kina er så billig, at frygten for, at de europæiske firmaer ikke ville kunne følge med konkurrencemæssigt, hvis der var uhindret adgang til det europæiske tekstilmarked, stadig præger udenrigshandelen. (Hundevadt 2004: 135)

I Kina har man, foruden billig arbejdskraft, også andre politisk motiverede omstændigheder, der bevirker, at EU fører en skrap handelspolitik med Kina. Blandt andet er arbejdsvilkårene for de kinesiske arbejdere betydeligt ringere end i Europa. Hvor man i Europa kan klage eller opsige sit job, er dette betydeligt sværere i Kina. At de kinesiske ansatte vælger at arbejde under så usle kår skyldes blandt andet den høje indbyrdes konkurrence grundet det høje antal fattige bønder, der søger arbejde. Til trods for at Kina stadig bliver mere åbent, er det stadig et kommunistisk land præget af korrupsion. Problemet med korrupsion kan eventuelt skyldes, at magten er centreret i regeringen i modsætning til Danmark, hvor magten er delt i tre, den lovgivende magt (folketinget), den udøvende magt (regeringen) og den dømmende magt (domstolene). (Hundevadt 2004: 135)

## **Regler og stridigheder**

Ifølge GATT's regler om told skal ethvert land handle udiskriminerende med et andet. Hermed menes bl.a. at man ikke må påføre nogen lande højere told end andre. Det er modstridende med, hvad der forgår på nuværende tidspunkt. Kina har i utallige forsøg forsøgt at handle tekstiler med EU, men gang på gang er de blevet mødt med modstand. Der har hidtil været særregler for tekstiler i GATT, som blev etableret i Multifiberaftalen (se kapitel 2). ([http://www.wto.org/english/news\\_e/pres06\\_e/pr458\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/pres06_e/pr458_e.htm), 8/1 2007)



Siden ophævelsen af kvoter og told på tekstil i 2005 er forekomsten af dumping som helhed faldet i alle medlemslandene, hvilket er meget positivt. Den eneste undtagelse er Kina, mod hvem anmeldelserne af dumping er steget fra 2005 til 2006 fra 23 ud af 105 anmeldelser til 32 ud af 87. Dette betyder ikke nødvendigvis, at Kina dumper mere end hidtil, men at de bliver mere anklaget for det, og at benyttelsen af anti-dumping foranstaltninger overfor Kina er steget.

([http://www.wto.org/english/news\\_e/pres06\\_e/pr458\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/pres06_e/pr458_e.htm), 8/1 2007).

GATT-runderne har medført en betydelig liberalisering af den internationale handel, men så længe medlemslandene ikke er fuldt engageret og overbeviste om, at frihandel er til fordel for deres lands økonomi, vil der til stadighed blive benyttet smuthuler i de regler, der er forskrevet. Det forklarer måske også, hvorfor reglerne til tider efterlader så meget råderum, at man kan tænke, at nogle af medlemslandene ikke er fuldt bundne i praksis af handelsliberalisering, men kun af ideen derom. Eksempelvis i ”The Agreement on Technical Barriers to Trade”(GATT, 1994) skrives der, at aftalen udtrykker ønsket om international handel, der er mindst muligt begrænset af de nævnte handelsrestriktioner, og et set regler der benyttes af alle for at sikre en ensartethed. Men samtidig skrives der også, at der er i orden at tilgodese disse regler, såfremt det enkelte land ikke mener, at disse regler er i konflikt med landets sikkerhedspolitik, kvaliteterne af deres eksport, beskyttelse af dyre- og planteliv, helbred eller miljøet m.m. ([http://www.wto.org/english/news\\_e/pres06\\_e/pr458\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/pres06_e/pr458_e.htm), 8/1 2007)

Ud fra dette kan man undre sig over, at der sker fremskridt mod en ensartet handelspolitik, da disse områder er vidt forskellige fra land til land.

## **Virkninger på EU's industri og forbrugere**

EU's handelsrestriktioner overfor kinesiske varer har stor indflydelse på den pris, de europæiske forbrugere skal betale for f.eks. tøj og sko. I starten af oktober 2005 foreslog EU at indføre en straftold på sko fra Vietnam og Kina. Dette ville resultere i en gennemsnitlig prisforøgelse på 50kr. for et par sko (Carsten Steno, Erhvervsbladet, 5/10 2005). I april 2006 pressede EU-Kommisionen så igen på for, at antidumpingstolden skulle træde i kraft, hvilket ville betyde, at sko fra de to lande blev 20 % dyrere at importere. At tekstil bliver billigere efter nedsættelsen af kvoterne, bekræfter Bo Terp fra

Bestseller i interviewet (se bilag 2), men han indrømmer samtidigt, at de, ved at sælge specielle mærkevarer, kan forlange høje priser.

Ifølge tal fra Økonomi- og Erhvervsministeriet vil virksomheder med produktion i EU komme til at tjene ca. 275mio. kr. årligt som følge af antidumpingstolden, hvorimod de virksomheder, som har produktionen i Vietnam og Kina, samt forbrugerne i EU, vil komme til at tabe ca. 2,2mia kr. årligt. Det svarer til et velfærdstab på godt 2mia. kr. årligt i EU, og for de danske forbrugeres vedkommende ligger tallet på 60mio. kr. årligt. (<http://www.oem.dk/sw16199.asp>, 3/1 2007)

Det er eksempelvis den danske skoproducent Ecco, som har imødegået globaliseringen og outsourcet til netop Vietnam og Kina, der vil miste mange penge, hvis regelen bliver iværksat. Straftolden er nemlig kun etableret for at beskytte de sydeuropæiske tøj- og skoproducenter, da de ikke er fulgt med de øvrige landes producenter og har udflyttet produktionen til Sydøstasien. Det er specielt Frankrig og Italien, der har problemer med at omstille sig – til dette skal dog siges, at deres nationale arbejdsmarkedsregler forhindrer dem i at lukke fabrikker for at flytte dem udenlands. (Carsten Steno, Erhvervsbladet, 5/10 2005)

Men paradoksalt nok har EU's handelsrestriktioner også været med til at give billigere varer. Som nævnt i kapitel 3 var en af EU's måder, at undgå en overflod af kinesiske tekstiler på, oprettelsen af kvoter. Det resulterede i containerfulde af tøj, som blev tilbageholdt og derfor var strandet indtil konflikten blev løst. I slutningen af 2005 blev tøjet så frigivet og kunne fortsætte ud til butikkerne og forbrugerne. Der var tale om bl.a. 1,4millioner stykker strikketøj og 500.000 par bukser, som blev sendt på det danske marked på én gang, hvilket pressede prisen i bund. Bestseller er en af de virksomheder, som har været i klemme, fordi de har aftaler med kinesiske tekstilfabrikker, og overvejede derfor, i 2005, at stoppe samarbejdet og finde alternativer i andre fjernøstlige lande og Tyrkiet. (Urban København, 15/9 2005, s. 22)

Selve problemet med tøj manglen opstod, da EU besluttede at indføre importkvoter på forskellige varer fra Kina. Aftalen trådte i kraft 11. juni 2005, hvilket var så hurtigt, at importørerne ikke kunne nå at tilpasse sig, og ydermere blev mange af de tekstilvarer, der allerede var bestilt hjem, fanget af de nye kvoteregler. På grund af stor utilfredshed blandt mange af EU-landene, bl.a. Danmark, valgte man dog som tidligere nævnt, at afskaffe kvotereglerne i slutningen af 2005. Derimod lavede man, på baggrund af pres fra de

sydeuropæiske lande og beskyldninger om, at Kina og Vietnam yder ulovlig statsstøtte til deres tekstilproducenter, et forslag om at oprette de nævnte toldregler for at hindre dumping af priserne. (<http://www.oem.dk/sw14980.asp>, 3/1 2007)

I oktober 2006 endte det så med, at EU-Kommissionen vedtog at iværksætte straftolden, som kommer til at lyde på 16,5 % på sko fra Kina og 10 % på sko fra Vietnam. Dette skete bl.a. fordi eksporten af lædersko fra Kina til EU steg med 450 % fra 2004-2005, men ikke mindst pga. at Kommissionen i 2006 fremlagde en undersøgelse, der viste, at Kina og Vietnam havde givet statsstøtte og derfor mulighed for prisdumping. I første omgang skal ordningen gælde i to år. ([http://www.europarl.europa.eu/news/expert/briefing\\_page/11314-279-10-40-20061003BRI11313-06-10-2006-2006/default\\_p001c002\\_da.htm](http://www.europarl.europa.eu/news/expert/briefing_page/11314-279-10-40-20061003BRI11313-06-10-2006-2006/default_p001c002_da.htm), 22/11 2006)

## **Delkonklusion**

Den danske tekstilproduktion var lokaliseret i regionen omkring Herning, indtil 1990'erne, hvorefter produktionen i første omgang blev flyttet til Polen. Ved udflytning af arbejdspladserne til Polen var det ikke kun lønfaktorerne, der var afgørende, men nærmest en blanding af det og forskellige andre faktorer så som lokalisering, infrastruktur og kvalitet. I de sidste par år er produktionen blevet flyttet til lande som Kina og Indien. Grunden til det er, at der mere og mere blev set på produktionsomkostningerne og de er pga. ringe arbejdsvilkår meget lavere end i de europæiske lande. Det er også pga. de lavere arbejdsomkostninger, at tekstilproducenterne i EU føler sig truet af Kinas tekstilindustri. Ved en større handelsliberalisering vil der gå arbejdspladser i den europæiske tekstilproduktion tabt. Virksomhederne i de europæiske lande har to valg – enten vil de gå fallit eller også skal de udflytte deres produktion til lavtlønslande som Kina.

De ansatte i Europa vil altså altid stå på tabersiden. EU kan ligesom ved produktionsforholdene ikke anses som at være konkurrencedygtige. Mens østeuropæiske lande som Polen og sydeuropæiske lande som Portugal klager massivt over Kinas prisdumping, er lande som Danmark og Tyskland tilhængere af markedsliberaliseringen. Mens de syd -og østeuropæiske lande producerer meget tekstil, har de danske og tyske tekstilvirksomheder outsourcet deres produktion til lande udenfor EU. Det er kun design-, logistik- og markedsføringsafdelingerne, der stadigvæk er lokaliseret i EU. Forbrugerne i

EU hører til dem, der vil være på vindingsiden, hvis tekstilmarkedet bliver liberaliseret yderligere. Forbrugere kan få billigere tekstilvarer.

I de sidste 10-15 år, er tekstilindustrien i Kina vokset gevaldigt. Som følge af en mere åben indenrigs- og udenrigspolitik, og en mere liberal økonomipolitik, er Kina blevet et attraktivt mål for internationale virksomheder. Umiddelbart er der ingen problemer i dette – det skaber flere arbejdspladser og det skaber økonomisk vækst i landet. Men der hvor man bl.a. kan sige, at det er problematisk, er ud fra et moralsk synspunkt. Arbejdsforholdene på de kinesiske fabrikker er meget dårlige, og man kan komme til at stå i en situation, hvor man er nødsaget til at støtte dette, fordi der ikke er andre valgmuligheder end kinesisk produceret tekstil. Ydermere har det også konsekvenser for de andre tekstilproducerende lande, der vil miste markedsandele til Kina og måske helt miste deres eksistensgrundlag.

Men det er svært at ændre dette, for selvom de europæiske tekstilproducenter, specielt de sydeuropæiske, bliver holdt kunstigt i live af EU, så bliver andelen af deres samlede produktion på verdensplan stadig lavere. Som nævnt i kapitlet, gik der 165.000 arbejdspladser tabt i EU i 2005, som følge af de kinesiske fabrikker. Det eneste der har kunnet holde det i stand, har været kvoteregler og til sidst toldafgifter, for produktionen vil altid flytte til det sted, hvor det er billigst.

USA og EU formåede dog, som også nævnt, at udskyde processen lidt endnu, da de i 2005 beskyldte Kina for at dumpe priserne på tekstil, og det endte med, at Kina frivilligt selv lagde en eksportafgift på tekstilet. Ydermere blev der oprettet handelsbarrierer på visse typer tøj, som senere hen var skyld i, at tekstilimportørerne kom i klemme, fordi de ikke kunne få de varer, de havde købt og betalt.

Igen står man med den samme problemstilling, for med en liberalisering af import/eksport-politikken, vil man jo afstedkomme mange af disse problemer, men samtidig vil man så kunne komme til at stå i en situation, hvor man ikke kan vælge og derfor ikke kan vælge fra.

## Kapitel 5

### Analyse

#### Handelsteoriene

For at kunne teste teorierne og se om de holder i virkeligheden, helt eller delvist, må man sætte dem overfor de virkelige hændelser og cases som er beskrevet i denne rapport.

Den første teori, vi vil teste i virkeligheden, er Adam Smiths teori om de absolutte fordele. Til at starte med må man først se på de kriterier, der i Smiths teori er nødvendige, men som i realiteten – og specielt i tilfældet: Kinas tekstilindustri versus Europas tekstilindustri og de problemstillinger der er forbundet med det, er næsten umulige at opfylde. 1) Arbejdskraften kan uden omkostninger/problemer flyttes over i andre erhverv. Ydermere skal der være fuld beskæftigelse. Dette er stort set umuligt i realiteten, da det vil kræve en omstilling og evt. omskoling som ikke umiddelbart er ligetil. 2) Valutaen skal have samme værdi i de to lande. Dette er også umuligt at realisere på nuværende tidspunkt, selv om USA dog har presset på, via nationalbanken, for at få Kina til at devaluere sin valuta, fordi den truer USA's betalingsbalance (Information, 20/9 2006, s. 8-9). 3) Markedet skal være frit, dvs. uden handelsrestriktioner og monopoler. Dette kan til dels lade sig gøre i praksis, men som man kan se i rapporten, er der store problemer forbundet med det, da der fra EU's side er blevet oprettet diverse handelsbarrierer for at beskytte det hjemlige marked.

Som situationen er nu, har Kina store fordele på trods af, at disse kriterier ikke er opfyldt. Det er dog hovedsageligt kun stordriftsfordelene, og den nærmest uendelige tilgang til billig arbejdskraft, der er grund til dette. Hvis Kina havde samme muligheder, som de europæiske lande har indbyrdes, ville billedet være et andet. Den udvikling, som Smith beskrev, ville gavne de europæiske lande, har haft længere tid til at udvikle sig end forholdet mellem Europa og Kina. Det er altså hovedsageligt omstillingsproblemer (vi synes), der er tale om.

I og med at Kina har så store fordele, når det kommer til stordrift, er de absolutte fordele nok ikke den eneste teori, man skal bruge for at analysere, hvordan situationen er i virkeligheden. Kina vil nemlig i de fleste tilfælde have størst fordele i begge typer varer, der bliver handlet med, så derfor vil teorien om de komparative fordele også være hensigtsmæssig at bruge.

I Ricardos teori om komparative fordele er der dog også forbehold, der skal tages, hvis man skal bruge den i praksis: 1) Valuta må ikke overskride landegrænser. Dette kan på ingen måde overholdes i dette tilfælde, da mange internationale firmaer har etableret fabrikker i Kina, men har hovedsædet andetsteds. 2) Arbejdskraften kan uden omkostninger/problemer flyttes over i andre erhverv. Og også her er fuld beskæftigelse et krav. Dette giver samme problematik som i Smiths teori om absolutte fordele. 3) Varene man handler med, skal have samme værdi.

Teorien om de komparative fordele kan bedre forklare, hvordan import til og eksport fra Kina kan lade sig gøre. For pga. Kinas stordriftsfordele, i princippet i alle sektorer, kan der alligevel eksporteres fra Kina med fordel, fordi Kina komparativt er bedst i f.eks. tekstilproduktionen, fordi den er mere effektiv end eksempelvis den europæiske.

På denne led holder Ricardos teori stik. Som nævnt tidligere var Ricardo af den overbevisning, at specifikke produkter var mere fordelagtige at producere i visse lande, hvor det var billigere eller mere effektivt. På den måde kunne man frigive kapacitet i andre lande, som så kunne fokusere deres kapacitet på det, de var forholdsvis bedre til, uden nødvendigvis at satse på en enkelt produktionsform som i Smiths teori. I Europa importerer vi f.eks. klæde, som vi er væsentligt dårligere til at producere end Kina, men til gengæld eksporterer vi f.eks. kød og fødevarer, som vi er væsentligt bedre til at producere i forhold til vores tekstilproduktion.

Den sidste overbygning på de to foregående handelsteorier, er Heckscher-Ohlins faktorudrustningsteori. Den vil nok kunne give det klareste billede på Europa-Kina-relationen, da den jo siger, at produktionen flytter derhen, hvor den er billigst at opretholde. I dette tilfælde har Kina en fordel pga. deres billige arbejdskraft – noget som Europa ikke kan hamle op med. Til gengæld har vi så de kapitalintensive produktioner, bl.a. forskning. Men igen er der forbehold, for det kræver fuldkommen konkurrence at kunne efterleve denne teori. Eksempelvis ville de sydeuropæiske tekstilproduktioner gå konkurs, hvis der herskede fuldkommen konkurrence på verdensmarkedet, simpelthen fordi, at faktorudrustningen i Europa ikke er billig arbejdskraft, men kapital.

Konklusionen på handelsteoriene må være, at virkeligheden er langt mere kompleks, end hvad teorierne kan gøre rede for. Smiths og Ricardos teorier bygger på nogle forudsætninger, som i dag umuligt kan realiseres, her kunne f.eks. nævnes, kapitalen som ikke må flyttes over landegrænser. Heckscher-Ohlins teori kunne realiseres ved, at der

herskede fuldkommen konkurrence, og i så fald ville frihandel skabe større velstand. Det er desværre kun delvist sandt, for på et tidspunkt kunne det tænkes, at hvert enkelt land blev industrialiseret som følge af ”udnyttelsen” af andre højerestående lande, som ville udnytte det pågældende lands faktorudrustning og flytte kapital til landet. Dette kan ikke retfærdiggøres, da man ved frihandel giver nogle få lande en større fordel, og de resterende lande, som ikke kan følge med, bliver ladt i stikken.

## Udviklingsteorier

Udviklingsteoriene kan hjælpe med at give en forklaring på eller en forståelse af, hvorfor et givent land udvikler sig, som det gør. De kan også bruges til at forklare relationerne mellem forskellige lande, og hvordan de påvirker hinanden.

Hvis vi starter med at kigge på Rostows faseteori i forhold til Kinas udvikling, tegner der sig ikke umiddelbart et klart billede af, hvilken fase landet befinder sig i på nuværende tidspunkt. I slutningen af 1940’erne og starten af 1950’erne befandt Kina sig i fase 1, det traditionsbundne samfund. Landet var fattigere end f.eks. Bangladesh og Mozambique er i dag. (Østergaard 2004: 85). Landbrugssektoren var klart den største, men den var forholdsvis ueffektiv, fordi man ikke omstillede arbejdskraften i perioder, hvor der ikke var noget at lave. Industri havde man næsten intet af, kun Shanghai og Manchuriet havde noget nævneværdigt. Men efter reformen i begyndelsen af 1950’erne begyndte man at investere meget mere i industri og landbrug, og man indførte en planøkonomi, som var meget mindre omfattende, end den man f.eks. havde set i Sovjet. Man effektiviserede landbruget ved at omlægge arbejdet i de perioder, hvor der ikke var noget at lave, hvilket betød, at man år for år fik et bedre og mere stabilt produktionsapparat. I slutningen af 1960’erne var man kommet så langt, at der nu var industri i stort set alle provinser, og man havde endda fået etableret sværindustri i landet. Udbygningen af infrastrukturen var nu også begyndt at tage fart. Her vil vi sige, at landet er godt inde i fase 2, modenhedsfasen. Problemet for Kina var som nævnt, at landet blev nødt til at åbne sig mere op for omverdenen, for fortsat at kunne øge den økonomiske vækst.

I perioden 1979-2000 var den industrielle vækst på 11,8 % og dens andel af BNP var over 50 %. Men samtidig er næsten 50 % af arbejdskraften stadig beskæftiget i landbruget og kun 27 % i industrien. Her er der klare tegn på fase 3, take-off.



Andre Franks afhængighedsteori kan bruges til at se på de konflikter og sammenhænge, der er på nationalt plan i Kina mellem f.eks. bønder og stat, og på de konflikter der findes på internationalt plan, mellem Kina og hovedsageligt den vestlige verden. Til at starte med kan man se et tydeligt satellit-metropol-forhold mellem stat og bonde, specielt under jordreformen i begyndelsen af 1950'erne, hvor mindst en million kinesere mistede livet, fordi de gjorde modstand, da staten beslaglagde deres jord. Men også i dag, på de mange kæmpefabrikker, ser man dette forhold. Arbejdere bliver underbetalt, psykiske og fysiske arbejdsforhold bliver underprioriteret og lønarbejdernes rettigheder er mangelfulde.

På internationalt plan er det lidt mere komplekst. For man kan selvfølgelig godt påstå, at udenlandske koncerner udnytter de mange kinesiske arbejdere, som ikke har andre muligheder, end at tage det arbejde der er. Men samtidig må man sige, at de mange udenlandske fabrikker og investeringer i Kina er med til at sætte skub i udviklingen og give mulighed for arbejde trods alt. Der sker selvfølgelig en bevidst udnyttelse af de muligheder der ligger i, at arbejds lønnen er minimal og arbejdskraften uudtømmelig, og satellit-metropol-forholdet er på den måde til at se. Men samtidig må man også have i mente, at det er den kinesiske stat, der bestemmer spillereglerne på fabrikkerne, så så længe at staten ikke stiller højere krav mht. arbejdsforholdene på fabrikkerne, kan man vel ikke forvente, at udenlandske såvel som indenlandske virksomheder vil gøre det.

## **Producenter og forbrugeres incitament til at organisere sig**

Hvordan kan det være, at forholdsvis få tekstilproducenter kan kontrollere EU(-Parlamentet) nok til stadig at holde liv i handelsbarriererne? En af hovedårsagerne er spørgsmålet om, hvem der har mest at miste, og hvem der er bedst organiseret. For selvom der er ca. 250 millioner indbyggere EU, har de stadig forholdsvis lidt at miste økonomisk i forhold til de europæiske tekstilproducenter. For eksempel vil et par sko i Danmark, som nævnt i rapporten, blive ca. 50kr. dyrere for forbrugerne som følge af indførelsen af skotold. Det er begrænset, hvor mange par sko hver forbruger i EU køber om året, og det er alt for omfattende og tidkrævende for forbrugerne at organisere sig taget i betragtning af, hvor mange penge der er på spil for dem.



Producenter og importører derimod har meget mere på spil rent økonomisk. For her er der ikke tale om 2-3 par sko om året, men flere millioner, og hvis man ganger det med 50, ser man hurtigt billedet. Derfor har de et meget større incitament til at organisere sig i foreninger og lave lobbyarbejde for at påvirke politikerne. Man kan sammenligne det med EU's landbrugsstøtte, som kun bliver opretholdt, fordi de europæiske landmænd har meget mere at tabe end forbrugerne, samt at de er bedre organiseret.

## Told

Told er, som nævnt i kapitel 3, etableret for at tjene to formål; at beskytte de hjemlige producenter, og give ekstra indtægt til den importerende stat.

Ser man nøgternt på det, er told på importerede varer i ilandene unødvendigt, da landene generelt set er så godt etableret økonomisk, at de, vha. af f.eks. forskellige strukturpolitikker, forholdsvis nemt vil kunne omstrukturere de erhverv, som ikke vil kunne klare sig uden hjælp fra toldsatsen. Det vil give billigere varer til forbrugerne, og forbrugeroverskuddet vil på den måde blive større.

I de fleste ulande til gengæld kan told på importerede varer godt retfærdiggøres. Her står man normalt svagt økonomisk, og de berørte erhverv vil derfor ikke kunne overleve, hvis priserne bliver presset ned. På den måde vil man altså bremse den økonomiske og industrielle udvikling i det pågældende land. Men det er ikke helt uden tab at gøre dette, for forbrugerne vil gå glip af de billigere varer, som de kunne have fået uden importtolden. Men i det lange løb vil det alligevel gavne forbrugerne, for selvom de på kort sigt mister muligheden for et øget forbrugeroverskud, vil det på lang sigt, i de fleste tilfælde, skabe øget økonomisk vækst og på den måde øget velstand. Vælger man stadig at bibeholde tolden, som man ser det i EU, vil forbrugeroverskuddet være forholdsvis uændret, men det vil stadig have skabt udvikling i det pågældende land.

Som det også er nævnt i kapitel 3, står importtolden i ulandene for op mod 25 % af de statslige indtægter, og for ilandene har den ikke nogen større betydning mere. Det giver et klart billede af, hvornår told kan bruges godt og hvornår det ikke kan.

## Kapitel 6

### Konklusion

#### Resume af delkonklusioner

Der er sket meget inden for tekstilindustrien og -handelen, ja inden for verdens handel i det hele taget, i gennem de sidste halvtreds år. Kina er bestemt ikke en undtagelse for dette. De er nærmere beviset på det. De har udviklet deres politik og økonomi og har skabt en enorm vækst både økonomisk og teknologisk. Også menneskesynet har forandret sig, men på dette punkt er der dog stadig et stykke vej endnu, før folks rettigheder ligger på, hvad vi i vesten regner for et forsvarligt niveau. Kina er blevet det nye sted, man investerer i. En af grundene hertil er de dårlige arbejdsvilkår arbejderne har, hvilket netop er med til at gøre dem så konkurrencedygtige på det internationale marked. Men udover det er der mange andre faktorer, der spiller ind her – Kina har været dygtige til at tage de rigtige politiske og økonomiske beslutninger i de senere år. Dog har de også fået en del støtte siden deres optagelse i WTO og ophævelsen af Multifiberaftalen. Denne støtte er på den anden side gået ud over tekstilindustrien i Europa, USA og små og mindre konkurrencedygtige ulande. Mange mennesker står til at miste deres arbejde og virksomheder, og i værste fald nationale økonomier, står til økonomisk ruin. Og det er en grund til, at EU beskytter det hjemlige tekstilmarked overfor konkurrence fra lande udenfor EU. I deres politiske overbevisning går de ind for frihandel, men i virkeligheden er det lettere sagt end gjort. Derfor beskytter EU den hjemlige tekstilproduktion ved hjælp af handelsrestriktioner.

#### Outsourcing

Man kan ud fra kapitlerne udlede, at de fleste europæiske lande på et eller andet tidspunkt i historien har haft tekstilproduktionen som en stor profitabel industri, men fælles for alle lande, der på et givent tidspunkt har været succesrige inden for produktionen af tekstil, er, at det ikke er varigt, men kun en del af udviklingsstadiet for landet. Jo mere et produkt er forarbejdet, desto dyre bliver det, fordi man kan tillade sig at tage mere for det. Dette gælder også tekstilindustrien, men jo mere forarbejdning et produkt gennemgår, desto større omkostninger er der også og mindre profit, hvis ikke man kan sælge varen dyrt. Tekstilindustrien kræver relativt mange menneskekræfter til at forarbejde råvarene til noget

profitabelt som tøj. Arbejdskraften er den dyreste variable udgift i produktionsprocessen, da lønninger stiger i forbindelse med et lands vækst fra u- til iland.

Europa formåede at forblive konkurrencedygtige indenfor tekstilindustrien, i det 18. århundrede og frem, på grund af teknologiske fremskridt, der gjorde, at de kunne producere mere for færre omkostninger. Ved færre omkostninger menes der hovedsageligt løn til arbejdskraften. Trods denne teknologiske fordel er de fleste europæiske lande siden da holdt op med at producere tekstiler, da det ikke kunne svare sig økonomisk. For selvom maskiner har erstattet meget menneskelig arbejdskraft, er tekstilindustrien stadig en af de industrier, hvor netop menneskelig arbejdskraft stadig er nødvendig i et stort omfang.

De dyre vesteuropæiske lønninger bevirker, at mange firmaer outsourcer den del af deres produktion, som kræver mest arbejdskraft – som Danmark blandt andet gjorde til Polen (se kapitel 2 og 4). Men lønningerne i Kina er på nuværende tidspunkt så lave, at det endda kan betale sig at tage en endnu større chance og flytte det meste af produktionen til Kina, og kun beholde den sidste del af forarbejdelsen og designfunktionerne i Vesteuropa. Outsourcing har allerede bevirket, at mange, især i Midt- og Vestjylland, har mistet jobs inden for tekstilbranchen uden udsigt til et andet arbejde inden for denne branche. Det lader til, at dette er en uundgåelig del af globaliseringen. For at de vesteuropæiske firmaer kan forblive konkurrencedygtige, er outsourcing muligvis en uundgåelig del af globaliseringsprocessen – og specielt til Kina, da der inden for de nærmeste fremtidsudsigter er en udtømmelig mængde af billig, kinesisk arbejdskraft.

Selv om Europas tekstilindustri er i en økonomisk klemme på grund af den øgede konkurrence fra Kina, formår nogle producenter at forblive i branchen ved hjælp fra EU. Der er en vis prestige i at sige, at et produkt udelukkende er produceret i Vesteuropa, fordi dette forbindes med høj kvalitet, i modsætning til for eksempel Kina som, på grund af nogle år med produktion af dårlige kopivarer, til tider associeres med dårlig kvalitet. At skrive, at noget er produceret i Europa – mere specifikt i de vesteuropæiske lande så som Italien, Frankrig og Portugal – kan for nogle forbindes med høj kvalitet, og derfor er de derfor villige til at betale en højere pris, som så med tiden eventuelt kan udligne de høje europæiske lønninger. Fænomenet kan sammenlignes med opståen af økologi. Køber en forbruger økologisk, betaler han eller hun gerne en langt højere pris for en vare, der er meget lig en vare fra konkurrerende, men ikke-økologiske, producenter, fordi forbrugeren forventer at få et produkt af bedre kvalitet eller fordi han eller hun vil støtte en god sag.

## **Frihandel – løsningen på alle vores problemer?**

Er frihandel en god mulighed for at løse økonomiske og sociale problemer? Som gennemgået i de tidligere kapitler hævder klassiske handelsteoretikere, at frihandel fører til velstand i befolkningen (vi gjorde rede for dette udsagn i kapitel 3). Det er fakta, at handel har økonomiske fordele. Et land får økonomisk gevinst ved at sælge varer til udlandet. En anden positiv grund for samhandel er, at vareudbuddet bliver større og forbrugerne har større valgmuligheder.

Spørgsmålet er ikke kun, hvordan den økonomiske lagkage kan blive større, men også hvem der reelt har gavn af det. Her skal vi skelne mellem forskellige niveauer. Først bør man nævne regionale forskelle. Der findes altid regioner, der profiterer af frihandel, men hvor der findes vindere, findes der også tabere. Vi konstaterede tidligere i opgaven, at Kinas tekstilproduktion vil høre til vinderne af en fuldstændig markedsåbning inden for EU, mens EU's tekstil-produktion hører til tabersiden. Men de største tabere er andre lande som f.eks. Tyrkiet, østasiatiske og afrikanske lande (se kapitel 4). I et land som Kina findes der også store regionale forskelle på, hvem der vinder og taber, mellem industrialiserede, liberaliserede byområder ude ved kysten og de store landområder inde i landet.

Frihandel er i teorien meget godt, når der antages, at markederne og markeds kræfterne i de forskellige lande er fuldstændigt lige, men det er de ikke. Virksomhederne og landene prøver på at specialisere sig for at skille sig ud fra de andre varer og markeder. Praktiske eksempler på det er reklamer og specialisering. Landene og virksomhederne prøver på at udkonkurrere hinanden, og derved opstår sociale og økonomiske forskelle. En anden fare er, at den økonomiske gevinst ikke bliver ligelig fordelt. Det kan blandt andet være pga., at pengene lander hos globalt agerende virksomheder eller for at forhindre, at markedet bliver oversvømmet af udenlandske investorer, og for at landene skal have en chance for at opbygge en produktion og et marked for bestemte varer. En vis form for markedsbeskyttelse for ulande er altså nødvendig for at opbygge en selvstændig økonomi. Men hvis staten ikke bliver kontrolleret af uafhængige aktører, kan der let opstå korrupsion, som det skete i Latinamerika. Desuden skal viljen til omfordeling, ved blandt andet sociale ydelser og et progressivt skattesystem, vises.

Frihandel kan skabe økonomiske gevinster for nogle lande i nogle brancher, da ikke alle land er konkurrencedygtige i alle brancher (se Hecksher-Ohlins faktorudrustninger i

kapitel 3), men uden politiske rammer for miljø, transparens, skat og sociale ydelser har størstedelen af befolkningen i de pågældende lande ikke nogen gavn af frihandel. Når man begynder med at opbygge et lands økonomi, er det vigtigt, at beskytte det indenlandske marked for at gøre det konkurrencedygtigt i forhold til verdensmarkedet. Ellers vil landet med det samme blive oversvømmet af internationale koncerner, som outsourcer deres produktion, men som beholder profitten, eller landet vil ikke være konkurrencedygtigt med lande, der har en større erfaring i det pågældende erhverv.

Så en af de vigtigste grunde til, at frihandel i praksis er meget konfliktfyldt, er forskellige interesser, og at der ikke er lige konkurrence, da alle vil opnå mest muligt profit og i første omgang tænker på den regionaløkonomiske situation som f.eks. EU, der beskytter hjemmemarkedet for at beskytte europæiske arbejdspladser (se kapitel 4). En anden forklaring på forskellen mellem de klassiske handelsteorier og den konfliktrige handelspraksis er, at de klassiske handelsteorier ser bort fra transportomkostningerne, som altid udgør en bestanddel af produktionsomkostningerne. Men det, at produktionsomkostningerne bliver billigere, udgør et andet problem. Hecksher og Ohlin redegør ikke for, hvorfor de mener, at faktorer som arbejdskraft eller kapital ikke kan flyttes mellem landegrænserne, som det i den nutidige globaliserede verden sker. Så det er de nævnte faktorer, der opstod ved en øget globalisering, der fører til, at frihandel ikke er så simpel som de klassiske handelsteorier for nogle hundrede år hævdede.

## **Perspektivering**

Selv hvis frihandel med varer på tværs af landegrænser var en realitet, ville det ikke være uproblematisk. Som påvist i rapporten er der flere faktorer som spiller ind, når man skal vurdere konsekvenserne af frihandel.

For det første ville ophævelsen af kvoterne i EU resultere i, at lande, som f.eks. Kina, Vietnam eller Indien, ville komme til at stå for strengt taget al tekstilproduktion, fordi de har kapaciteten til at kunne følge med og til at udvikle sig yderligere. Det vil betyde, at lande der ikke er ligeså stærke, men alligevel er afhængige af tekstilproduktionen, vil få alvorlige problemer med at følge med og i sidste ende uddø som tekstilproducent. Som det er i dag, lever disse lande jo af de kvoter, som mængdemæssigt sikrer dem at få afsat deres varer som følge af EU's handelsregler. Man kan diskutere, hvor holdbart dette er, men det sikrer trods alt landene et vist økonomisk sikkerhedsnet.

For det andet skal man også tage de historiske aspekter med i sine overvejelser. Kigger man på landene inden for EU, er situationen noget nær den samme. Specielt de sydeuropæiske lande har meget på spil, da de har traditionsrige tekstilvirksomheder, som risikerer at blive tvunget til at lukke, pga. pres udefra, hvis tekstil frit får lov til at flyde ind i EU. Dette vil være en uundgåelig konsekvens, hvis EU åbner fuldstændigt for importen.

Spørgsmålet om frihandel er ikke helt uproblematisk. I et øjebliksbillede vil der sikkert være stor gavn af frihandel, men over længere sigt, og som tingene har udviklet sig gennem tiden, er man nødt til at udarbejde særregler, så at lande, der er dårligere stillet, kan konkurrere på lige fod. EU's importregler er på papiret oprettet for at sikre de europæiske tekstilproducenter, men de er også med til hjælpe nogle af de mindre, tekstilproducerende lande.

Desuden er det vigtigt at satse på retfærdige regionale handelsaftaler efter en udviklingsmæssig fase med markedsbeskyttelse. Regionale aftaler kan være med til at sikre en hel regions økonomiske og sociale stabilitet. Sydamerika er f.eks. lige ved at overveje en sydamerikansk frihandelszone som modvægt til det rige USA. Alligevel bør de store handelsmagter føle et ansvar over for alle lande. Kun hvis de indser, at de producerer på bekostning af andre lande og mennesker, vil det lykkedes at få en retfærdig verdenshandel.

En tredje ting, man måske også bør overveje, er, hvordan tekstilet er produceret. Det vil være moralsk forsvarligt at udelukke tekstil, som var produceret på en fabrik, hvor mindstelønnen ikke blev overholdt, eller hvor arbejdsvilkårene på andre måder var ulovlige. Man kender det fra EU's frie marked. Her bliver det kaldt tekniske handelshindringer. Et eksempel kunne være, at chokolade produceret i Danmark, men eksporteret til Tyskland, ikke må kaldes chokolade, med mindre der er en vis procentdel chokolade i. På samme måde kunne man altså sikre, at det tekstil, der kom til EU, var produceret på en sådan måde, at de etiske og moralske værdier var dækket ind. Realiteten ser desværre anderledes ud. For at handel og produktion skal fungere retfærdigt, er det nødvendigt med en række regler.

Frihandel er først og fremmest et fordelingsspørgsmål. En af de faktorer, der påvirker fordelingen, er et lands evne til at konkurrere på verdensmarkedet. Der vil altid være nogle lande, der grundlæggende har større fordele end andre, og dette vil ikke nødvendigvis ændre sig ved fjernelsen af handelsbarriererne. Derfor bør konkurrence ikke være den eneste afgørende faktor i den internationale handelspolitik.

## Litteraturliste

### Bøger, studenterrapport og film:

- Andersen, Heine og Kaspersen, Lars Bo, 2005: *Klassisk og moderne samfundsteori*, Hans Reitzels forlag.
- Andersen, Henrik Holmose m. fl, 1996: *Kina mod år 2000*, Forlaget Lee, Herning.
- Bach, Christian Friis & Nordbo, John, 2004: *Den globale markedsplads, Mellemføleligt Samvirke*.
- Bjørn, Helge, 1965: *Danmarks eksporthandel i tekstilvarer i bind 1: De danske tekstilerhverv*, forlaget Liber A/S, Kbh.
- Hundevadt, Kim, 2004: *Færdigt arbejde!; Frontberetning fra globaliseringens brændpunkter*, Jyllands-Postens Erhvervsbøgerklub.
- Jacobsen, K., mfl., 2005: *Stof til eftertanke*, studenterrapport, RUC.
- Jespersen, Jesper og Gade, Erik, 2006, Kompendium: *Grundkursus i Økonomi (mikro)*, 1. semester, Det samfundsvidenskabelige basisstudium, RUC.
- Madsen, Allan, 1978: *Tekstilproduktionens historie under overgangen fra feudalisme til kapitalisme*, Københavns Universitet, Universitets Forlag.
- Madsen, Erik Strøjer & Nielsen, Jørgen Ulff-Møller & Pedersen, Kurt, 2001: *International Økonomi*, Forlaget Pareto, Århus.
- Martinussen, John Degnbol, 1994: *Teorier om samfund og udvikling i den 3. verden*, Mellemføleligt samvirke, København K.
- Nørgaard, Knud; Sauer, Jørgen; Sander, Jørgen; Nonnemann, Steen & Trojel, Thomas, 2001: *International Økonomi*, Trojka, Nykøbing F.
- Peled, Micha X. 2005: *China Blue*, Teddy Bear Films, USA.
- Terp, Bo, 2007: *Telefoninterview med Bestseller*, Herning d. 3/1 2007, v. Lene A. Jensen.
- Torp, Jens Erik, 1977: *Økonomiske udviklingsteorier for u-lande*, Mellemføleligt samvirke.
- Østergaard, Clemens Stubbe, 2004: *Kinas eksperimenter: Reforme og stormagtsstatus?*, Forlaget Columbus, København Ø.



**Internet:**

- Hjemmeside om EU: <http://www.eu-oplysningen.dk/upload/application/pdf/2f40363f/20060632.pdf>, d. 22/11 2006.
- Hjemmeside om tekstilhistorie: <http://www.thetextileguide.com/german/tgconhist.htm>, d. 27.11.06.
- Hjemmeside om tekstil- og handelshistorie: <http://www.uni-protokolle.de/nachrichten/id/100722/> d. 27/11 2006.
- Tysk Wikipedia-hjemmeside om tekstilindustrien: <http://www.de.wikipedia.org/wiki/Textilindustrie#column-one> d. 27/11 2006.
- Hjemmeside af grafisk arbejderforening: <http://www.ga.dk/artikel.dsp?page=10399&preview=&previewdate=> , d. 27/11 2006.
- Wikipediabeskrivelse om Adam Smith: [http://en.wikipedia.org/wiki/Adam\\_Smith](http://en.wikipedia.org/wiki/Adam_Smith), d. 10/10 2006.
- Hjemmeside om Østeuropa, Kaukasus og Centralasien: <http://www.poezdka.de/113/mittelasion/seidenweg.html>, d. 28/12 2006.
- Hjemmeside om asien: <http://www.asia.si.edu/exhibitions/online/luxuryarts/default.htm>, 28.12.06
- Hjemmeside om Stolper-Samuel-theoremet: <http://www.de.wikipedia.org/wiki/Stolper-Samuelson-Theorem>, d. 27/11 2006.
- Hjemmeside om Paul Krugmans kritik til Hecksher-Ohlinteriorien: <http://www.inwent.org/E+Z/1997-2002/ez699-8.htm>, d. 27/11 2006.
- Hjemmeside om Milton Friedman: [http://www.de.wikipedia.org/wiki/Milton\\_Friedman](http://www.de.wikipedia.org/wiki/Milton_Friedman), d. 27/11 2006.
- Hjemmesiden Uni Graz om kritik af de klassiske handelsteorier: <http://www.uni-graz.at/vwlwww/lehre/lv-farmer/fa-magmodul-IOE-ks-vo3.pdf>, d. 27/11 2006.

**Avis- og tidskriftsartikler:**

- *Berlingske Tidende*, 1/1 2005, 3. sektion, business, s. 14.
- *Berlingske Tidende*, 7/4 2005, 3. sektion, business, s. 16.
- *Berlingske Tidende*, 25/4 2005, 3. sektion, business, s. 12.

- *Berlingske Tidende*, 3/5 2005, 3. sektion, business, s. 15.
- *Berlingske Tidende*, 21/5 2005, 3. sektion, business, s. 7.
- *Jydske Vestkysten*, 29/4 2005, 1. sektion, s. 10.
- *Jydske Vestkysten*, 12/8 2005, erhverv, s. 2.
- *Jyllands-Posten*, 10/4 2005, erhvervsmagasin, s. 2.
- *Jyllands-Posten*, 27/4 2005, erhverv og økonomi, s. 8.
- *Le Monde diplomatique*, 13/1 2006, Jean-Christophe Servant s. 4.
- *Tageszeitung: EU will sich vor Kleidung aus China schuetzen*, d. 8/4 2005.
- *Tageszeitung: Weiterstricken am freien Textilhandel*, Annete Jensen, d. 10/12 2005.
- *Tageszeitung: China kauft den Markt fuer Kaschmirwolle leer*, Jutta Lietsch, d. 14/6 2006.
- *Politiken*, 12/6 2005, 1. sektion, s. 9.



## Bilag 2

### ***Telefoninterview med Bo Terp, kommunikationsansvarlig, Bestseller, d. 3.1. 2007. (Bearbejdet)***

#### **Økonomisk**

***Hvordan har afskaffelsen af kvoter påvirket prisen på importeret tekstil? (er de blevet lavere?)***

Konkurrencen er kommet til at fungere på en helt anden måde – nu er det alle mod alle. Derfor bliver priserne kun lavere af, at kvoterne er blevet ophævet. Men så kan man oprette et ”brand” og på den måde tage højere pris. Brandvalue er meget vigtigt. Det er blevet lettere at importere efter kvoteophævelsen.

***Er det blevet lettere (billigere) at importere tekstil f.eks. i forhold til for 10 år siden?***

Det er blevet meget lettere.

***Er der nogen, der undersøger reglerne?***

Ja, det gør alle. Bestseller har mange brands (mærker), og i hver afdeling er der nogle, der beskæftiger sig med, at reglerne overholdes.

***Hvad er fordelene for Jer ved at have leverandøren i Kina?***

De kan producere billigere.

***Kan det alligevel betale sig at producere i Kina – hvorfor (fordel/ulempe)?***

De har solgt 31 % mere. Omsætningen er steget med 31 %, fra ca. 7,5 til 9 milliarder inden for det sidste år, men det er ikke udelukkende pga. handelsliberaliseringen. Det kan også være pga. mere/bedre markedsføring.

***Hvor stor bliver prisforskellen ved jeres varer (med/uden handelsbarrierer) for kunderne?***

Kun 10 % af Bestsellers kunder er fra Danmark, resten af salget ligger i udlandet. Prisen på tekstil er generelt faldet. ”Value for money” er meget vigtigt. Det vil sige, at det er vigtigt, at give sit produkt en høj værdi ved f.eks. branding. Reduktionen af handelsbarriere betyder færre omkostninger, og derfor kan de udbyde flere af deres varer ved at åbne flere butikker f.eks. De bruger altså en del af de penge, de sparer, på udvidelser i stedet for store prisnedsættelser.

#### **Sociologisk**

***Hvordan vælges en leverandør? Hvilke overvejelser gør I jer, når I skal vælge leverandør, mht. arbejdsforhold, løn mm.?***

Ud fra mange faktorer. Er han eller fabrikken i stand til at levere den ønskede kvalitet, mængde og design. Bestseller går også ind og ser på, hvor mange aftaler leverandøren har med andre end Bestseller, og hvor stor kapacitet leverandøren har.

Bestseller producerer ikke selv. De har leverandører, der producerer for dem. Kina er det suverænt største leverandørland, men der er også andre lande.

Bestseller har ikke egne krav til deres leverandører. De bruger LO-krav som kontrolstandard. De har dog også en firmapolitik, der betyder, at de efterfølgende tjekker fabriksforholdene og så bedømmer, om de (fortsat) vil handle med leverandørerne. Leverandørerne skal leve op til "Code of Conduct".

### ***Hvilke personlige erfaringer har I med at samarbejde med kineserne?***

Bestseller arbejder kun sammen med lokale folk. De har ingen danskere udstationeret. De synes, det er let at samarbejde med kineserne – lettere end med folk fra Sydeuropa og Mellemøsten, hvor der tit kan være lidt samarbejdsvanskeligheder. I Mellemøsten fordi de i handelssammenhænge kan være uigennemskuelige, dvs. de siger en ting men, mener ofte noget andet, og i Sydeuropa er det attituden om, at "hvad vi ikke når i dag, når vi i morgen", og det er især et problem med hensyn til levering, hvor de ikke fremgår som leveringsdygtige. Derimod er kineserne meget målrettede, fleksible, handelsorienterede og leveringsdygtige.

## **Politologisk**

### ***Hvad gør I for at influere på EU-regulativerne?***

Bestseller har ikke lobbyarbejde i EU. De arbejder gennem danske politikere, det danske handelskammer og igennem fagforbund, men selv gør de meget lidt.

### ***Hvordan ser Bestsellers arbejdspladspolitik ud mht. outsourcing af arbejdspladser og et ansvar over for det danske arbejdsmarked?***

Spørgsmålet er ikke relevant i forhold til produktion, da de ikke selv producerer, kun med ht. it-customerservice.