

Pejlinger

ESSAY / ARBEJDE / AFSNIT 3 / Af MIKAEL LYNNERUP / SEPTEMBER 2021

UDFLYTNING AF ARBEJDSPLADSER



SIDEN DET INDUSTRIELLE GENNEMBRUD I 1800-TALLET ER ANTALLET AF ARBEJDSPLADSER I EUROPA VOKSET I SAMME TAKT SOM INVESTERINGERNE I UDBYGNINGEN AF PRODUKTIONEN. SAMTIDIG HAR UDBYGNINGEN AF PRODUKTIONEN VÆRET BEGRÆNSET AF ADGANGEN TIL ARBEJDSKRAFT. DENNE GENSIDIGE AFHÆNGIGHED MELLEML ARBEJDE OG KAPITAL BLEV BRUDT MED GLOBALISERINGEN, DER SATTE IND FRA OMKRING ÅR 2000.

DEN 30. JULI 2004 fik beboerne i Letterkenny i det nordvestlige Irland besked om, at byens største arbejdsplads ville blive lukket. Tekstilfabrikken Unifi havde siden 1976 været byens vækstcenter, men nu var det slut.

Fabrikken ville blive skilt ad, fragtet til Kina og samlet igen. Produktionen af syntetisk garn ville herefter fortsætte som hidtil, men nu på den anden side af kloden.

Lukningen af Unifi førte til nedlæggelse af fabrikkens sidste 300 arbejdspladser.

Få år forinden havde virksomheden haft næsten 800 ansatte, men skærpet konkurrence fra Asien havde ført til gradvis nedlæggelse af 500 arbejdspladser.

For befolkningen i Letterkenny var tabet af regionens største virksomhed og næsten 800 arbejdspladser en økonomisk katastrofe.

Ifølge lokale politikere svarede det til, at en virksomhed med 55.000 ansatte var blevet lukket i Irlands hovedstad, Dublin.

Lukningen af Unifi i Letterkenny markerede kulminationen på en udvikling, der i de foregående fem år havde ført til et næsten fuldstændigt ophør af den traditionelle tekstilindustri i Donegal-regionen i det nordvestlige Irland.

Omkring 6.000 arbejdspladser var blevet nedlagt på grund af konkurrencen fra Asien, og arbejdsløsheden steg til det tredobbelte af landsgennemsnittet.

Den økonomiske og sociale stagnation i regionen førte i de følgende år til, at flere andre store virksomheder valgte at trække sig ud.

I Letterkenny mistede 120 ansatte deres job, da en amerikansk farmaceutisk virksomhed forlod byen i 2009.

Den fortsatte nedlæggelse og udflytning af arbejdspladser fra Donegal-regionen betød, at de arbejdere, der mistede deres job, fik svært ved at finde et nyt.

Mange forblev arbejdsløse i årevis, og fra 2006 til 2011 steg arbejdsløsheden til 25 pct.

Unge mænd i aldersgruppen 16 til 35 var særlig hårdt ramt.

I 2011 var 40 pct. af unge mænd i regionen registreret som arbejdsløse. [1]

UD OVER VESTEUEUROPA har tusinder af bysamfund og regioner oplevet en omstilling, der i store træk svarer til historien om Letterkenny og Donegal-regionen i Irland.

Omstillingen på det europæiske arbejdsmarked tog for alvor fart fra omkring år 2000.

Kina blev medlem af den globale handelsorganisation WTO i 2001, og det europæiske marked blev dermed åbnet for import af varer, der var produceret i Kina.

Det gav europæiske virksomheder mulighed for at flytte produktionen til Kina og hente de færdigproducerede varer tilbage til Europa.

Indien, Bangladesh og mange andre lande i Asien, Sydøstasien og i Latinamerika deltog også i den dybtgående reorganisering af den globale produktion af alt fra tøj og køleskabe til biler og avanceret produktionsudstyr.

Omstillingen medførte inden længe nedlæggelse af arbejdspladser i Europa, og selvom butikkerne hurtigt kom til at bugne af billige importerede varer, blev globaliseringen mødt med udbredt skepsis.

I Frankrig viste en meningsmåling i 2005, at 75 pct. af befolkningen frygtede globaliseringen. [2]

En del af denne frygt kunne føres tilbage til tusinder af menneskers personlige erfaringer med udflytning af arbejdspladser.

2,5 pct. af arbejdspladserne i fransk industri blev over en kort årrække flyttet ud af landet, hvad der førte til nedlæggelse af over 60.000 arbejdspladser. [3]

Flertallet af de berørte arbejdere var familieforsørgere, og nedlæggelsen af 60.000 jobs fik derfor direkte konsekvenser for mindst dobbelt så mange familiemedlemmer.

Underleverandører, servicevirksomheder og lokale handlende blev også indirekte ramt af fabrikslukninger, og det samlede tab af arbejdspladser og antallet af mennesker, der blev direkte berørt, var derfor langt større end de 60.000 arbejdspladser, der forsvandt i Frankrig i årene omkring omkring år 2000.

Men foruden den konkrete frygt for nedlæggelse af eksisterende arbejdspladser, så var den udbredte skepsis over for globaliseringen også et resultat af millioner af menneskers personlige erfaringer med den bølge om omstrukturering på arbejdspladsen, der fik store og synlige konsekvenser overalt i produktionen.

INDTIL GLOBALISERINGEN for alvor tog fart fra omkring år 2000 var produktion og handel i Europa overvejende et internt anliggende. Europæiske virksomheder handlede indbyrdes og leverede halvfabrikata til hinanden, og de færdige produkter blev især solgt til europæiske forbrugere eller til andre virksomheder i Europa.

En del varer blev eksporteret til USA, men samhandlen med verdens fattige lande var minimal.

Europa var – og er fortsat – afhængig af energiimport. Desuden importerede europæiske virksomheder store mængder råvarer fra forskellige egne af verden, men herudover var Europa i høj grad lukket om sig selv, og sådan havde det været i årtier. [4]

Franske producenter af vaskemaskiner konkurrerede med italienske og tyske producenter, og hver især nød de godt af, at hjemmemarkedets forbrugere ofte foretrak det nationale mærke.

Man kunne godt købe en Renault i Tyskland, men langt de fleste Renaults kørte på franske plader.

Da Danmark i 1970'erne kæmpede med store underskud på betalingsbalancen foreslog en fremtrædende økonom at løse problemet ved at udstyre danske eksportører i industrien med et landkort, der ikke stoppede ved Hamborg. For hvis danske eksportører blot kunne sælge lige så meget på det tyske marked syd for Hamborg, som de solgte i Nordtyskland, så ville betalingsbalancen som ved et trylleslag gå i plus.

Inden for rammerne af dette nationalt forankrede europæiske marked var arbejdspladserne i produktionen forholdsvis stabile og bundet til lange traditioner.

Men efter en gradvis opvarmning i 1980-erne og 90-erne satte globaliseringen efter år 2000 ind med fuld styrke og medførte i løbet af ganske få år en dybtgående omstilling i dette forholdsvis velkendte og tryghedsskabende markedsregime.

Globaliseringen efter år 2000 indebar en opsplitning af vareproduktionen, sådan at de enkelte dele, der indgik i et produkt, blev produceret, hvor det måtte vise sig mest fordelagtigt.

Herefter kunne samlingen og færdiggørelsen af produktet ske hvor som helst i verden.

Barbie-dukken er et af de klassiske eksempler på omstillingen.

Dukken var oprindeligt blevet produceret i USA, baseret på råvarer, der blev importeret fra forskellige egne af verden.

Efter omstillingen til globaliseret produktion, blev råvarer fra Japan og Taiwan nu sendt til fabrikker i Filippinerne og Indonesien. Hver af disse fabrikker fremstillede bestemte dele af dukken. Herefter blev delene sendt til Kina for at blive samlet, og til sidst blev de samlede dukker sendt til USA for at få den sidste sminke, den rette indpakning og den strømlinede globale markedsføring. [5]

Gennem denne omstilling blev produkternes forankring i den nationale produktion og det nationale arbejdsmarked gradvist udvisket, og i mange

tilfælde bevarede den oprindelige producent kun kontrollen over de intellektuelle rettigheder som patenter, knowhow, design og varemærker samt de overordnede elementer af salgsarbejdet.

Arbejdspladser, der var knyttet til selve produktionen af en vare, blev i stigende grad flyttet til lavtlønslande i Østen eller Latinamerika, og de færdige produkter blev rettet mod forbrugere på det globale marked, og ikke kun mod forbrugere på hjemmemarkedet og i de nærmeste nabolande.

Det økonomiske rationale bag globaliseringen var, at Europa og USA på denne måde kunne medvirke til at udvikle et enormt nyt marked af forbrugere i Kina, Sydøstasien, Indien og Latinamerika ved at inddrage disse lande og regioner i den globale produktion og handel.

Det var, som den amerikanske præsident, Bill Clinton, sagde i år 2000 forud for Kinas medlemskab af WTO, en win-win deal, der ville sikre alle parter helt nye vækstmuligheder for produktion, arbejdspladser og forbrug. [6]

Europa gik ind i omstillingen til global produktion med nogle gode kort på hånden.

Siden begyndelsen af 1990'erne havde europæiske virksomheder haft mulighed for at øve sig på internationalisering af produktion og handel gennem åbningen af EU's indre marked.

Det havde givet europæiske virksomheder nogle vigtige erfaringer med tilpasninger og udflytninger af produktionen inden for EU-markedets beskyttende grænser.

Mange europæiske virksomheder var derfor klar til at udnytte globaliseringens muligheder maksimalt, da det globale marked for alvor blev åbnet fra år 2000.

EN AF DE europæiske virksomheder, der excellerede i denne første fase af globaliseringen var finske Nokia.

Nokia havde siden 1980'erne opbygget en position som en af verdens førende virksomheder inden for mobiltelefoni.

GSM-systemet, der kom til at udgøre det tekniske fundament under opbygningen af det meste af verdens mobilnetværk uden for USA, blev udviklet af et europæisk konsortium, hvor Nokia var en af de vigtigste drivkræfter. Nokia leverede herefter en stor del af det tekniske udstyr, der indgik i den globale udbygning af mobilnettet.

Samtidig udviklede Nokia en stribe meget populære mobiltelefoner, og op igennem 1980'erne og 1990'erne voksede mobilmarkedet, og det samme gjorde Nokias overskud.

Nokias produktion og produktudvikling var forankret i Finland, men efter år 2000 iværksatte Nokia en ambitiøs global ekspansion, og opbyggede på ganske få år et af verdens hidtil mest avancerede globale produktionssystemer.

I 2006 håndterede Nokia årligt mere end 100 milliarder komponenter fordelt på 10 fabrikker spredt rundt omkring i verden.

Hver dag året rundt blev 275 millioner komponenter kørt ind på Nokias gigantiske globale produktionsanlæg med afdelinger i blandt andet Mexico, Ungarn og Kina, og forvandlet til 900.000 færdige mobiltelefoner.

I 2006 blev der inden for rammerne af dette globale produktionssystem produceret 347 millioner mobiltelefoner, eller ca. 11 stk. pr. sekund.

Telefonerne blev solgt i 160 lande, og Nokia kom ud af 2006 med et overskud på 5,5 milliarder euro, en stigning på over 500 pct. siden 1995.

Der er meget, der skal lykkes, for at få etableret et så kompliceret globalt produktionsanlæg i løbet af ganske få år, og der er også rigtig meget, der hver dag skal gå godt, for at holde det kørende.

Men det afgørende bidrag til den succesfulde globaliseringen af Nokias produktion af mobiltelefoner kom fra de it-systemer, der gjorde det muligt hver dag at holde styr på 275 millioner komponenter leveret fra tusindvis af underleverandører fordelt over hele verden.

It-systemerne sørgede for, at de rette komponenter lå på det rigtige samlebånd på den rigtige fabrik i det rigtige land netop som den rigtige medarbejder sad klar til at samle sin del af en bestemt mobiltelefon.

Det er klart, at der skal meget andet end it-systemer til, for at få alt dette til at ske, men uden it-systemerne ville det ikke kunne lade sig gøre.

Globaliseringen af produktionen kunne derfor ikke være gennemført i 1970 eller i 1980, for på det tidspunkt var udviklingen af informationsteknologi endnu ikke nået til et punkt, hvor systemerne kunne håndtere så komplicerede opgaver.

Omkring år 2000 kunne det lade sig gøre, men evnen til at få den uhyre komplekse globale produktionsproces bragt under kontrol gennem udvikling og anvendelse af avancerede it-systemer var det, der adskilte vindere fra tabere.

Nokia lykkedes med at få bragt den globale produktion og handel under kontrol med anvendelse af banebrydende informationsteknologi, og fra alle sider blev Nokia set som et mønstereksempel på, hvordan innovation og ny digital teknologi kunne bringes i spil til etablering af en velfungerende og succesfuld global produktionsproces.

Informationsteknologiens centrale rolle i globaliseringen af produktionen blev tydeligt afspejlet i Nokias arbejdsstyrke i Finland.

I tiåret fra 1997 til 2007 blev antallet af interne it-udviklere tredoblet fra 20.000 til 60.000.

I den samme periode forblev antallet af ansatte på Nokias samlefabrikker i Finland stort set uændret omkring 20.000, selvom produktionen af Nokia-mobiltelefoner voksede fra 20 millioner i 1997 til 800 millioner i 2006.

Næsten hele den jobvækst, der knyttede sig til fremstillingen af flere hundrede millioner mobiltelefoner om året, skete således uden for Finland, og helt overvejende uden for Europa.

Den globaliserede produktion førte på den måde til en særlig form for udflytning af arbejdspladser, hvor det ikke var eksisterende arbejdspladser, der blev flyttet ud, men hvor det var hele jobvæksten i forbindelse med en forøget produktion, der blev flyttet ud.

I Nokias tilfælde førte en 40-dobling af produktionen af mobiltelefoner ikke til flere arbejdspladser på Nokias fabrikker i Finland. [7]

HISTORIEN OM NOKIA er et eksempel på, at historier om globalisering nemt kommer til at handle om nogle meget store tal, som det er vanskeligt at forholde sig til: 275 millioner komponenter samlet til 900.000 mobiltelefoner om dagen i en sammenhængende global produktionsproces...

Europæiske virksomheder, der fra omkring år 2000 flyttede produktion til lavtlønslande, kom snart til at beskæftige flere millioner mennesker på den anden side af kloden, enten som ansatte i datterselskaber eller som ansatte hos underleverandører, der indgik i kontraktproduktion.

Hele forløbet blev kompliceret og uoverskueligt, og hvis man skulle tegne et konkret billede af, hvordan omstillingen til global produktion påvirkede arbejdsmarkedet i Europa, så kunne man med fordel se på et lille repræsentativt land som Danmark.

Danmarks samlede arbejdsstyrke, der siden år 2000 har ligget nogenlunde stabilt omkring 2,9 millioner mennesker, er ikke større, end at hele arbejdsstyrken kunne forsvinde som en afrundingsfejl i de store internationale analyser af globaliseringen, hvor der indgår beregninger, der omfatter flere hundrede millioner arbejdspladser.

Netop fordi de danske tal er forsvindende små, bliver det lettere at få øje på de mennesker, der findes bag tallene.

Desuden er der den fordel ved at benytte Danmark som eksempel, at der findes et veloplyst datagrundlag om udviklingen på det danske arbejdsmarked.

MED BAGGRUND i det materiale, som Danmarks Statistik stiller til rådighed, kan de store linjer i globaliseringens virkninger på det danske arbejdsmarked trækkes tydeligt op.

Vi vælger her at stille skarpt på industrien, der stadig er krumtappen i dansk produktion og eksport, og vi fokuserer på forløbet fra år 2000, hvor globaliseringen tog fart, og frem til de seneste tal for 2020. Nøgletallene for dette forløb ser sådan ud:

- Industriens arbejdspladser i Danmark: minus 27 %
- Værdien af industriens produktion: plus 50 %
- Antal ansatte i industriens datterselskaber i udlandet: plus 400.000
- Økonomisk overskud til aflønning af kapital i industrien: plus 206 %

Ved at skære ned på antallet af arbejdspladser i Danmark og etablere nye arbejdspladser i lavtlønslande, har kapitalejerne i industrien fordoblet indtjeningen, og samtidig er der sket en vækst på 50 pct. i værdien af industriens produktion.

Bag procenterne gemmer der sig en tilbagegang på 106.000 arbejdspladser i industriens samlede antal arbejdspladser i Danmark.

Samtidig er det årlige økonomiske overskud til industriens kapitalejere vokset fra 75 milliarder til 166 milliarder kr.

Set under ét bygger danske industrivirksomheders økonomiske succes siden år 2000 på en reduktion af lønomkostningerne, der er opnået ved at flytte produktion fra Danmark til lande med meget lave lønninger.

Udviklingen i den danske industrisektor er eksemplarisk for hele den omfordeling af penge og magt i samfundet, der er fulgt med globaliseringen.

Omfordelingen kan belyses ved at se på udviklingen i de tre elementer, der indgår i industriens samlede nationale regnskab, nemlig

- Omkostninger til råvarer og andre materialer, m.v.
- Lønomkostninger
- Økonomisk overskud til aflønning af kapitalejerne

Siden 1960'erne har forholdet mellem arbejdernes andel og kapitalens andel af produktionens økonomiske overskud været ret stabilt, sådan, at der for hver krone, som kapitalejerne fik, blev der brugt to kroner på lønomkostninger.

Men efter globaliseringens gennembrud i årene efter år 2000 er det nu lykkedes for kapitalejerne at få gjort op med denne fordelingsnøgle.

I dag er kapitalens andel af det økonomiske overskud for første gang siden opsvinget efter den 2. Verdenskrig større end den del af produktionens økonomiske overskud, der går til lønninger.

Overskuddet til kapitalen er blevet fordoblet samtidig med at lønsummen i industrien er faldet markant.

Når man ser på statistikken, så har industriens ejere altså klaret sig rigtig godt, og foruden de gode økonomiske resultater, så har der været en stigning både i produktiviteten og i eksporten gennem hele perioden.

Produktiviteten forbedres, når værdien af produktionen stiger samtidig med at lønomkostningerne enten fastholdes eller falder.

Målt pr. ansat i industrien i Danmark produceres der i 2020 et væsentligt større økonomisk overskud end i år 2000, og dermed registreres der en fremgang i produktiviteten.

Værdien af industriens eksport har også været stigende, og industrien yder et stort bidrag til betalingsbalancen.

Men disse fine tal er opnået, fordi industrien i dag skaber en stor andel af værdierne uden for Danmark.

De 400.000 ansatte i danske industrivirksomheders datterselskaber i udlandet indgår ikke som ansatte i udregningen af produktiviteten, fordi disse arbejdere ikke er ansat i Danmark.

I stedet indgår de 400.000 ansatte i udlandet i statistikken som materialeomkostninger, på linje med råstoffer og husleje.

Men overskuddet fra den produktion, der gennemføres i de danske datterselskaber i udlandet, registreres som en del af industriens indtjening i Danmark, og salget af produkter fra de danske datterselskaber i udlandet til virksomheder uden for Danmark, registreres som dansk eksport.

En stigende andel af industriens overskud og en stigende andel af industriens eksport fra Danmark opnås derfor uden at hverken produktionen eller de producerede varer nogensinde har været i Danmark.

Af statistikken fremgår det, at eksporten fra danske industrivirksomheder især går til USA, Tyskland, Sverige, etc.

Men i praksis er en stor del af den danske eksport blevet produceret i udlandet, og er blevet solgt direkte fra en danskejet udenlandsk virksomhed til en anden virksomhed et sted i verden.

Dansk eksport af industriprodukter til Tyskland er derfor ikke længere ensbetydende med, at arbejdere i Danmark har medvirket til at fremstille en vare på en dansk fabrik, og at varen herefter er blevet sendt fra Danmark til Tyskland.

Globaliseringen betyder, at dansk industrieksport til Tyskland i mange tilfælde sker i form af eksport af varer fra en dansk virksomheds datterselskab i Vietnam til en tysk virksomheds datterselskab i Kina.

Denne form for global integration af produktion og handel har givet ejerne af danske industrivirksomheder et stigende overskud, og betalingsbalancen får registreret et positivt bidrag.

Men omstillingen til globalisering har siden år 2000 medført nedlæggelse af over en fjerdedel af industriens arbejdspladser i Danmark. [8]

UDFLYTNINGEN AF ARBEJDSPLADSER førte til store besparelser på virksomhedernes lønkonto, og med lavere produktionsomkostninger kunne mange forbrugsvarer sælges billigere. Samtidig steg importen af billige varer til Europa.

Butikkerne fik derfor flere varer på hylderne, og efter år 2000 voksede privatforbruget, og nye indkøbscentre skød op overalt.

Hvert år blev der åbnet flere millioner kvadratmeter nyt butiksareal i indkøbscentre over hele Europa, og detailhandlen blev en af EU's største arbejdspladser med millioner af ansatte.

Samtidig skete der en revolution i forbrugernes indkøbsmønster.

Mange traditionelle butikker i byernes handelsgader forsvandt, og omsætningen blev i stedet koncentreret i de butikskæder, der flyttede ind i indkøbscentrene uden for byerne. [9]

Globaliseringen medvirkede på den måde til udviklingen af helt nye muligheder for indkøb og forbrug. Omstillingen skabte samtidig gode muligheder for for at tjene penge på detailhandel.

Nike er et af de store ikoniske varemærker, der er kommet til at symbolisere globaliseringen, og ved at følge værditilvæksten for et par Nike-sko hele vejen fra produktion til salg, kan man få et indblik i den dynamik, der finansierede omstillingen i detailhandlen i de hektiske år omkring år 2000.

Historien om et par "Air Pegasus" Nike-sko stammer fra USA, og alle tal er derfor i US-Dollars. Det er ikke de konkrete beløb, der er interessante i denne sammenhæng, men fordelingen af værditilvæksten gennem de mange led i kæden fra produktion af skoene i Østen og indtil de til sidst bliver købt af en forbruger i USA eller Europa.

Hele historien startede med, at det var kommet frem, at Nike betalte 2,75 \$ for at få fremstillet et par Air Pegasus løbesko i Indonesien, og derefter solgte skoene i New York for 70 \$. Det gav anledning til at der blev gennemført en nærmere analyse af Nikes værdikæde.

Analysen viste, at de 2,75 \$ udgør lønomkostningen for at få syet et par sko. Men foruden arbejds løn skal der betales for råvarer i form af læder, gummi, lærred, etc. Der skal investeres i fabriksbygninger og maskiner, og den investerede kapital skal forrentes. Når alt er taget med i beregningen, så bliver produktionsomkostningerne for et par sko 16,50 \$, før de ligger i en papæske og er blevet fragtet til USA.

Men der er stadig langt fra 16,50 \$ til 70 \$. Afstanden på 53,50 \$ afspejler ikke Nikes overskud, men udgør den del af værditilvæksten, der sker efter, at skoene er landet i USA.

I USA og Europa bruger Nike penge på annoncering og sponsorater. Det koster 4 \$ for hvert par sko, og altså væsentligt mere, end lønomkostningerne til at få syet skoene. Nike har desuden omkostninger til personale i USA, der designer sko, som står for hele administrationen, og som passer lager og distribution, og så videre. Når alle disse omkostninger er afholdt, og når Nike's ejere har beregnet sig et overskud på 10 pct., så koster skoene nu 35,50 \$. Det er den pris, som grossisterne betaler, når de køber skoene af Nike.

Når salgsprisen på et par sko er 70 \$ betyder det, at halvdelen af den samlede værditilvækst sker på rejsen fra Nikes lager i USA og ud til den forbruger, der i sidste ende betaler for dem ved et kasseapparat. Denne rejse omfatter transport, administration, betalingssystemer, butikker med personale og hele den infrastruktur, der får alt dette til at hænge sammen.
[10]

Store kædeforretninger med butikker i flere hundrede indkøbscentre kunne få rigtig mange Nike-sko gennem kasseapparaterne, og de kunne på den måde opnå hovedparten af den værditilvækst, der var forbundet med distribution og salg, og som udgjorde halvdelen af den samlede værditilvækst på skoens vej fra fabrikation til salg.

Når en forbruger købte et par Nike-sko til 70 \$, så gik en væsentlig del af beløbet til finansiering af den flotte forretning i det fancy indkøbscenter, hvor forbrugeren købte skoene, og en anden stor del gik til betaling for design og produktudvikling samt for de enorme reklamekampagner, som Nike gennemførte for at gøre sit varemærke attraktivt.

De fleste forbrugere ville nok være tilbageholdende med at betale 15 \$ i entré for at komme ind i en flot forretning for at købe et par sko til 45 \$ og så betale 10 \$ ekstra for at få et Nike-mærke klistret på skoene. Men når det hele blev bundet sammen i en samlet oplevelse og et attraktivt image, så var millioner af forbrugere villige til at betale hele pakkens pris på 70 \$.

For at få hele denne økonomi til at hænge sammen er det afgørende, at der altid er mange sko på hylderne, og at der er vækst i omsætningen fra år til år.

Her gjorde globaliseringen af produktionen en afgørende – og revolutionerende – forskel, ved at åbne mulighed for at producere nærmest ubegrænsede mængder af en vare.

HVIS VI HER igen vender tilbage til Europa, så ville der før globaliseringen satte ind, kunne produceres en vis mængde varer med den mængde arbejdskraft og med det produktionsapparat, der var til rådighed i Europa.

For at kunne øge produktionen måtte virksomhederne blandt andet øge deres efterspørgsel efter en begrænset ressource, nemlig arbejdskraft.

Med stigende efterspørgsel ville prisen på arbejdskraft stige, og desuden ville grænsen for udbuddet af arbejdskraft blive nået før eller senere.

Mulighederne for at blive ved med at skrue op for produktionen ville under disse vilkår hurtigt løbe ind i nogle uoverstigelige begrænsninger.

Globaliseringen og udflytningen af produktion satte denne markeds mekanisme ud af kraft, fordi åbningen af det globale marked indebar en tilførsel af nærmest ubegrænsede mængder af arbejdskraft.

En fortsat vækst i produktionen kunne derfor nu ske uden at det førte til væsentligt højere lønninger, fordi der for alle praktiske formål var ubegrænsede mængder af arbejdskraft til rådighed.

Nike og alle de øvrige globale mærkevarer, der oversvømmede de rige lande i Vesten med varer, kunne derfor nu år efter år fordoble salget af varer, uden at fremprovokere stigende lønomkostninger eller andre flaskehalse i produktionen.

I USA og Europa var butikskædernes omkostninger især knyttet til detailhandlen, hvor deltidsansatte og løst tilknyttede arbejdere udgjorde en fleksibel, lavtlønnet og ofte uorganiseret arbejdskraft. [11]

Under disse vilkår skete der en generel opbremsning i lønudviklingen i Europa, og for første gang siden opsvinget efter den 2. Verdenskrig faldt lønandelen af det samfundsmæssige økonomiske overskud samtidig med at ejerne af kapitalapparatet øgede deres indkomst.

Forløbet er et lærebogseksempel på virkningerne af udbud og efterspørgsel i en markedsøkonomi. Når udbuddet af arbejdskraft stiger, så falder prisen på arbejde.

Globaliseringen af arbejdsmarkedet medførte, at udbuddet af arbejdskraft over ganske få år blev forøget med 1,5 milliarder mennesker, der alle kæmpede for at skaffe sig en eller anden form for indkomst. Det svarer til en forøgelse af udbuddet af arbejdskraft med over 500 gange den samlede danske arbejdsstyrke.

Chefen for analyseafdelingen i Den Internationale Valutafond, IMF, Maurice Obstfeld, sammenfattede forløbet i en artikel fra 2016. [12]

“Væsentlige fordelingsmæssige konsekvenser af globaliseringen blev håndgribelige, især for de rige landes lønarbejdere, der kom til at stå over for et kraftigt forøget globalt udbud af arbejdskraft. Fra år 2000 havde Kina, Indien og de tidligere sovjetrepublikker bidraget med næsten 1,5 milliarder arbejdere til verdensøkonomien, og havde dermed fordoblet arbejdsstyrken (Freeman, 2007). Stolper-Samuelsons analyse peger mod, at stigningen i det globale forhold mellem arbejdskraft og kapital ville føre til et fald i arbejdsindkomst i forhold til kapitalindkomst i de rige lande; dette er sandsynligvis en del af historien bag både den langsigtede træghed i medianlønnen og faldet i arbejdskraftens andel af BNP i Nordamerika, Vesteuropa og Japan. Denne proces blev forstærket af fagforeningernes svækkede position og den dertil knyttede styrkelse af virksomhedernes beslutsomhed med hensyn til at flytte produktionen til lavtlønslande.”

HVOR MANGE ARBEJDSPLADSER er der blevet nedlagt i EU som følge af globaliseringen?

Det er umuligt at svare på, og som vi har set i det foregående, så kan tabet af arbejdspladser ses fra flere vinkler.

- Eksisterende arbejdspladser kan blive nedlagt, når produktionen flyttes til et andet land.
- Jobvækst i forbindelse med forøgelse af produktionen kan blive flyttet ud af landet.
- Import af billige varer kan udkonkurrere eksisterende arbejdspladser.

I mange tilfælde skyldes tabet af arbejdspladser en kombination af alle tre forhold.

Der findes hverken statistik eller metoder til at indfange denne komplekse påvirkning af arbejdsmarkedet i EU, men i 2002 blev der igangsat et EU-finansieret forskningsprojekt, der har haft til formål at følge udviklingen tæt. [13]

Projektet omfatter blandt andet en database, hvor der løbende sker registrering af antallet af arbejdspladser, der enten nedlægges eller oprettes som følge af *omstrukturering* af virksomheder i EU. [14]

Omstrukturering hænger ikke nødvendigvis sammen med globalisering, men i perioden fra 2002 til 2020 kan de fleste større omlægninger af produktionen sættes i forbindelse med ændrede markedsvilkår som følge af liberalisering af verdenshandlen.

Databasen opdateres på grundlag af oplysninger, der indsamles fra nyhedsmedier, og hver dag siden 2002 er de store aviser i EU-landene blevet scannet for oplysninger om omstrukturering af virksomheder.

Det er langt fra alle omstruktureringer med nedlæggelse eller oprettelse af arbejdspladser, der bliver omtalt i medierne, og blandt dem, der når frem til avisernes spalter, vil der være en overvægt af tilfælde, hvor der er mange arbejdspladser på spil.

Databasen giver derfor ikke noget præcist billede af omstruktureringer i europæiske virksomheder, men den tilvejebringer en kvalificeret strømpil for, hvordan det europæiske arbejdsmarked er blevet påvirket af globaliseringen.

Et opslag i databasen viser, at der i perioden fra 2002 til udgangen af 2020 er der blevet registreret 15.500 tilfælde af større omstruktureringer blandt virksomheder i EU-landene, med et samlet tab af 7,5 millioner arbejdspladser fordelt på alle brancher.

I den samme periode er der blevet registreret oprettelse af 4,3 millioner nye arbejdspladser i forbindelse med omstrukturering. [15]

Bundlinjen er et tab på 3,2 millioner arbejdspladser (eller ca. 300.000 flere arbejdspladser end hele den danske arbejdsstyrke).

Nedlæggelsen af 7,5 millioner arbejdspladser kan forventes at have haft betydelige konsekvenser for antallet af arbejdspladser hos underleverandører og servicevirksomheder, og mere bredt for de lokalsamfund, der er blevet berørt af tabet af arbejdspladser.

Oprettelsen af 4,3 millioner nye arbejdspladser, har trukket den anden vej, og har ydet et positivt bidrag til hele det økosystem af arbejdspladser, som virksomhederne indgår i.

Men de nye arbejdspladser, der er blevet oprettet, har ikke nødvendigvis bidraget til at skabe nye jobmuligheder for ret mange af de 7,5 millioner mennesker, der mistede deres job, da deres arbejdsplads blev nedlagt.

De fleste af de nye arbejdspladser blev oprettet indenfor administration og styring, og som vi så tidligere i forbindelse med Nokia, så var næsten alle de 40.000 nye arbejdspladser hos Nokia i Finland knyttet til udviklingen af informationsteknologi og styring af den globale produktion.

Noget tilsvarende har været gældende for mange andre virksomheder i Europa.

I perioden fra 2000 til 2012 blev der inden for EU oprettet over 2 millioner højt specialiserede it-arbejdspladser med fokus på at udvikle de systemer, som andre ansatte benytter i deres arbejde. [16] Efter 2012 er jobvæksten inden for it-området fortsat, og i 2020 findes der nu over 7 millioner it-relaterede arbejdspladser i EU. [17]

Men i den samme periode forsvandt der ifølge OECD 10 millioner arbejdspladser inden for industrien i EU.

JOBVÆKSTEN INDEN FOR IT afspejler den digitalisering, der hænger tæt sammen med globaliseringen, og som nu indgår i jobfunktionerne på store dele af arbejdsmarkedet.

Jobvæksten for specialiserede it-arbejdspladser i EU er samtidig et udtryk for, at europæiske virksomheder har deltaget aktivt i den digitale omstilling.

Set i en global sammenhæng har europæiske virksomheder ofte været i front med digital omstilling. Tilsvarende har de skandinaviske lande sat overliggeren for anvendelse af informationsteknologi til moderniseringen af administrationen i den offentlige sektor.

Men fra omkring 2010 mistede europæiske virksomheder fodfæste i det fremvoksende marked for en ny generation af digitale produkter og serviceydelser, der var rettet mod private forbrugere, og som lagde grunden til en teknologisk og økonomisk revolution.

Apples iPhone og Googles Android-system erobrede på få år fuldstændig det europæiske marked for mobiltelefoner, og Nokias globale førerposition inden for fremstilling og salg af mobiltelefoner blev forvandlet til et regulært nederlag i konkurrencen. Forretningen blev simpelthen solgt og lukket.

Alle Apples mobiltelefoner produceres i Kina, og Google leverede Android-systemet til forskellige producenter i Sydøstasien, med Samsung fra Korea i spidsen.

Herefter udviklede amerikanske virksomheder hovedparten af det digitale indhold, der kom til at definere mobilrevolutionen: YouTube, Facebook, Netflix, Tinder, Google og Amazon.

Samtidig rykkede den kinesiske virksomhed, Huawei, ind på det europæiske marked og overtog en stor del af markedet for teknisk udstyr til 4G-master og fiberforbindelser.

Inden europæiske virksomheder fik stablet et kvalificeret modsvar på benene, havde de amerikanske tech-giganter og elektronikproducenterne i Kina og Sydøstasien opnået en dominerende rolle på dette nye vækstmarked. [18]

I løbet af ganske få år voksede omsætningen på det digitale forbrugermarked i EU til mange milliarder euros, men næsten al produktion i tilknytning til denne omsætning skete uden for EU.

Hele udviklingen er stadig så ny, at der savnes systematiske analyser og statistik om omsætning, investeringer, arbejdspladser og indtjening i dette nye digitale marked.

Tech-industrien har finansieret en række analyser, der viser, hvordan sektoren genererer mindst en million arbejdspladser i EU inden for udvikling af serviceydelser til forskellige mobile platforme, m.v., men metoderne og datagrundlaget i disse analyser er præget af mange antagelser. [19]

På den måde står analyserne i kontrast til traditionel statistik i Europa, hvor antallet af ansatte i for eksempel den tyske bilindustri kan angives inden for en margin på nogle få arbejdspladser, og hvor produktion, omsætning, priser, investeringer, produktionsomkostninger, miljøomkostninger, klimapåvirkning samt produktionens økonomiske overskud er velbelyst inden for rammerne af veldefinerede målemetoder. Det hele er offentligt tilgængeligt. [20]

Globaliseringen og den digitale revolution har medført, at denne tradition for gennemsigtighed i samfundets økonomiske aktivitet er blevet svækket. [21]

Men selv uden denne gennemsigtighed er det åbenlyst, at det digitale forbrugermarked i Europa ikke frembringer ret mange faste, overenskomstdækkede og pensionsgivende arbejdspladser for almindeligt uddannede mennesker.

I SAINT-FLORENT-SUR-CHER, en by med 6.000 indbyggere 250 km syd for Paris, fik 200 arbejdere på to af byens fabrikker i november 2020 besked om, at deres arbejdspladser vil blive nedlagt. Produktionen bliver flyttet til lande med lavere lønomkostninger. [22]

Byens borgmester, Fabrice Chabance, er frustreret.

“Der vil være en stor dominoeffekt. Vi taler ikke bare om disse afskedigelser, men også om de tab af arbejdspladser, der vil komme hos flere mindre virksomheder, der leverer til fabrikkerne. To arbejdspladser her og to arbejdspladser der – det løber op.”

Borgmesteren frygter, at det vil få flere faglærte arbejdere til at forlade byen for at finde mere stabilt arbejde et andet sted.

“Vi risikerer at komme til at leve i en økonomisk ødemark”, siger Fabrice Chabance.

[1] Letterkenny badly hit by loss of 300 jobs at Unifi, The Irish Times, 30-07-2004
The Donegal Local Economic & Community Plan 2016-2022, Appendix 1 – The Profile of the County, s. 40

Three US multinationals announce 300 job cuts, Irish Examiner, 02-05-2009

Unifi staff lose out to cheap imports, The Irish Times, 21-01-2005

[2] Peter Auer, Geneviève Besse and Dominique Méda (eds.): Offshoring and the Internationalization of Employment – A challenge for a fair globalization, s 1

International Labour Organization; International Institute for Labour Studies; Ministère de l'emploi, de la cohésion sociale et du logement, Paris 2006

[3] *ibid*

[4] Daniel Cohen: Globalization and employment

Peter Auer, Geneviève Besse and Dominique Méda (eds.), Paris 2006, s. 17

[5] *Ibid*, s.20, ff

[6] Robert E. Scott and Zane Mokhiber: Growing China trade deficit cost 3.7 million American jobs between 2001 and 2018, Economic Policy Institute, Washington, DC, January 30, 2020, s.3

[7] Just where did your Nokia come from?, Microsoft Devices Blog, Uden dato

11-12 Nokia Phones Sold Every Second, Softpedia, 02-06-2017

Pajarinen, Mika & Rouvinen, Petri: Nokia's Labor Inflows and Outflows in Finland: Observations from 1989 to 2010. ETLA Reports No 10.

Review by the Board of Directors and Nokia Annual Accounts 2006, Nokia Head Office, Finland, 2007

The Nokia effect – Finland's fortunes are affected by one firm. The Economist, 25-08-2012

[8] Der er anvendt følgende data fra Danmarks Statistik:

Industriens arbejdspladser i Danmark er angivet som antal lønmodtagere i industrien fra tabellen "Beskæftigelse (m/u orlov mv.) og timer efter socioøkonomisk status, branche og tid", Danmarks Statistik / Lønmodtagere, antal, Industri

Værdien af industriens produktion er angivet som Produktion / Løbende priser fra tabellen "Produktion, BVT og indkomstdannelse efter branche, transaktion, prisenhed og tid", Danmarks Statistik, Statistikbanken

Økonomisk overskud til aflønning af kapital i industrien er angivet som bruttooverskud af produktion og blandet indkomst fra tabellen, "Produktion, BVT og indkomstdannelse (10a3-gruppering) efter branche, transaktion, prisenhed og tid", Danmarks Statistik, Statistikbanken

Antal ansatte i industriens datterselskaber i udlandet er angivet som ansatte i danske datterselskaber i udlandet inden for industri, råstofindvinding og forsyningsvirksomhed fra tabellen "Danske datterselskaber i udlandet efter enhed, branche og tid / Ansatte", Danmarks Statistik, Statistikbanken

For den generelle fremstilling af udviklingen i udenrigshandlen, betalingsbalancen og betydningen af fabriksløs produktion og eksport er der anvendt følgende publikationer og analyser fra Danmarks Statistik:

"Industriens udvikling 2000-2012", Danmarks Statistik, Oktober 2013

"Dansk BNP påvirkes af produktion i udlandet", Danmarks Statistik, 13-08-2018

"Få industrikoncerner bidrager stort til Danmarks betalingsbalanceoverskud", Danmarks Statistik, 29-11-2019

"Hvor stor er dansk eksport og hvem er vores samhandelspartnere", Danmarks Statistik, 20-12-2017

[9] Cushman & Wakefield, European Shopping Centres – The development story, April 2019, s.4

- [10] Daniel Cohen: Globalization and employment, i Peter Auer, Geneviève Besse and Dominique Méda (eds.), Paris 2006, s.23
- [11] International Council of Shopping Centers, Inc: The socio-economic contribution of european shopping centers, 2015
- [12] Maurice Obstfeld: Get on Track with Trade, Finance & Development, December 2016, Vol. 53, No. 4
- [13] European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Eurofound.
- [14] European Restructuring Monitor, 2021, s.16
- [15] Eurofound, European Monitoring Centre on Change, European Restructuring Monitor, Restructuring statistics, opdateret den 24-03-2021
- [16] Anna Sabadash: Employment of ICT Specialists in the EU (2000-2012), Institute for prospective technological studies, Digital economy working paper 2014/01, Seville 2014
- [17] ICT specialists in employment, Eurostat, October 2019 – For den generelle udvikling i antallet af arbejdspladser i industrien i EU se, OECD Data, Employment by activity, 2021
- [18] Wolfgang Bock, Dominic Field, Paul Zwillenberg, and Kristi Rogers: The Mobile Internet Economy in Europe, The Connected World, BCG, 2014
- [19] The App Economy in the European Union: A review of the mobile app market and its contribution to the European Economy, Deloitte Finance, 2020
- Michael Mandel, Elliott Long: The App Economy in Europe: Leading Countries and Cities, 2017, Progressive Policy Institute, 2017
- [20] Se f.eks. Verband der Automobilindustrie: Annual Report 2020. The automotive industry in facts and figures. VDA, 2021
- [21] A roadmap toward a common framework for measuring the Digital Economy – Report for the G20 Digital Economy Task Force, OECD 2020
- [22] Liz Alderman: France Thought It Could Reverse Globalization, but It's Still Bleeding Jobs, The New York Times, 30-11-2020