

# Den økonomiske mytologien rundt nyliberalismen

---

## INTRODUKSJON

Vi lever i en verden karakterisert av en enorm rikdom og utbredt fattigdom. De rikeste landene har en årlig BNP per innbygger større enn 30 000 dollar årlig, mens de fattigste landene har mindre enn 1000. Selv det rystende lave nivået er misvisende høyt, ettersom høy ulikhet innad landene betyr at de fattige lever for langt under det som er gjennomsnittet. Mer en 1,2 milliarder mennesker, hver femte menneske på jorda, er tvunget til å overleve på under 1 dollar daglig. Bortsett fra i Kina har det siste tiåret med rask globalisering blitt assosiert med fattigdom og sult. Mer enn 13 millioner barn døde av diaré-sykdommer denne perioden. I dag dør mer enn en halv million kvinner årlig under graviditet og fødsel, ett dødsfall hvor hvert minutt i døgnnet. Mer enn 800 millioner lider av underernæring (UNDP 2003, s. 5-8, 40). Likevel har vi lenge hatt midlene – på verdensbasis – for å gi skikkelig mat, helsestell og ly for hele jordas befolkning.

Hva er den beste måten, for hele verden, for å takle et slikt problem? Det rådende svaret er overraskende i sin enkelthet: gjennom ubegrensa global handel. Dette er essensen i doktrinen som kalles nyliberalismen.

## NYLIBERALISMENS TEORI OG PRAKIS

Nyliberalismen dominerer den moderne globaliseringa. Dens praksis blir rettferdiggjort gjennom et sett med teoretiske krav som er forankret i standard økonomisk teori. Markedet presenteres som optimale og selvregulerende sosiale strukturer. Det påstås at hvis markeder får lov til å fungere uten innblanding, vil de tjene alle økonomiske behov optimalt, utnytte alle økonomiske ressurser optimalt, og automatisk generere full sysselsetting for alle som virkelig ønsker å arbeide. Dette betyr i sin direkte konsekvens at globaliseringa av markedene vil være den beste måten å utvide disse fordelene til hele verden. For å sitere Mike Moore, tidligere direktør i WTO:

*“Den sikreste måten for å gjøre mer i å hjelpe [verdens] fattige på, er å fortsette å åpne markeder”. (Sitert i Agosin and Tussie, 1993 s.9)*

Dette er nyliberalismens første aksiom (**Aksiom er en grunnsetning som aksepteres uten bevis, Over. anm.**).

Utifra dette synet er årsaken til at vi har fattigdom, arbeidsledighet og perioder med økonomiske kriser i den moderne verden, at markeder har blitt hemmet av fagforeninger, staten, og en rekke sosiale praksiser med røtter i kultur og historie. Denne måten å lese historia på er ikke bare ment å gjelde for forholdene i de fattige landene, men også de rike. Det kommer som følge av at en suksessfull globalisering krever en etablering av “markedsvennlige” sosiale strukturer over hele verden. Ved å begrense fagforeningers styrke slik at arbeidsgivere kan ansette og sparke slik som de selv føler for, ved å privatisere offentlige selskaper slik at deres arbeidere kommer inn under innenlandsk kapital, og ved å åpne opp innenlandske markeder for utenlandsk kapital og varer. Dette er nyliberalismens andre aksiom.

Nyliberalismens teori og praksis har skapt betydelig motstand fra aktivister, politikere og akademikere. Dette konseptet har likevel en enorm autoritet. Den fortsetter å ha en avgjørende innflytelse i samfunnsfag, i folkelig forståelse, og kanskje aller mest i de politiske sirkler. Som en praktisk sak har de mektige nasjonene og institusjonene som støtter denne agendaen i stor grad lyktes med å utvide markedene. Og av like stor praktisk betydning fortsetter fattigdom og grunnleggende ulikhet å eksistere, og kriser fortsetter å bryte ut – over hele kloden.

### **FRIMARKEDSTEORI OG DEN ØKONOMISKE BEGRUNNELSEN FOR NYLIBERALISME**

Begrunnelsen for nyliberalisme hviler på den ortodokse teorien om frihandel, med sin sentrale påstand om at konkurrerende frihandel automatisk vil tjene alle nasjoner. Som Paul Krugman har påpekt er dette et “hellig prinsipp” i (standard) økonomisk teori (Krugman 1987, s.131). For å sette pris på betydninga dens, bør du vurdere følgende dialog. Kritikere påpeker at verden i dag er langt unna konkurranseforholdene antatt i standard frihandelsteori. De minner oss på om at de rike landene som nå preker om viktigheten av frihandel, selv var avhengige av proteksjonisme og statlig intervensjon da de selv klatret opp utviklingsstigen. De påpeker også at til og med nå følger ikke rike land deres egne preker (Agosin and Tussie, 1993, s. 25 | Rodrik 2001, s. 11 | Chang 2002 | Stiglitz 2002).

Forsvarerne av nyliberalisme har allerede et svar klart for dette angrepet. Det er helt riktig, sier de, at konkurranseforholdene ikke fungerte tidligere, så fortiden er ikke et nyttig verktøy. Likevel, med hjelp fra internasjonale institusjoner kan konkurranse spres over hele kloden. Og når dette skjer vil frie markeder fungere som lovet. Det er derfor avgjørende å fjerne alle restriksjoner som er pålagt markeder, spesielt i den utviklende verdenen (Bhagwati 2002, forelesning 1). Dette er nyliberalismens avgjørende konklusjon.

Om spørsmålet blir stilt slik sentreres debatten rundt hvor nært, og til hvilke sosiale kostnader, faktiske markeder kan gjøres tilstrekkelig konkurransedyktige. For kritikerne av nyliberalismen vil markedene aldri fungere som i lærebøkene, ettersom makt dominerer den moderne verden: monopolmakt, klassekraft, statsmakt og makta til sentrumene over periferien (McCartney 2004). Å forsøke å tvinge på plass en fiktiv konkurransemodell på et reelt samfunn vil ikke fungere, og vil føre til vidstrakt “utilsikted skade” (“**collateral damage**” **Over. anm.**). For nyliberalismens forsvarere vil de antatte langsiktige fordelene rettferdiggjøre de kortsiktige kostnadene i overgangsperioden. Spesielt hvis denne kostnaden må bæres av andre enn dem selv. I sin ekstreme form, i det som ble kalt for “sjokkterapi” av sine støttespillere, blir det påstått at den beste framgangsmåten er gjennom et totalt angrep på samtlige uakseptable institusjoner og praksiser.

Det slående med denne debatten er hvordan begge sider aksepterer det grunnleggende premisset ved nyliberalismen. Nemlig at under gitte tilstrekkelige konkurranseforhold *vil* frimarked fungere som lovet. I dette kapittelet argumenterer jeg for at dette er feilaktig, til og med på bakgrunn av forsvarernes egne begrunnelser. Det er ikke fraværet av konkurranse som fører til utvikling sammen med underutvikling, rikdom sammen med fattigdom eller sysselsetting sammen med arbeidsledighet. *Det er konkurransen i seg selv som gjør dette.*

Frihandel mellom nasjoner baserer seg i hovedsak på det samme prinsippet som konkurranse innad en nasjon: Den favoriserer den (konkurransesmessig) sterke over den svake. Utifra dette synet vil utilsikted skade på grunn av globalisering være forventet. Det forteller oss også at de utviklede

landene også helt riktig annerkjente – mens de var på vei opp – at ubegrensa internasjonal konkurranse var en trussel for deres egne planer om utvikling. Det de så iherdig benekter nå, viste seg å være sant da. Nemlig at markedets mektige kraft blir best utnyttet når det blir brukt for en bredere sosial agenda.

### **STANDARD FRIHANDELSTEORIS LOGIKK**

Introduksjoner i lærebøker begynner med en bevisst uriktig fremstilling. Vi blir bedt om å behandle to nasjoner som to *individer* som driver med frivillig handel seg imellom. Slike individer, blir vi fortalt, vil bare gi noe tilbake for noe de mener de vil tjene på iløpet av prosessen. Og hvis forventningene deres er korrekte vil begge av dem tjene på handelen. Dermed fører frihandel til at alle tjener på det. Resten er detaljer.

Men som med alle magiske knep inkluderer denne påstanden en grunnleggende bortforklaring. I den kapitalistiske verden er det *selskaper* som driver med utenrikshandel. Innenlandske eksportører selger til utenlandske importører, som så selger videre til sine innbyggere, mens innenlandske importører kjøper fra utenlandske eksportører og selger til oss. Ved hvert steg i denne kjeden er det profitt som motiverer bedriftenes beslutning. Teorien om utenlandsk handel er egentlig en undergruppe av teorien om konkurranse. For å få standard frihandelsteori til å bli riktig er det derfor viktig å vise at internasjonal konkurranse alltid er gunstig. Dette er det virkelige støtet til standard frihandelsteori, og det ekte fundamentet til nyliberalismen. Hvis dette i det hele tatt blir tatt opp, så er det i de avanserte lærebøkene. Ellers kan tvil krype inn.

Flere faktorer er nødvendige for å få historia til å bli riktig. Først, hvis handel mellom to nasjoner fører til ubalanse i eksport/import, er det nødvendig at disse provoserer fram en kompensierende relativ prisendring. Se for deg at en nasjon har et handelsunderskudd. Dette betyr at verdien på varene som blir solgt utenlands av dens eksportører er lavere enn verdien til de varene som blir solgt innenlands av dens importører. For at denne ubalansen skal bli korrigert automatisk er det nødvendig at eksporten blir billigere for utlendinger, som dermed vil kjøpe mer – og at import blir dyrere for innenlandske kjøpere, som dermed vil kjøpe mindre. For det andre, disse relative prisendringene må være effektive når det kommer til å redusere handelsunderskuddet. Dette betyr at de må øke eksportens pengeverdi i forhold til det som importeres. Det omvendte er fullt mulig. For eksempel, anta at eksportprisene faller med (for eksempel) 10 prosent, og at utlendinger kjøper 5 prosent mer av disse varene. Da vil den totale pengeverdien av eksporten ha *falt* istedenfor å ha økt, ettersom nedgangen i prisen var større enn økningen i kvantiteten. Dermed må standardteorien også anta at kvantitetene som blir solgt reagerer tilstrekkelig på priser. I den internasjonale handelsteoriens språk er det første kravet at et lands bytteforhold (eksportpriser i forhold til importpriser, i felles valuta) automatisk faller når den opplever handelsunderskudd, mens det andre kravet er at dette fallet er tilstrekkelig for å eliminere dette underskuddet. Sammenlagt betyr disse to antagelsene at handelsunderskudd og handelsoverskudd vil være selvregulerende. Deretter – uavhengig av utviklingsnivå, ressurser, arbeidskostnader, eller alt annet annet – vil en nasjon være i stand til å klare seg på verdensmarkedet. Frihandel vil med andre ord sikre at enhver nasjon blir konkurransedyktig på verdensmarkedet (Arndt and Richardson 1987, s. 12).

Mens de foregående forutsetningene er nødvendige for å få historien til å fungere, er de ikke tilstrekkelige. Vi må også vurdere implikasjonene ved ansettelse. Land som utsettes for handel kan miste arbeid i noen sektorer og tjene inn flere i andre. Noen selskaper vil blomstre, mens andre vil

opphøre å eksistere. Ingen av disse ekskluderer muligheten for et samlet tap av arbeidsplasser i de involverte landene. Så vi trenger noe mer. Standard teori løser dette problemet med å anta at konkurrerende markeder automatisk tilbyr arbeid til de som ønsker det. Når dette er overført til handelsteori, sørger det for at de internasjonale justeringene ikke vil føre til et samlet tap av arbeidsplasser, for de som mister en stilling vil alltid finne det et annet sted. Dette er den tredje pilaren i den konvensjonelle teorien om internasjonal handel.

For å oppsummere: Standard handelsteori avhenger av tre påstander. Først, ethvert underskudd i en nasjons handel vil føre til et fall i eksportpriser i forhold til importpriser, dvs. et fall i bytteforholdet. For det andre vil et slikt fall øke pengeverdien på eksporten i forhold til importen, dvs. det vil forbedre handelsbalansen. Dette krever at den relativt fysiske raten for eksport vs. import øker mer enn fallet i eksport vs. imports relative priser, dvs. at "elastisitetene" er gunstige. Og for det tredje, at når støvet har lagt seg vil det ikke være en eneste nasjon som har lidd av jobbtap – samlet sett – på grunn av internasjonal handel. Disse tre faktorene utgjør *den nyklassiske teorien om komparative kostnadsfordeler*. Sammenlagt innebærer denne teorien at alle nasjoner vil tjene på å være involvert i internasjonal handel.

Det er viktig å skille mellom teorien om komparative kostnadsfordeler og teorien om komparative faktorfordeler. Disse to blir ofte forvekslet, selv om de er konseptuelt distinkte. Teorien om komparative kostnadsforskjeller impliserer at internasjonal handel mellom nasjoner vil føre til balanse i handel uten noen avvik i full sysselsetting i begge nasjoner. Så selv om en nasjon har absolutt lavere kostnader når handelen begynner, og dermed er i stand til å ha et innledende handelsoverskudd, vil teorien om komparative kostnader fortelle at frihandel automatisk vil fjerne denne overlegenheten. Dermed vil de endelig overlevende kun være de industriene med størst relativ – dvs. "komparativ – kostnadsfordel. Åpenbart, det motsatte vil gjelde for den nasjonen som starter absolutt underlegen i handel, og som dermed starter med handelsunderskudd. Her vil det mest foretrukne være industrier med minst innledende komparative kostnadsulemper.

Teorien om komparative faktorfordeler står på skuldrene til teorien om komparative kostnadsfordeler, ved å forsøke å forklare hvilke industrier i et gitt land som vil ha en komparativ kostnadsfordel. Det enkle svaret er at det vil være de industriene som tjener mest på billig, lokal input. Og den lokale, billige inputen vil derigjen bli forklart av den relative overfloden av korresponderende "produksjonsfaktoren" (jord, arbeid, kapital). Dermed, hvis det er en relativ overflod av jord i et land, så vil mest sannsynlig – ifølge teorien om faktorfordeler – landintensive industrier som jordbruk ha en komparativ kostnadsfordel i internasjonal handel.

### **TRØBBEL I PARADIS**

Vi har sett at standard handelsteori antar at markedskrefter automatisk eliminerer handelsubalanse, mens den ivaretar full sysselsetting. Dermed gir internasjonal handel tilgang til billigere og/eller mer ønskelige varer, uten å skade noen. Alt ville vært det beste i det beste av alle mulige verdener, hvis bare alle land hadde fulgt de vanlige teoretiske reseptene.

Det første problemet med denne historia er at det empiriske beviset ikke støtter dette i det hele tatt. Ubalanse i handel har ikke automatisk blitt fjerna, ikke en gang i den utvikla verden. Ikke før, ikke i dag, ikke med faste valutakurser, og ikke med fleksible valutakurser (Harvey 1996). Tvert imot, vedvarende ubalanse er så absolutt vanlig. For eksempel, USA har hatt et handelsunderskudd i

nesten 30 år, og Japan har hatt et handelsoverskudd i nesten 40. Et lignende problem oppstår for påstanden om at full sysselsetting er den naturlige konsekvensen av konkurrerende markeder. Bare det siste tiåret har til og med utviklede land hatt en arbeidsledighetsrate mellom 3 og 25 prosent. Tilstanden er mye verre, selvsagt, i den *utviklende* verden hvor det er 1,3 milliarder mennesker som enten er arbeidsledig eller undersysselsatte (ILO 2001) – mange av dem uten noe håp om rimelig sysselsetting iløpet av livet. Et betydelig antall økonomer hevder at kapitalismen ikke produserer noen automatisk tendens mot full sysselsetting, selv i den avanserte verden. Dette har lenge vært grunnlaget for analysen til keynesianismen og Kalecki.

Det andre problemet er at standard internasjonal handelsteori må ta en teoretisk helomvending i spørsmålet om konkurranse. Når økonomer diskuterer konkurranse *innad* et land er de klare på at det tjener den sterke på bekostning av den svake. Hvis to bedrifter konkurrerer i det samme markedet vil det selskapet med lavest kostnader tendere mot å slå ut de med høyere kostnader. Økonomer feirer dette som et resultat av krafta i konkurranse, siden det rensker ut de svakere bedriftene. Den samme logikken brukes også for to *regioner* innad en nasjon. En region med lave kostnader vil tendere mot å selge massevis av sine produkter i høykostregionen, uten å måtte kjøpe mye tilbake. Dermed vil lavkostnadsregionen nyte et regionalt handelsoverskudd, mens høykostregionen vil lide under et regionalt handelsunderskudd. Ortodokse økonomer synes ikke dette er problematisk ettersom de antar at de som mister jobbene sine i de svakere regionene vil finne nytt arbeid i de sterkere.

Likevel, når de samme økonomene diskuterer konkurranse *mellom* nasjoner, dvs. internasjonal handel, så forlater de deres tidligere teorier og bytter den ut med en annen. Mens handel innad et land straffer den svake og belønner den sterke, så vil konkurranse mellom land styrke den svake og svekke den sterke. Mens dette kan være appellerende som et bibelsk syn, mangler den likevel en beskrivende verdi. Så hva er haken ved det hele?

### **EKTE KONKURRANSE PÅ INTERNASJONALT NIVÅ**

Internasjonal handel slutter å være mystisk med en gang en anerkjenner at ekte internasjonal konkurranse fungerer akkurat på samme måte som nasjonal konkurranse: den favoriserer den konkurransemessig sterke over den konkurransemessig svake (Shaikh 1996, 1980 | Milberg | 1993, 1994).

La oss for et øyeblikk vende tilbake til tilfellet hvor det er konkurranse mellom to regioner innad et land. Vi så at de forskjellige skolene var enige om utfallet av denne situasjonen: Regionen med lave kostnader vil nyte et regionalt handelsoverskudd, mens høykostnadsregionen vil lide under et regionalt handelsunderskudd.

I tilfellet med konkurranse mellom to nasjoner er alle skolene også enige om at et lignende resultat kommer *først*, når internasjonal handel åpnes opp. Landet som i første omgang begynner med lavere produksjonskostnader vil nyte et nasjonalt handelsoverskudd, mens den andre vil få et handelsunderskudd. Dessuten er alle parter enige om at landet med handelsoverskuddet vil være en nettomottaker av internasjonale fond, siden landet vil selge mer utenlands enn den kjøper. Handelsunderskuddslandet vil i sin tur vil lide av at strømmen av midler forsvinner.

Det er ved dette punktet at det oppstår et kritisk avvik mellom standard handelsteori og teorien om reell konkurranse. Standard handelsteori sier at i landet med et handelsoverskudd, hvis myndighetene opprettholder valutakursen på et fast nivå, vil få et tilslag av midler som hever landets prisnivå. Dette betyr at også eksportprisene heves. Motsatt, hvis myndighetene tillot valutakursen å reagere på markedspresset, så sier standardteorien at innsiget med midler vil heve valutakursen, som vil gjøre eksport dyrere for utlendinger. Den omvendte bevegelsen vil skje i land med handelsunderskudd. Dermed vil overskuddslandet få eksportpriser som stiger i utenlandske markeder, og importpriser som faller i det innenlandske markedet, p.g.a. automatiske bevegelser i realvalutakursen (den nominelle valutakursen juster etter prisnivå). Bytteforholdet til et overskuddsland vil med andre ord øke automatisk, mens forholdet til underskuddslandet ville synke automatisk. Dette er det grunnleggende premisset i teorien om komparative kostnader.

Vurder følgende eksempel. Japan begynner internasjonal handel med et handelsoverskudd, en gjennomsnittlig eksportpris på 1000 yen per enhet, og en gjennomsnittlig importpris på 2000 yen per enhet (20 dollar per importerte enhet til en vekslingskurs på .01 dollar/yen). Det første bytteforholdet er derfor  $1000/2000 = \frac{1}{2}$ . Ifølge standardteori, hvis valutakursen var fastsatt, vil det japanske handelsoverskuddet føre til en inflasjon i Japan, og det amerikanske handelsunderskuddet vil føre til deflasjon i USA. Dermed vil den japanske eksportprisen føre til, la oss si 1200 yen per enhet, mens amerikanske eksportpriser (som er japanske importpriser) vil falle til, la oss si 16 dollar per enhet (1600 yen per enhet ved fastsatt valutakurs). Alternativt, hvis valutakursen var fleksibel ville den kunne øke til .015 dollar/yen. Dette ville ikke påvirke de innenlandske prisene på japansk eksport (1000 yen), men ville øke prisene på import fra US til 1333 yen ( $\$20/.015$ ). Uansett, det japanske bytteforholdet ville økt fra  $\frac{1}{2}$  til  $1000/1600 = 1000/1333 = \frac{3}{4}$ . Japans første konkurransefortrinn ville derfor blitt fjerna automatisk, mens det samme ville skjedd med USAs konkurranseulempe.

Det er en nødvendig implikasjon ved komparativ kostnadsteori at når nasjoner begynner med internasjonal handel, så er relative varepriser *ikke lengre* regulert av deres relative produksjonskostnader. Ved begynnelsen av handelen vil konkurransen i hvert land ha ført til relative priser som reguleres av relative kostnader. Derfor vil også bytteforholdet, som kun er internasjonale relative priser, i utgangspunktet bli regulert av de relative kostnadene for eksport og import. Men komparativ kostnadsteori krever at bytteforholdet senere flyttes på en slik måte at den balanserer handelen. Det følger at de ikke lengre kan bli regulert av relative kostnader. De kan ikke tjene to herrer (Shaikh 1980, 1996).

Teorien om reell konkurranse kommer til en helt omvendt konklusjon. Konkurranse tvinger priser, og dermed bytteforholdet, til å bli regulert av relative realkostnader til enhver tid. I et land som i første omgang nyter et handelsoverskudd, vil innskuddet av midler øke kreditttilgjengeligheten, som vil senke rentenivået. Omvendt, i et land som i første omgang har et handelsunderskudd, vil strømmen med midler ut av landet legge press på kredittmarkedet, og dermed øke rentenivået. Med et lavere rentenivå i overskuddslandet og et høyere nivå i underskuddslandet, vil profittsøkende kapital strømme fra det første til det siste landet. Dermed vil overskuddslandet bli en netto långiver på verdensmarkedet, og underskuddslandet vil bli en netto låntaker. Istedenfor å eliminere ubalansen i handelen vil dette ende opp med å utligne kapitalstrømmene. Ubalansen i handelen vil være vedvarende, og underskuddsland spesielt vil bli internasjonale debitorer (skyldnere). Dette er et meget kjent historisk bilde.

Teorien om reell konkurranse innebærer derfor at internasjonal handel favoriserer de landene som er i stand til å produsere til lavere realkostnader. Realkostnadene er der igjen avhengig av tre faktorer: reallønn, nivået på teknologisk utvikling, og tilgjengeligheten av naturressurser. Høy reallønn øker kostnadene, men høyt teknologinivå og lett tilgjengelig naturressurser senker kostnadene.

Rike land har høyt teknologisk nivå og rike naturressurser, men høye reallønninger. Fattige land har generelt lavt teknologisk nivå, av og til rike naturressurser, og lave reallønninger. Internasjonal konkurranse, dvs. frihandel, vil føre til at disse to forskjellige konstellasjonene vil kollidere. I hvert land vil internasjonalt konkurransedyktige sektorer tjene, mens de svakere vil henge etter. Arbeidsplasser ville bli skapt i de ekspanderende sektorene, mens arbeidsplasser ville forsvinne i de sammentrekkende sektorene.

Gitt situasjonen vil de fattige landene tendere mot å bli tvunget inn i de sektorene hvor deres lave lønninger kan kompensere for deres underutviklede teknologi, og hvor deres naturressurser – hvis det er noen – kan gi dem tilstrekkelige kostnadsfordeler. Motsatt, rike land ville tendere mot å ha en fordel i sektorer med utviklet teknologi og visse naturressurser.

Men dette er ikke en levedyktig internasjonal arbeidsdeling. For det første, ingenting i reell konkurranse garanterer at handel vil balanseres i noe land. Det er faktisk fullt mulig at individuelle land kan ha svært få sektorer som vil være konkurransedyktige på verdensmarkedet, og dermed ha en svært begrenset eksport. Land med vedvarende handelsunderskudd (eksport mindre enn import) vil bli tvunget til å bruke opp sine reserver og bli avhengig av utenlandske lån (utenlandsk kapitalinnstrømming) for å dekke underskuddet. Valutakriser og økonomiske krasjer får ofte slike resultater. For det andre, det er ingenting som garanterer at skaping av arbeidsplasser vil utjevne for tapet av arbeidsplasser. Så det er fullt mulig at noen land vil ende opp i en verre situasjon enn før, i form av sysselsetting. For det tredje, til og med fordelene til fattige land med lave lønninger vil spises opp, med mindre deres teknologi *utvikler seg raskere*, og/eller deres reallønninger *utvikler seg mindre* enn i de rike landene. Den avgjørende variabelen i denne dynamikken er differansen i teknologisk utvikling: hvis de rike landene utvikler seg i et raskere tempo, så vil de fattige landene være tvunget til å øke gapet i reallønninger for å ivareta kostnadsfordelene de har. Dette vil være selve antitesen av utvikling. Likevel er det ingenting i frihandel som vil sikre fattige land i å utvikle seg i et tilstrekkelig teknologisk raskt tempo. Til slutt, det er mulig at billig arbeidskraft i de fattige landene kan fungere som et sterkt lokkemiddel for utenlandsk kapital, der de rike landenes avanserte teknologier tillater dem å utnytte de lave lønningene til det fulle. De kan flytte driften, slik at arbeidere i de rike landene mister arbeidet sitt, eller så kan de skape nye virksomheter. Men uansett, de vil drive ut lokale arbeidsintensive virksomheter og fortrenge en haug av arbeidere. Utenlandsk kapital vil definitivt profitere i prosessen, men det betyr ikke at det vil bli skapt flere arbeidsplasser enn de som går tapt. Dette er definitivt ikke målet deres, i alle fall.

### **UTVIKLING SOM ET MÅL I SEG SELV**

Nyliberalisme påstår at frihandel er den beste måten å fostre økonomisk utvikling på. Men denne doktrinen baserer seg på feilantakelsen om at internasjonal konkurranse senker den sterke og løfter den svake. Reell konkurranse fungerer ganske annerledes: Den belønner den sterke og straffer den svake. Utifra dette perspektivet kan det nyliberale fremstøtet for uhemmet frihandel bli sett på som en strategi som er svært gunstig for de avanserte selskapene i de rike landene.

Det forklarer også hvorfor vestlige land selv, og dernest Japan, Sør-Korea og de asiatiske tigrene, så iherdig motsto frihandelsteoriene og -politikken da de selv klatret opp stigen. Like viktig, det tillater oss å forstå den reelle politikken som de fulgte som grunnlag for deres suksess: Internasjonal tilgang til markeder, kunnskap og ressurser som en del av en større, sosial agenda. Målet bør ikke være å jevne ut konkurransevilkårene, men å øke nivået til de vanskeligstilte spillerne. I den forbindelse er det å praktisere nyliberalisme på de fattige i verden en særdeles ondskapsfull sport.

## NOTER

- Agosin, Manuel R. and Diana Tussie, 1993. "Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy -- An Overview", Ch. 1 in *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*, St. Martin's Press.
- Arndt, S.W. and Richardson J.D. 1987 (eds) *Real-Financial Linkages among Open Economies*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Bhagwati, Jagdish 2002. *Free Trade Today*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Chang, Ha-Joon 2002. *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, London.
- Harvey J. T. 1996. "Orthodox approaches to exchange rate determination: a survey", *Journal of Post- Keynesian Economics*, Vol 18, No 4, Summer: 567-583
- ILO (International Labor Organization) 2001. *World Employment Report*. Geneva.
- Krugman, Paul 1987. "Is Free Trade Passé?", *Journal of Economic Perspectives* 1(2): 131-46.
- Magee, Stephen P. 1980. *International Trade*, Addison-Wesley, Reading, Massachusetts.
- McCartney, Mathew. 2004. "Liberalisation and Social Structure: The Case of Labour Intensive Export Growth in South Asia", *post-autistic economics review*, issue no. 23, 5 January, article 3, HYPERLINK  
["http://www.btinternet.com/~pae\\_news/review/issue23.htm"](http://www.btinternet.com/~pae_news/review/issue23.htm)  
[http://www.btinternet.com/~pae\\_news/review/issue23.htm](http://www.btinternet.com/~pae_news/review/issue23.htm)
- Milberg, W. 1993. "The Rejection of Comparative Advantage in Keynes and Marx" mimeo, Department of Economics, New School for Social Research
- Milberg, W. 1994. "Is Absolute Advantage Passe? Towards a Keynesian /Marxian Theory of International Trade", in *Competition, Technology and Money, Classical and Post-Keynesian Perspectives*, ed. Mark Glick, Edward Elgar, Great Britain
- Rodrik, Dani 2001 *The Global Governance of Trade: As if Trade Really Mattered*, United Nations Development Programme (UNDP)
- Shaikh, Anwar 1996. "Free Trade, Unemployment and Economic Policy", in John Eatwell(ed) *Global Unemployment: Loss of Jobs in the 90's*, M.E. Sharpe, Armonk, New York. 1980. 'The Law of International Exchange', *Growth, Profits and Property*.
- Edward J. Nell (ed.), Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Stiglitz, Joseph E. *Globalization and its Discontents*, W.W. Norton and Company, New York.
- UNDP (United Nations Development Programme) 2003, *Human Development Report*.