

Laurids S. Lauridsen

Globaliseringens former og grænser. Fra teorier om kapitalens internationalisering til teorier om økonomiens globalisering.*

Working Paper nr. 6, Internationale Udviklingsstudier, Roskilde 1997.

Globaliseringens mange ansigter

Der er det seneste årti fremkommet en strøm af artikler og bøger om globalisering, der afløser tidlige tiders analyser af, hvorledes kapitalens internationalisering hæmmede, fremmede eller organiserede udviklingen i den tredje verden. Nogle lægger vægt på globaliseringens altødelæggende karakter, medens andre hævder, at et kritisk engagement i globaliseringsprocesserne åbner nye og spændende perspektiver både for udviklingspolitikken og udviklingsforskningen (se f.eks. Pieterse 1996).

Der er mange opfattelser af, hvad globalisering dækker over, men der synes at være en vis enighed om, at *globalisering* refererer til intensiveringen af verdensomspændende økonomiske, politiske og kulturelle relationer, således at begivenheder, beslutninger og aktiviteter i en del af verden har væsentlig betydning for individer og samfund langt borte i en anden del af verden. Globaliseringen foregår langs to dimensioner - en geografisk (bredden) og intensitetsmæssig (dybden). Den kan anskues som en rumlig såvel som en tidsmæssig sammenpresning af verden, og beskriver både en faktisk sammenpresning og en forandring i folks oplevelse og bevidsthed om verden (McGrew 1992, Giddens 1994, Robertson 1993, Holm & Sørensen 1994, Mittelman 1994). Videre udfordrer globaliseringen nationalstaten, dels fordi de økonomiske processer bliver grænseoverskridende, dels fordi der skabes et "globaliseret samfund" hvor stater sameksisterer med både sub-nationale og overnationale aktører, (Holm & Sørensen 1994, Strange 1994 Pieterse 1996). Globaliseringsprocessen dækker med andre ord over et bredt spektrum af processer. I denne artikel vil jeg begrænse mig til at kigge på den økonomiske globalisering.

I beskrivelsen af den økonomiske globalisering lægger Kanter vægt fire aspekter: mobilitet (den voksende bevægelsesfrihed for kapital, arbejdskraft og ideer), samtidighed (ens varer og tjenester er til rådighed mange steder i verden samtidigt), omgåelse (mulighederne for at omgå de traditionelle aktører via internet, satellitsystemer osv) samt pluralisme (tendensen til spredning eller decentralisering af økonomiske aktiviteter) (Kanter & Pittinsky, 1996). Man kan dog også nærme sig indholdet af økonomisk globalisering ved at fremhæve, at den normalt anvendes som en betegnelse, der i sig selv dækker en flerhed af processer: globaliseringen af finansmarkederne, den globale teknologiudvikling og -spredning, verdensomspændende integration af forretningsaktiviteter og produktionssystemer, skabelsen af globale livsformer og forbrugsmønstre, samt globaliseringen af økonomisk styring og regulering (Oman 1994, UNRISD 1995, Unido 1997, Petrella 1996). Ydermere indgår disse processer i et komplekst samspil med andre processer - økonomisk liberalisering, multilateralisme, digitalisering, privatisering, deregulering, billiggørelse af transport og

* En forkortet udgave af dette papir er publiceret som "Et skridt frem og to tilbage. Kapitalens internationalisering eller økonomiens globalisering" i Den ny Verden, 1997:3, pp. 84-102.

international migration - således at analysen af økonomisk globalisering i sig selv fremstår som et ganske komplekst fænomen. Jeg skal derfor i dette papir nøjes med at beskæftige mig med visse dele af den økonomiske globalisering, og især de dele, jeg opfatter som kernen heri, nemlig udvidelsen af de økonomiske transaktioner på tværs af politisk definerede grænser på en måde, som fører til en egentlig funktionel integration mellem geografisk adskilte økonomiske aktiviteter - produktionens globalisering. Der argumenteres i papiret for, at den økonomiske globalisering ikke er *så* ny, *så* overvældende, *så* entydig og *så* global, som hævdet i globaliserings-litteraturen, samt for at u-landene er mere påvirkede af andre processer såsom økonomisk åbning, deregulering, privatisering og multilateralisme, end af produktionens globalisering.

I det følgende præsenteres først tre hovedtilgange til studiet af kapitalens internationalisering. Derefter gennemgås to karakteristiske repræsentanter for nyere "økonomisk globaliseringsteori" efterfulgt af en empirisk diskussion organiseret omkring fire væsentlige indvendinger imod denne teoritilgang. Endelig foreslås en alternativ synsmåde, hvor der lægges vægt på eksistensen af forskellige nationale internationaliseringsformer, ligesom internationaliseringsens konsekvenser for u-landene drøftes.

Teorierne om kapitalens internationalisering

I kølvandet på den voksende internationalisering af især den amerikanske kapital i 1960erne og 1970erne blev kapitalens internationalisering og de transnationale selskaber et yndet studieobjekt. Hvorfor internationaliseredes kapitalen i det hele taget? Hvorfor internationaliseredes det i form af udlandsproduktion frem for eksport fra hjemlandet? Hvorfor søgte de transnationale selskaber til bestemte lokaliteter frem for andre, herunder hvorfor investerede de i u-landene? Hvad betød USAs dominans og overførsel af amerikanske industristruktur, konkurrencemønstre og forbrugsvaner for de nye værtlande (i Europa/u-landene)? Ville internationaliseringen føre til en total underminering af nationalstaterne eller var en overstatslig regulering af kapitalen mulig? Dette var nogle af de spørgsmål, som prægede internationaliseringsdebatten i næsten to årtier.

Den intensiverede forskning omkring kapitalens internationalisering foregik af mange veje. Der var udprægede forskelle i værdiorientering - nogle teoretikere var pro-TNS medens andre var kritiske over for TNSernes virke. Der var store forskelle i analyseniveau - nogle studerede enkeltvirksomheder medens andre nærmede sig fænomenet fra systemniveau (den kapitalistiske produktionsmåde). Videre var udprægede forskelle i abstraktionsniveau - der var således langt fra mere empirisk orienterede angelsaksiske analyser af de transnationale selskaber til den tyske Berlinerskoles studier af værdilovens gennemslag på verdensmarkedet og valutasystemets udlignende virkninger, eller til den franske Grenoble-skoles studier af strukturel magt og teknologisk kontrol i produktionshierarkier. Der var også forskel med hensyn til, om internationaliseringen blev betragtet som et defensivt eller et offensivt træk fra virksomhedernes side, ligesom teorierne lagde ulige vægt på de faktorer, der skubbede kapitalen ud ('push-faktorer') henholdsvis de faktorer, som trak i kapitalen udefra ('pull faktorer'). Endelig studerede nogle forfattere fænomenet ud fra en effektivitetssynsvinkel, medens andre havde analysen af magt i centrum.

Hvis man ser bort fra klassisk lokaliseringsteori, hvor både transportomkostninger, arbejdsomkostninger, agglomerationsfordele samt markedets størrelse og udseende er centrale ingredienser, kan man lidt grovkornet skelne mellem tre typer af tilgange til kapitalens internationalisering - nyklassiske tilgange, institutionelle tilgange og politøkonomiske tilgange.

Den nyklassiske økonomi var især interesseret i at forklare de internationale handelsmønstre ud fra forestillingerne om landenes komparative fordele. I disse ræsonnementer var produktionsfaktorerne forudsat at være immobile, hvilket jo i sig selv blokerede for studiet af disses internationalisering. Denne blokering blev dog ophævet af teorier som produktcyklusteorien, der anlagde en dynamisk betragtningsmåde på teknologiudviklingen og på de komparative fordele. En række forskere på Harvard Business School udviklede produktcyklusteorien, ifølge hvilken produkter typisk gennemløber en livscyklus med en udviklingsfase, en vækstfase samt en stagnationsfase. Hver fase har sine særlige karakteristika med hensyn til konkurrencestruktur, efterspørgsel og anvendelse af de forskellige produktionsfaktorer. Hertil kobledes så en defensiv forklaring på kapitalens internationalisering, idet udlandsproduktion blev det nødvendige svar på den stigende konkurrence og den gradvise mætning af hjemmemarkedet i de senere faser af produktets livsforløb, ligesom udflytning af de modne produkter til lavtlønslande blev en mulighed i den afsluttende fase af produktets levetid. Det indebar blandt andet, at u-landene kunne have komparative fordele i modne produkter, og at de kunne få teknologien på særdeles rimelige vilkår. Produktcyklusteorien gik sin sejrsgang i lærebøger på alle uddannelsesniveauer som "Teorien" om kapitalens internationalisering. Det skete på trods eller måske på grund af, at den i virkeligheden for det første bestod af et relativt simpelt og meget mekanisk ræsonnement, der knyttede virksomhedens adfærd til et enkelt produkts dynamik. For det andet kunne den højest forklare udflytningen af produktion af slutprodukter og ikke udflytning af delprocesser, ligesom der for det tredje ikke var taget højde for alle de måder, en virksomhed kunne modvirke produktcyklussen på - udvikle nye produkter hele tiden, forlænge livscyklusen ved at ændre produktet eller indføre ny produktionsteknologi.

De institutionelle tilgange til studiet af kapitalens internationalisering var fælles om såvel koblingen af internationaliseringsfænomenet til industriel organisation, som forestillingen om, at markedet var ufuldkomment. Der udviklede sig to ret forskellige tolkninger. På den ene side liberale TNS-venlige teorier, der forsøgte at forklare organiseringen af produktionen i transnationale selskaber (TNS) som udtryk for, at markederne for varer såsom teknologi og markedsføring fejlede og førte til sub-optimale løsninger. De transnationale selskaber skulle betragtes som en måde at omgå sådanne markedsfejl på, og TNSernes aktiviteter førte derfor til en mere effektiv allokering af ressourcerne, end en ren markedsløsning ville kunne tilbyde. Heroverfor, stod på den anden side en TNS-kritisk tradition, som var enige i, at markedet var ufuldkomment, men mente at denne ufuldkommenhed skyldtes markedsfejl, der var frembragt af de transnationale selskaber selv. Kapitalens internationalisering var udtryk for disse koncerners markedsmagt - udtryk for deres udnyttelse af oligopolistiske fordele (lettere adgang til finansiering, privilegeret råvareadgang, teknologikontrol, markedsføringskontrol og produktdifferentiering).

Den tredje hovedstrømning var *de politøkonomiske tilgange*, der anså de transnationale selskaber som kapitalistiske virksomheder, der var drevet af profitsøgen og akkumulationstvang. Grundlæggende var kapitalens internationalisering et resultat af

en bestemt produktionsmådes struktur. Med linjer tilbage til den klassiske imperialismeteorier fra begyndelsen af dette århundrede forklaredes kapitalens internationale ekspansion som et resultat: af ekspansionen i selve produktionsmåden (profitsøgen), af kapitalens tendens til centralisering og koncentration, af eksistensen af overskudskapital, der måtte placeres i ikke-kapitalistiske områder, af kapitalismens iboende kriser og krisetendenser, eller af nødvendigheden af at imødegå en stadig mere organiseret arbejdskraft. I forhold til den tredje verden pegede de afhængighedsteoretiske bidrag på, at TNSerne blokerede udviklingen ved dræne ressourcer, og/eller ved at skabe en fordrejet økonomiske struktur, og/eller ved at skabe og støtte sig på et afhængigt borgerskab i u-landene. Der fremkom dog også studier, som fremhævede at den internationale kapital organiserede snarere end blokerede den lokale udvikling, og der fremkom ligefrem studier, som hævdede, at TNSerne fremmede en nationalkapitalistisk udvikling. De afhængighedsteoretiske bidrag er her særlig interessante, fordi de allerede i 1970'erne pegede på "globaliseringstendensen" og dens negative sociale konsekvenser. Den økonomiske globalisering var ifølge disse forfattere karakteriseret ved: hypermobil kapital, global opsplitning af produktionsprocesserne, globalt sammenhængende produktionssystemer, et verdensmarked for arbejdskraft og produktionssteder, verdensmarkedsfabrikker, verdensmarkedsprodukter og udflytning af produktion til lavtlønslande (Lauridsen & Sørensen 1990, 238f).

Teorierne om den grænseløse verden.

Den stadig mere internationaliserede økonomi har også fået forfattere uden for den politøkonomiske tradition til at anskue kapitalens internationalisering som en trussel ikke blot mod u-landene, men også imod velfærden i de rige lande og især imod de fattigste dele af befolkningen der. Mest kendt er vel nok *Robert Reich*, der med bogen om "Nationernes Arbejde" satte fokus på den globale økonomis virkninger i USA, og fremhævede, at USA måtte uddanne sig til vækst (Reich 1991a).

Robert Reichs udgangspunkt er bekymringen over USAs faldende markedsandele og udviklingen af "en tredje verden" inden for landets egne grænser. Ifølge Reich lever vi allerede en globaliseret økonomi, hvor virksomhederne for at klare sig i den hårde konkurrence tvinges at placere investeringer de steder i verden, hvor de enkelte arbejdsopgaver kan foretages mest effektivt og billigst. I den moderne fleksible produktion har stordriftsfordelene mistet meget af deres betydning, og Reich hævder, at produkter kan produceres effektivt mange steder i verden, dog således at det er afgørende, hvor man placerer henholdsvis de specialiserede værditilvækstskabende aktiviteter som forskning, design, markedsføring samt finansiering, og de standardiserede rutineopgaver inden for produktion og montage. De internationale selskabers aktiviteter er ifølge Reich organiseret i globale netværk, der bindes sammen af computere, fax-maskiner, modems og satellitter. Videre er den traditionelle handel med varer mellem nationer afløst af handel med højtspecialiserede produktionsfaktorer (serviceydelser) inden for de globale virksomheder og deres netværk. (Reich 1991a, 111-113; Reich 1991b, 78-81).

I den globale økonomi er de enkelte nationer blevet regioner, og de enkelte borgere er blevet arbejdere i en verdensøkonomi. Da der ingen garanti er for, at placeringen af de mest værdiskabende aktiviteter sker i det land, hvor ejerskabet til virksomheden er koncentreret, drejer det sig ifølge Reich om at gøre nationens borgere internationalt

konkurrencedygtige ved at forbedre og udbygge deres uddannelsesmæssige færdigheder.

"We are living through a transformation that will rearrange the politics and economics of the coming century. There will be no *national* products or technologies, no national corporations, no national industries. There will no longer be national economies at least as we have come to understand that concept." (Reich 1991a, 3)

Den stadige decentralisering af de store selskabers aktiviteter betyder imidlertid også, at det bliver begrænset, hvilken myndighed og kontrol en enkelt regering kan udøve overfor dem, men ved at have en veluddannet arbejdsstyrke og en veludviklet og udbygget infrastruktur bliver et land attraktivt for de globale virksomheder og opnår hermed en større forhandlingsstyrke (Reich 1991b, 83; 88).

På den ultra-liberale fløj fremstår japaneren *Kenichi Ohmae* med sine bøger om "Den grænseløse Verden" og "Nationalstatens endeligt" som den mest rendyrkede tilhænger af en globaliseret økonomi. (Ohmae 1991, Ohmae 1995). Globaliseringen anskues her ikke som en trussel men som en udfordring. Den tager form af en voksende mobilitet i de fire "I'er". Det første "I" er investeringer, hvor kapitalmarkederne ikke kender grænser og blot flyder derhen, hvor der findes attraktive investeringsmuligheder. Det andet "I" er industri og dækker over, at moderne multinationale selskaber betjener attraktive markeder og udnytter attraktive produktionsressourcer hvor de end findes i verden. Deres adfærd er kun lidt påvirket og formet af staternes politikker og handlinger. Det tredje "I" er da informations-teknologien, som muliggør den globale organisering af produktionen. Endelig dækker det sidste "I" over de individuelle forbrugere, der ifølge Ohmae er blevet så globale i deres orientering, at de køber de bedste og billigste produkter, uanset hvor de stammer fra. (Ohmae 1995, 2-4).

I en sådan global økonomi skifter de afgørende succesfaktorer fra nationale ressourcer til markedspladsen. Det er ikke udnyttelsen og beskyttelsen af knappe nationale ressourcer, teknologi og et stort hjemmemarked, der giver vækstmuligheder i den globale økonomi. Det gør derimod evnen til gennem integration i verdensøkonomien at få andel i den store værditilvækst, der i dag sker uden for produktionen - i sådanne aktiviteter som distribution, finansiering, detailhandel, systemintegration og service i bred forstand. (Ohmae 1991, 19 og 240 og Ohmae 1995, 59ff).

"Competition is not - and simply cannot be - the property of a nation state. In the borderless world, the key factors for success depend increasingly on universal, not local, conditions." (Ibid, 68)

Hos Ohmae er det således de kompetente forbrugere, den usynlige hånd (markedet) og virksomhederne, der er de afgørende enheder, medens der ikke bliver megen plads til stat og politik. Ifølge Ohmae udvikler den globale økonomi sin egen logik og sine egne interessemønstre og følger sjældent de nationalstatslige grænser. Det er blevet meningsløst både, at tænke økonomisk udvikling inden for rammerne af nationalstaten, og forsøge at styre den globale logik. Nationalstaten er blevet en unaturlig og nærmest udviklingshæmmende organisationsform, og statslig indgriben i den økonomiske sfære kan i gunstigste fald højest have en marginal gavnlige virkning, men vil normalt have den modsatte virkning (Ohmae 1995, 16 og 68). Den naturlige organisationsform er i stedet ifølge forfatteren "regional- stater" som for eksempel Norditalien, Baden-Württemberg og Sydchina/Hong Kong. De fungerer som indgangsporte til og fra den globale økonomi, og

det handler om at skabe velstand til en given befolkning snarere end at forfølge en "national interesse".

I forlængelse heraf kan det ikke overraske, at Ohmae mener, at udvikling i u-landene snarere handler om at udnytte verdensmarkedsintegrationen end at holde den ude, og at manglen på velstandsfremgang her i alt væsentligt skyldes en fejlagtig klamren sig til nationalstaten og nationalistiske modeller (Ohmae 1991, 214ff; Ohmae 1995, 21ff og 59ff).

Robert Reich og Kenichi Ohmae er blot to blandt flere bestseller-forfattere, der argumenterer for det synspunkt, at vi i dag lever i eller hurtigt er på vej imod en globaliseret økonomi, hvor der ikke længere findes nationale produkter, nationale teknologier og nationale virksomheder, samt hvor statens rolle enten har ændret fundamentalt karakter (Reich) eller næsten er blevet reduceret til en passiv form for tilpasning til de udefrakommende globale løsninger (Ohmae). Inden jeg i det følgende afsnit kigger lidt nærmere på nogle af de grundlæggende synspunkter bag 'globaliseringsteser', er det værd allerede her at lægge mærke til at beskrivelserne af globale netværk og grænseløse økonomier ikke ligger langt fra de synspunkter omkring et globalt arbejdsmarked for arbejdskraft og produktionssteder samt globalt orienterede virksomheder, som allerede var fremme i dele af litteraturen omkring kapitalens internationalisering.

Globaliseringens grænser

Forestillingen om en globaliseret verden virker umiddelbart og intuitivt indlysende, men den er dog ikke uden faldgruber. Man kan således spørge: *om* der virkelig er tale om en ny tendens, *om* tendensen er irreversibel, *om* globaliseringen faktisk er global i den forstand, at den omfatter alle verdens lande (også u-landene), *om* virksomhederne virkelig er blevet så globale at det er omsonst at tale om nationale virksomheder og nationale teknologier. Man kan ligeledes spørge, *om* staternes fremtidige rolle er begrænset henholdsvis til at holde orden og åbne for de globale virksomheder, og til gennem opgradering af uddannelse og infrastruktur at tilpasse sig til de globale økonomiske netværk, samt *om* international regulering er mulig?

For det første skal man nok være varsom med at anlægge et *for kort tidsperspektiv* på globaliseringen. Hvis vi forbinder globalisering med en stigende strøm af handel og direkte investeringer mellem landene, har Paul Bairoch påvist, at eksportens andel af BNP i OECD-landene godt nok i dag er større end omkring 1960, men at væksten i eksportraten især foregik fra slutningen af 1960'erne (altså for 25-30 år siden), samt at eksportraten i starten af 1990'erne ikke lå markant over raten før den 1. Verdenskrig. For investeringernes vedkommende kan der derimod observeres en betydelig stigning i de direkte investeringers andel af BNP siden midten af 1980'erne, men for de vestlige kapitalistiske lande som helhed er niveauet i 1913 næppe overskredet (Bairoch 1996, se også Hirst 1997, 14-17). Der er således grund til ikke at drage alt for vidtgående slutninger ud fra de sidste ti års opblomstring i de direkte udenlandske investeringer. Derudover bør man være opmærksom på, at der historisk har været perioder med hurtig internationalisering afløst af perioder med aftagende internationalisering. Derfor kan man ikke blot gå ud fra og være sikker på, at den igangværende internationaliseringsbølge er en del af en irreversibel proces.

For det andet er spørgsmålet om *globaliseringen er så verdensomspændende* som det ofte hævdes. Nu som før udvikles, produceres og forbruges den altovervejende del af de avancerede produkter i de højtindustrialiserede lande. I 1995 stod disse lande stadig for 80 procent af den samlede industriproduktion (UNIDO 1996). Det kan derfor heller ikke undre, at hele 65 procent af de direkte investeringer det år gik til i-landene. Hvis vi skuer tilbage viser det sig, at u-landene frem til 1990 er blevet stadigt mindre interessante som investeringssteder. Deres andel af de direkte investeringer lå før 1. verdenskrig på cirka 60%, i 1960erne lå den på 30%, faldt herefter til 25% i 1970erne og yderligere til under 20% sidst i 1980erne. Det er først i de allerseneste år, at u-landene (især Kina) er blevet et vigtigt investeringsområde og har aftaget cirka 1/3 af de direkte investeringer. Nu som før er investeringerne dog koncentreret i nogle få udviklingslande. De ti største modtagere aftog i perioden 1993-95 mere en 3/4 af de samlede direkte investeringer til u-landene. Den stærke koncentration i investeringsstrømmene er et gennemgående træk. Således har de 10 største modtagere i verden modtaget 70% og 68% af investeringerne i henholdsvis 1985 og 1995. Det skal sammenlignes med, at de 100 mindste modtagere tilsammen har fået omkring 1% i den samme periode. (UNCTAD 1996). I stedet for at tale om en økonomisk globalisering, og give indtryk af, at den er verdensomspændende, er det nok mere frugtbart at tale om en "triadisering" for at understrege, at de seneste ti års internationalisering af handel og investeringer er foregået inden for og imellem tre kerneområder i verdensøkonomien: USA, Europa og Japan (inklusive dele af Øst- og Sydøstasien), hvilket er det samme som at sige, at den langt største del af verdens befolkning ikke har været inddraget i internationaliseringsbølgen.

Et tredje væsentligt punkt er forestillingen om de *hypermobile og stedløse virksomheder*. En del af argumentationen handler om, at teknologien ikke længere er nationalt bundet. Dette globaliseringsargument synes at forveksle udnyttelsen af teknologi med produktionen af teknologi. Der er ingen tvivl om, at adgangen til og kontrollen over teknologi er blevet en nøglefaktor i den internationale konkurrence, samt at udnyttelsen af ny teknologi er blevet globaliseret. Derimod er det ingenlunde oplagt, at produktionen af teknologi sker globalt. Det generelle mønster er fortsat, at verdens største virksomheder fastholder hovedparten af deres teknologiske udviklingsaktiviteter hjemme. Det gælder i udpræget grad de japanske TNSere, og i vidt omfang de amerikanske TNSere, medens europæiske TNSere er mere tilbøjelige til at lægge forskningsopgaver i andre lande, især i andre EU-lande og i USA. Videre synes langt den største del af den forskning og udvikling, der foretages i udlandet at være beregnet på enten at tilpasse produkter til det lokale marked, eller til at samle information, som kan føres tilbage til hjemlandet. Derudover er der faktisk ikke noget der tyder på, at internationaliseringen af teknologimarkederne fører til en mere ensartet teknologiuudvikling i de forskellige lande. Undersøgelser viser tværtimod, at forskellige lande følger forskellige teknologiske udviklingsveje, og at denne teknologiske specialisering nærmest forstærkes (Bell & Pavitt 1993, Zysman 1994, Wade 1996, Boyer & Drache 1996, Pauly & Reich 1997).

Den strategiske beslutningstagen i koncernen forekommer også at være nationalstatsligt forankret, idet topledelsen og bestyrelsen er domineret af folk fra virksomhedernes hjemlande (Wade 1996, Ruigrok & van Tulder 1995, 156ff). Det er også værd at bemærke, at Ruigrok og van Tulder efter indgående at have studeret salg, produktion, finansiering, FoU og beskæftigelse i de 100 største internationale firmaer, når frem til at "not one is truly 'global', 'footloose' or 'borderless'" (Ibid., 159).

Vi kan således konstatere, at selvom den forstærkede konkurrence mellem virksomhederne bliver stadig mere global, så er der paradoksalt nok meget, der tyder på, at det er de nationale (lokale) omgivelser, der afgør hvilke virksomheder, der klarer sig bedst i denne internationale konkurrence. Det betyder samtidig, at virksomhedernes konkurrenceevne inden for de højteknologiske områder ikke, som hævdet af Reich og Ohmae, er bestemt af relativt mobile produktionsfaktorer, men snarere af relativt immobile faktorer såsom særlige nationale/lokale normer, regler, aftaler og netværk i den private sektor, og mellem den private og den offentlige sektor (Wade 1996, Amin & Thrift 1995).

Det fører naturligt over i det fjerde og sidste forhold, jeg vil berøre - *statens rolle*. Er det virkelig rigtigt, at økonomiens globalisering har undergravet nationalstaternes muligheder for styre og regulere, samt forvandlet dem til 'kommuner' i et globalt system, hvor de relativt passivt må tilpasse sig den globale økonomis krav? Diskussionen om "statens bortdøen" er koblet til den bredere diskussion omkring udhulingen af staten "fra oven" (supra-nationale aktører), og "fra neden" (sub-nationale aktører), hvor staten er blevet "for lille til at klare de store problemer og for stor til at løse de små problemer".

I forhold til denne diskussion er det for det første vigtigt at medgive, "at nationalstatens betydning er blevet svækket betydeligt siden den keynesianske æra. Stater er mindre autonome, de har ikke længere samme absolutte kontrol over de økonomiske og sociale processer inden for deres territorier, og de er ikke i samme udstrækning i stand til at opretholde nationale særpræg og kulturel homogenitet som før" (Hirst 1997,62). Der kan ikke være nogen tvivl om, at en række traditionelle makro-økonomiske politikinstrumenter i dag er mindre effektive end før, men det betyder imidlertid ikke, at alle nationale strategier er umuliggjort eller at den internationale økonomi er blevet umulig at styre og regulere. Der er således stadig vigtige områder for national politik tilbage, også politikområder som er væsentlige, når det drejer sig om at udvikle de særlige nationale baser og konkurrencemæssige styrkepositioner, der er nævnt ovenfor.

De nationale regeringer og de nationale politikker fremstår således stadig som helt afgørende for udformningen af de særlige forhold mellem virksomheder indbyrdes, mellem virksomheder og ansatte, mellem virksomheder og banker samt mellem virksomheder og offentlige institutioner. Eksempelvis er politikker til understøttelse af de særlige nationale innovationssystemer og politikker på arbejdsmarkedsområdet stadig overvejende nationalt forankrede. (Amin & Thrift, 1995). Dertil kommer, som fremhævet af Paul Hirst, at nationalstaterne har en særlig rolle i sammensyningen af de internationale, nationale og regionale styringsinstitutioner ("institutions of governance") til et sammenhængende system, fordi kun national staterne "evner at få aftaler til at fungere, opadtil, fordi de repræsenterer territorier og nedadtil, fordi de bygger på en forfatningsmæssig legitimitet (Hirst 1997 74 og 88). Videre bør man være opmærksom på, at TNSere ikke nødvendigvis har en interesse i en total afreguleret og ustyret verdensøkonomi, som giver dem ubegrænset frihed, men tværtimod har brug for i hvert fald et minimum af international styring og regulering af verdensøkonomien. Endelig synes TNSernes bestræbelser ofte at være rettet imod at udnytte - snarere end at ensliggøre - de forskellige nationale reguleringsordninger (Dicken 1994, Dicken 1997).

Globalisering som forstærket global konkurrence.

Det forhold at de internationale virksomheder i et betydeligt omfang fortsat er stedbundne og statsbundne indebærer derimod ikke at alt blot er som før og intet er ændret. Der kan umiddelbart peges på følgende nye træk i den internationale konkurrence og produktionens organisering.

For det første er konkurrencen blevet mere global. Den stadig kortere produktlevetid og de stigende udgifter til forskning og udvikling tvinger virksomhederne til at øge deres markedsandel via global annoncering og global markedsføring. Det drejer sig om at komme hurtigt og samtidigt ind på de store markeder med nye produkter. Den massive satsning fører ofte til en forstærket internationalt samarbejde - partnerskaber - mellem de store koncerner.

For det andet har kampen om adgangen til de store markeder ført til et veritabelt boom i udlandsinvesteringer som iøvrigt i betydelig omfang har taget form af opkøb og fusioner. Det drejer sig for storkoncernerne såvel om at omgå handelsbarrierne (som voksede op gennem 1980'erne) som om at beskytte sig imod den valutaustabilitet, som er fulgt i kølvandet på bl.a. globaliseringen af de finansielle markeder.

For det tredje synes fysisk nærhed mellem leverandører, producenter og kunder at være tiltaget snarere end aftaget i betydning, dog således at produktion nær det endelige marked lader sig forene opbygningen af forskellige former for regionale produktionsnetværk af pålidelige kvalitetsunderleverandører.

For det fjerde har de moderne servicevirksomheder en tendens til at lokalisere sig på lokale og regionale markeder, hvilket synes at have en forstærkende virkning på de forarbejdende virksomheders lokaliseringsmønster.

Når der i det foregående er sat spørgsmålstegn ved 'globaliseringstesen' har hensigten således ikke været at hævde, at der ingen forskel er mellem virksomheders indbyrdes relationer og forholdet mellem virksomheder og nationalstat i dag sammenlignet med f.eks. 1970'erne. Der er mange forskelle og en af disse er den forstærkede internationale konkurrence, som tvinger selv virksomheder, der ikke har foretaget udlandsinvesteringer - og derfor ikke registreres i internationaliseringsstatistikken - til at tænke i og handle i forhold til internationale muligheder og trusler.

Ujævn og uensartet internationalisering - globale og regionale strategier

Den forstærkede internationale konkurrence, den accelererede teknologiske udvikling og de stigende omkostninger i forbindelse med udvikling, produktion og markedsføring af produkter har stimuleret TNSerne til at omstrukturere deres produktion både organisatorisk og geografisk. Organisatorisk kan man tale om en overgang til mere netværksprægede og mere fleksible organisationsformer, hvor der endvidere lægges mindre vægt på ejermæssig kontrol og mere vægt på koordination af udviklings-, produktions- og salgsaktiviteterne gennem licensaftaler, underleverance-aftaler, strategiske alliancer o.l. Dertil kommer en international, og i nogle tilfælde en global, reorganisering af lokaliseringen af de enkelte aktiviteter.

Peter Dicken beskriver de transnationale selskabers aktuelle omstrukturering på følgende måde:

"Overall, it would appear that TNCs are restructuring their activities in ways that involve: (1) reorganizing the co-ordination of their activities in a complex realignment of internalized and externalized network relationships (in some cases this also involves allocating greater autonomy to at least some of their affiliates); (2) reorganizing the geography of their production chains internationally and, in some cases, globally; and (3) transforming their relationships with their supplier firms in ways which differentiate between different tiers of suppliers." (Dicken 1997,82).

Han gør dog samtidig opmærksom på, at der blot er tale om tendenser, og at der er betydelige forskelle mellem virksomheder og mellem sektorer. Der synes således ikke for virksomhederne at være nogen enkel løsning på det klassiske dilemma om enten at globalisere for at udnytte globale stordriftsfordele og sikre overordnet effektivitet, eller at lokalisere for herved udnytte lokale læreprocesser og være lydhør overfor lokale forskelle.

Det synes også at stå klart, at de transnationale selskabers nationalitet er en vigtig, omend ikke den eneste, variabel, når man skal forklare systematiske forskelle i virksomhedernes internationalisering. Som fremhævet af blandt andet Razeen Sally har man været alt for lidt opmærksom på betydningen af de transnationale selskabers hjemmebase:

"For it is in the home base that MNEs are most deeply embedded, where they have their headquarters operations and cores of value-adding activity, and where upstream activities in research, development, design and engineering tend to be concentrated. It is there that MNEs are most strongly linked in historically conditioned relationships with external actors such as local, regional and national governments, banks, trade unions, industry associations, suppliers and customers" (Sally 1994, 172).

Der dukker faktisk stadig flere analyser op, der fremhæver at virksomheder fra forskellige oprindelseslande har en tilbøjelighed til at organisere deres internationale aktiviteter på en forskellig måde. Pauly og Reich når således i deres analyse af transnationale selskaber fra USA, Tyskland og Japan frem til, at der ikke er nogens konvergens mellem disse lande imod en fælles adfærdsmønster. Tværtimod giver den institutionelle og ideologiske arv anledning til særlige organisationsformer i forhold til ejere, direktører, ledere, leverandører, ansatte og kunder, til særegne finansieringsarrangementer (f.eks. bankfinansiering versus aktiemarked), til særlige forsknings- og udviklingsmønstre (nationale innovationssystemer) samt til særlige former for udlandsinvestering og firmaintern-handel. Amerikanske TNS'ere er således langt mindre involveret i firma-intern handel, hvilket blandt andet har den virkning at medens amerikanske investeringer ofte sker i stedet for eksport, så fører tyske og japanske investeringer til en forøget eksport fra hjemlandet. Alt ialt når forfatterne frem til, at der fortsat er meget forskellige nationale strukturer, og at det ikke kan påvises, at de transnationale selskaber er i gang med at undergrave denne divergens (Pauly & Reich 1997). Tilsvarende påviser Ruigrok og van Tulder, at der findes ikke én men syv konkurrerende internationaliseringsstrategier, der hver for sig reflekterer selskabets forhandlingsrelationer til dets partnere i hjemmebasen henholdsvis dets faktiske kontrol over dets forhandlingspartnere i værtlandets industrielle kompleks. Forfatterne påpeger, at de store transnationale virksomheders påståede aktuelle globalisering i virkeligheden dækker over fire af disse internationaliserings-strategier, nemlig: a) Europæisering og etableringen af en regional arbejdsdeling i Europa, som er en den dominerende strategi blandt TNSere fra større europæiske lande; b) En multi-værtslandsstrategi med en

begrænset international arbejdsdeling som er udbredt blandt TNSere fra især mindre europæiske lande; c) Globalisering, som er karakteriseret ved en avanceret firma-intern international arbejdsdeling mellem hovedvirksomheden og leverandører globalt eller inden for verdensregioner samt en betydelig reimport til hjemlandet. Denne internationaliseringsform er fremherskende blandt TNSere fra USA, men også almindelig blandt britiske og hollandske selskaber; d) Glokalisierung som er baseret på en geografisk koncentreret firma-ekstern arbejdsdeling inden for de enkelte større handelsblokke, med en begrænset international arbejdsdeling og næsten ingen reimport. Denne internationaliseringsstrategi benyttes af mange (dog ikke alle) japanske TNSere. Det er en afgørende pointe hos Ruigrok og van Tulder, at globalisering og glokalisierung er to helt forskellige internationaliseringsformer, som omfatter forskellige organisationsformer og forskellig indlejring både i hjemlandet og værtslandet (Ruigrok & van Tulder 1995).

Med en sådan flerstrengt forståelse af den økonomiske globalisering fremstår den økonomiske regionalisering i et lidt klarere lys. Ud over og i nogle tilfælde sammen med de politiske bestræbelser for at etablere forskellige overnationale institutioner som EU, NAFTA og AFTA (*de jure* regionalisering) har der som tidligere anført i slutningen af 1980'erne og i 1990'erne været en triadiseringstendens - en tendens til at produktionen organiseres inden for de tre store handelsblokke med centre i EU, USA og Japan (*de facto* regionalisering) (Oman 1994). Denne regionalisering af produktionens organisering kan tolkes som udtryk for ikke én men snarere fire internationaliseringsbevægelser. For det første et skift i den amerikanske globaliseringsstrategi fra en overvejende global arbejdsdeling til en regional arbejdsdeling organiseret omkring Nordamerika (inklusive Mexico) og omkring Europa (inklusive Østeuropa). For det andet en omstrukturering blandt de europæiske virksomheder imod en regional arbejdsdeling. For det tredje en japansk glokalisierung med sigte på at opbygge et integreret produktionshierarki i Øst- og Sydøstasien. Hertil kommer så for det fjerde de oversøiske kinesiske investeringer, der har styrket regionaliseringen i Fjernøsten.

Til forskel fra både den liberale og den politøkonomiske globaliseringsteori er der ovenfor argumenteret for en institutionel tilgang til studiet økonomisk globalisering/internationalisering. En sådan institutionel tilgang har noget til fælles med den tidligere nævnte TNS-kritiske institutionelle tilgang til studiet af kapitalens internationalisering, men har nok så meget at gøre med nyere historisk-sammenlignende institutionelle teorier af forskellige nationale kapitalistiske modeller.

Globalisering, liberalisering og marginalisering.

Hvad betyder så alt dette for u-landene? Ikke overraskende er virkningerne af de forskellige internationaliseringsstrategier ofte uensartede, ligesom forskellige dele af den tredje verden er forskelligt berørt. Mange ansatte og producenter i u-landene er blevet inddraget i regionalt eller globalt integrerede produktionssystemer via udenlandske investeringer eller internationale underleverancer, hvor deres rolle er begrænset til udførelsen af relativt arbejdsintensive og lavteknologiske opgaver. Nogle af disse har bevæget sig ud over montageopgaver og tiltrukket opgaver inden for finansiering, regnskabsvæsen og dataforarbejdning. I begge tilfælde drejer det sig om at udnytte de eksisterende komparative fordele, medens kun få u-lande har formået at tiltrække innovative aktiviteter fra de store internationale virksomheder, og dermed

være i stand til at udnytte de potentialer for en teknologisk udvikling og udvikling af nye komparative fordele, som der også kan ligge i den internationalisering/globaliseringen.

Som beskrevet ovenfor har den forstærkede internationale konkurrence fået mange TNSere til at reorganisere deres produktion globalt eller regionalt. Der satses på opbygning af stabile og langsigtede relationer til kunder og leverandører, men der efterlades tilsyneladende ikke meget plads til u-landene.

Det hænger sammen med en række forhold. For det første udgør lønomkostningerne i de dynamiske brancher en stadig mindre del af produktionsomkostningerne. For det andet stilles der som oftest betydelige og skærpede krav til både infrastruktur og menneskelige ressourcer. For det tredje kræves der stadig mere en samarbejdsorienteret tilgang til virksomhedsorganisering både internt i forhold til ansatte og eksternt i forhold til forretningsforbindelser. Endelig kræves der for det fjerde stabile omgivelser (finansielt, socialt og politisk). Produktionen er godt nok blevet mere fleksibel og den tilrettelægges med henblik på at forsyne et marked i stadig forandring, men samtidig er den netværksbaserede "just-in-time" måde at producere på "mindre robust" end den fordristiske masseproduktion var og er det.

Omvendt kunne man selvfølgelig hævde, at den fleksible og mere netværksmæssige måde at organisere produktionen har sænket stordriftsfordelene og introduceret en række primært organisatoriske ændringer, der ikke er særlig valuta- og kapitalkrævende, hvilket jo i sig selv skulle betyde at en postfordristisk produktion er mere velegnet for u-landene. De ovennævnte ændrede krav til produktionsbetingelserne er imidlertid meget vigtige, og desværre ikke typiske for den store gruppe af u-lande, og slet ikke for de mindst udviklede u-lande, bl.a. i Subsahara Afrika. Derfor er der en vis ræson i at hævde, at de skærpede krav til produktionsbetingelserne er en vigtig årsag til, at "triadiseringen" snarere end globaliseringen synes at være fremherskende.

Derved fremstår "globaliseringen" forstået som en dybtgående integration af produktionskæderne som primært noget, der foregår i triade-økonomierne, medens der er en stor risiko for, at de udelukkede regioner faktisk bliver endnu mere marginaliserede i fremtiden. Perspektivet er således ikke det romantiske billede, som især Ohmae fremholder, men en forstærket geografisk differentiering - ulige udvikling (UNCTAD 1996,112-115).

Den store gruppe af u-lande mærker derfor ikke produktionens globalisering og regionalisering. Derimod har de i et vist omfang mærket virkningerne af den finansielle globalisering. Mest markant har u-landene dog oplevet globaliseringen af vestlige medier og forbrugsmønstre samt "globaliseringen" af den økonomiske politik (Taylor 1997). Det sidstnævnte refererer til den nyliberale økonomiske politiks voksende udbredelse og Bretton Wood institutionernes overvågning heraf i u-landene - en proces, som gennem de sidste 10-15 år, har ført til langt større åbning af økonomierne i Syd end i Nord. Med afslutningen af Uruguay-runden og oprettelsen af verdenshandelsorganisationen WTO globaliseres udviklingspolitikken yderligere, og især med reguleringen af de handelsrelaterede intellektuelle ejendomsrettigheder (TRIPs) og de handelsrelaterede investeringstiltag (TRIMs), kan der ske en betydelig indkrænkning af mulighederne for at føre mere nationale politikker - også i u-landene.

Konkluderende bemærkninger

Globaliseringen er blevet det nye modeord i debatten, og som de fleste modeord benyttes det til at forklare alting, og ender så let op med at forklare ingenting. Samtidig har modeord dog ofte den styrke, at de retter vores opmærksomhed mod nye udviklingstendenser. Således også globaliseringsbegrebet.

Globaliseringsretorikken har imidlertid nok også en ideologisk dimension. Ohmae harmoniserende syn på globaliseringsprocessen sigter på at fortælle japanske forretningsfolk, at de må optræde som "verdensborgere", samtidig med at perspektivet skal formilde vestlige kritikere af den særlige japanske form for internationalisering (Ruigrok & van Tulder 1995, 133ff) . Tilsvarende kommer Robert Reichs tanker om globale netværk, symbol- analytikere og uddannelse til at dække over de institutionelle svagheder i den amerikanske hjemmebase. Her mangler den styring ("governance") via normer, praksisser og institutioner, der kan sikre langsigtede investeringer i nødvendige teknologiske og organisatoriske kapacitet (Lazonick 1993, 19ff). I andre tilfælde benyttes den økonomiske globalisering i OECD-landene til at fjerne opmærksomheden fra arbejdsløshedsproblemerne egentlige årsager, til at legitimere en afvikling af lønmodtagerrettigheder og velfærdsydelse eller til at dække over resultaterne af en uhensigtsmæssig liberalisering af finansmarkederne (Hirst 1997).

Denne artikel har indskrænket sig til at behandle det økonomiske aspekt ved "globaliseringen". I forbindelse med den oversigtsmæssige gennemgang af internationaliseringsteoretikerne skelnede jeg mellem en nyklassisk, en institutionel og en politøkonomisk tilgang. Globaliseringstankegangen har især vundet udbredelse blandt teoretikere i den første og den sidste kategori. For neo-liberale som Kenichi Ohmae repræsenterer globaliseringen den endelige udfoldelse af dette effektive marked, og et opgør med nationale reformstrategier anses for at være et nødvendigt led i tilpasningen til denne nye realitet. For politøkonomer med forkærlighed for verdenssystems- og afhængighedsteoretisk tankegods fremstår fremvæksten af den globale økonomi blot som den uundgåelige udfoldelse af kapitalismens iboende væsen med udbytning og ulige udvikling til følge.

I forhold hertil er der i denne artikel argumenteret for nødvendigheden af et institutionelt perspektiv. Der bør som udgangspunkt lægges vægt på de betydelige forskelle mellem de nationale institutionelle systemer og tilsvarende forskelle i deres internationaliseringsstrategier. Trods de seneste ti års forstærkede internationalisering lever vi fortsat i en *inter-national* økonomi, hvor forskellige nationale virksomheder, nationale stater og faktisk forskellige kapitalistiske udviklingsmodeller konkurrerer med hinanden. Det er også blevet understreget, at "globaliseringen" er noget begrænset i sin geografiske rækkevidde, hvorfor "triadisering" nok er en mere præcis betegnelse. Endelig er der også advaret imod for de overdrevne forestillinger om nationalstatens bortgang, og den for tidlige afskrivning af lokale og nationale strategier.

Globalisering af produktionen fremstår som en strategisk mulighed for virksomhederne. Hvorvidt ekspansionen i de gensidige investeringer, den stigende firma-interne handel, de mange nye grænseoverskridende virksomhedsalliancer og teknologiaftaler allerede er så vidt fremskredne, at de opløser de forskellige nationale institutionelle forhold er et interessant empirisk spørgsmål, som kræver grundigere analyser. Indtil de foreligger er det nok klogt at blive ved med at tale om intensiveret økonomisk internationalisering og "traidisering" snarere end økonomisk globalisering. Skiftet fra teorier om kapitalens internationalisering til teorier økonomiens globalisering er "et skridt frem" fordi de nye

teorier formår at indfange signifikante ændringer i omfanget, hastigheden og intensiteten i internationaliseringen, men samtidig "to skridt tilbage" fordi de i forenklingens navn opfatter økonomisk globalisering som en udifferentieret proces, og derfor ikke formår at indfange hverken den ujævne udvikling i verdensøkonomien eller den fortsatte indlejring af internationale firmastrategier i nationale praksisser og institutioner.

Litteratur.

Amin, Ash & Nigel Thrift. 1995. Territoriality in the Global Political Economy, *Nordisk Samhällsgeografisk Tidskrift*, Nr. 20, Mars: 3-16.

Bairoch, Paul. eds. 1996. Globalization Myths and Realities. One century of external trade and foreign investment. I *States against Markets*. Se Boyer, Robert & Daniel Drache, 1996.

Bell, Martin & Keith Pavitt. 1993. Technological Accumulation and Industrial Growth: Contrasts Between Developed and Developing Countries. *Industrial and Corporate Change* Vol. 2, No. 2: 157-210.

Boyer, Robert & Daniel Drache, 1996. *States against Markets. The limits of globalization*. London and New York: Routhledge.

Dicken, Peter. 1992. *Global Shifts. The Internationalization of Economic Activity*. 2d ed., London: Paul Chapman Publishers Ltd.

Dicken, Peter. 1994. The Roepke Lecture in Economic Geography. Global-Local Tensions: Firms and States in the Global Space-Economy. *Economic Geography*, Vol. 70, No.2, April: 101-128.

Dicken, Peter. 1997. Transnational corporations and nation-states. *International Social Science Journal*, March, No. 151: 77-89.

Giddens, Anthony. 1994. *Modernitetens konsekvenser*. København : Hans Reitzels Forlag.

Hirst, Paul & Grahame Thompson. 1992. The problem of 'globalization': international economic relations, national economic management and the formation of trading blocs. *Economy and Society* Vo. 21, No. 4, Nov.: 357-396.

Hirst, Paul. 1997. *Globalisering, demokrati og det civile samfund*, København : Hans Reitzels Forlag.

Holm, Hans-Henrik og Georg Sørensen. eds. 1995. *Whose World Order? - Uneven Globalization and the End of the Cold War*. Boulder: Westview Press.

- Kanter, Rosabeth Moss & Todd L. Pittinsky. 1995-96. Globalization: New Worlds for Social Inquiry, *Berkeley Journal of Sociology: A Critical Review*, Vol. XXXX: 1-20.
- Lauridsen, Laurids S. & Georg Sørensen. 1990. De gode, de onde og de glemte: Transnationale selskaber og den Tredje Verden, *Den Ny Verden*, 23 årg., Nr. 1 (Udviklingstemaer II): 235-262.
- Lazonick, William. 1993. Industry Clusters versus Global Webs: Organizational Capabilities in the American Economy, *Industrial and Corporate Change*, Vol. 2, No. 1: 1-24.
- McGrew, Antrony G., Paul G. Lewis et al.. 1992. *Global Politics. Globalization and the Nation-State*. Cambridge: Politiy Press.
- James H. Mittelman. 1994. The Globalisation challenge: surviving at the margins. *Third World Quarterly* Vol. 15, No.3, 1994: 427-443.
- Oman, Charles. 1994. *Globalisation and Regionalisation. The Challenge for Developing Countries*. Paris: OECD Development Centre.
- Louis W. Pauly & Simon Reich. 1997. National structures and multinational corporate behavior: enduring differences in the age of globalization. *International organisation* Vol. 51, No.1, Winter 1997: 1-30.
- Ohmae, Kenichi. 1991. *The Borderless World. Power and Strategy in the Interlinked Economy*. Hammersmith: Fontana.
- Ohmae, Kenichi. 1995. *The End of the Nation State. The Rise of Regional Economies*. London: Harper Collins Publishers.
- Petrella, Riccardo. 1996. Globalization and Internationalization. The dynamics of the emerging world order. I *States against Markets*. Se Boyer, Robert & Daniel Drache, 1996.
- Pieterse, Jan Nederveen. 1996. The Development of Development theory: towards critical globalism. *Review of International Political Economy* Vol. 3, No. 4: 541-564.
- Reich, Robert. 1991a. *The Work of Nations*. New York: Alfred A. Knopf.
- Reich, Robert. 1991b. Who is Them? *Harvard Business Review*, March-April: 77-88.
- Robertson, Roland. 1993. Globaliseringens Problem. *Grus* 14. Årg. 1993, nr. 41: 6-31.
- Ruigrok Winfried & Rob van Tulder. 1995. *The Logic of International Restructuring*. London and New York: Routhledge.
- Sally, Razeen. 1994. Multinational enterprises, political economy and institutional theory: domestic embeddedness in the context of internationalization, *Review of International Political Economy* Vol. 1, No. 1, Spring: 161-192.

Strange, Susan. 1994. Wake up, Krasner! The world *has* changed. *Review of International Political Economy* Vol. 1, No.2, Summer: 209-219.

Taylor, Lance. 1997. Editorial: The Revival of the Liberal Creed - the IMF and the World Bank in a Globalized Economy. *World Development* vol. 25, no.2: 145-152.

UNIDO. 1996. *The Globalization of Industry: Implications for Developing Countries Beyond 2000*. Wien:Unido, December.

UNRISD. 1995. *States of Disarray. The social effects of globalization*. Geneve: UNRISD.

UNCTAD 1996. *World Investment Report 1996. Investment, Trade and International Policy Arrangements*. New York and Geneve: UN.

Wade, Robert. 1995. Globalization and its limits: the continuing economic importance of nationas and regions. I *Convergence or Diversity? National Models of Production and Distribution in a Global Economy*, eds S. Berger and R. Dore. Ithaca: Cornell University Press.

Zysman, John. 1994. How Institutions Create Historically Rooted Trajectories of Growth, *Industrial and Corporate Change* Vol. 3, No.1: 243-283.