



AALBORG UNIVERSITY
DENMARK

Aalborg Universitet

International fragmentation af produktionen og vertikal disintegration af styringsformer i produktionskæderne.

Refslund, Bjarke

Publication date:
2012

Document Version
Tidlig version også kaldet pre-print

[Link to publication from Aalborg University](#)

Citation for published version (APA):
Refslund, B. (2012). *International fragmentation af produktionen og vertikal disintegration af styringsformer i produktionskæderne.* Paper præsenteret ved Arbejdsmarked og velfærdsstat. CCWS-CARMA konference 2012, Sæby, Danmark.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- ? Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- ? You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- ? You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us at vbn@aub.aau.dk providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

International fragmentation af produktionen og vertikal disintegration af styringsformer i produktionskæderne.

Paper præsenteret til CCWS/CARMA konference, Sæby 1-2.11.2012

Bjarke Refslund, bref@dps.aau.dk

Ph.d.-stipendiat, Centre for Comparative Welfare Studies, Aalborg University.

Endelig version januar 2014.

Indledning:

Stigende international økonomisk integration, eller økonomisk globalisering om man vil, bliver ofte fremhævet, som en af de væsentligste udfordringer for den måde de nordiske velfærdsstater er organiseret på (Andersen et al. 2007) og samtidig også som én af hovedårsagerne til den faldende fagforeningsstyrke i OECD-landene (Hymer 1972; Swank 2002; Western 1997; Ferner & Hyman 1992). En central ændring er, at produktionen i dag kan fragmenteres i langt højere grad end tidligere (Fröbel, Heinrichs & Kreye, 1977; Gereffi & Korzeniewicz 1994; Gereffi 2005), hvilket især skyldes den teknologiske udvikling, herunder transportmuligheder, men samtidig også politiske deregulering af markeder og handelsaftaler samt konvergerende produktionsstandarder. De ændrede produktionsstrukturer kan have betydning for bl.a. arbejdskraftsefterspørgslen, behovet for uddannelse(r), konkurrenceevnen, handelsbalancen samt den samlede industri- og erhvervsstruktur og dermed for det samlede socioøkonomiske fundament for velfærdsstaten. Derudover kan fragmenteringen også betyde, at virksomhederne lettere kan erstatte arbejdskraften i et land med billigere eller mindre organiseret arbejdskraft i et andet land (Bhagwati 1995; Bonoli, George & Taylor-Gooby 2000:60–61; Rodrik 1997). Denne udvikling har sammen med den stigende internationale konkurrence betydning for magtforholdet på arbejdsmarkedet og i velfærdsstaten.

Overordnet kan den stigende internationalisering af produktionen således påvirke konfigurationen af arbejdsmarkedet, hvilket kan have direkte betydning for IR-systemet per se, men samtidig også for udviklingen i velfærdsstaten, hvor magtbalancen mellem arbejdsmarkedets parter i

første omgang har været tillagt en central betydning for selve velfærdsstatens opståen (Esping-Andersen 1985; Esping-Andersen & Korpi 1984; Korpi 1983; Stephens 1979), og stadig indtager en central rolle i flere samtidige analyser af velfærdsstaten (se fx Pierson 2011:9–11).

Dette paper belyser den stigende internationale fragmentering af produktionen, og hvad der kan betegnes som tendenser til vertikal disintegration af styringsformerne i den internationale produktion samt hvilke potentielle effekter, dette har på IR-systemer og mere indirekte velfærdsstaten. Det er således målet at forsøge at bygge bro mellem to grene af den samfundsvidenskabelige litteratur, som ikke har snakket så meget sammen, nemlig værdikædelitteraturen (Global Value Chains/GVC) og overordnet set velfærdslitteraturen, men også mere konkret den dualiseringslitteratur, som er blevet meget omfangsrig de seneste år (se fx Emmenegger et al. 2012; Palier and Thelen 2010). Første del vil være en præsentation af den stigende fragmentering af produktionen, og hvordan styringsformen mellem virksomheder i en værdikædeforståelse påvirkes og udvikles med udgangspunkt i en teoretisk forståelse af Gereffi m.fl. (2005). Derudover sættes der fokus på en mere specifik del af fragmenteringen, hvad der kan kaldes vertikal disintegration af produktionsnetværk. Der vil være en præsentation af flere teoretiske aspekter af begreberne samt en diskussion af teorirammen¹ samt potentielle forbedringer denne samt sluttelig en analyse af, hvilke betydning dette kan have for arbejdsmarkedet herunder en potentiel dualisering.

Paperet afspejler et *'work in progress'*, hvorfor dele af analyserne samt de deraf følgende empiriske og teoretiske implikationer stadig er i sin vorden, især kan der udvikles yderligere på det teoretiske bidrag til disintegrationsteoriene samt hvilke effekter international, men også national fragmentering og disintegration har for IR-systemer og arbejdsforholdene mere bredt forstået. Således er målsætningen, især med analysen af de ændrede produktionsstrukturer at bidrage til en bedre forståelse af dynamikken mellem produktions- og samfundsstrukturer, arbejdsmarkedets konfiguration samt velfærdsstaten. Første del af paperet vil inden diskussionen af internationaliseringen af produktionen præsentere en overordnet ramme for, hvordan globaliseringsprocesserne potentielt kan påvirke velfærdsstater.

¹ GVC-tilgangen kan mere ses som en metodisk tilgang end kohærent teoriramme (Gibbon et al. 2008:334).

Globalisering og velfærdsstater

Globalisering eller internationalisering² er et meget bredt og divergerende begreb se fx (Held et al. 1999), og kan bedst defineres som fx af Bob Jessop (2008:178), som en; "... *a multicentric, multiscalar, multitemporal, multiform and multicausal process*". Til trods for denne meget brede og forgrenede forståelse af, hvad globalisering kan dække over inddrages forskellige aspekter heraf (især politiske og økonomiske, men også fx miljømæssige og kulturelle) ofte i mere eller mindre eksplicit grad i velfærdslitteraturen, som en potentiel trussel mod den måde velfærdsstater er organiseret på (se fx Andersen 2008, 2003; Andersen et al. 2007). En række forskellige aspekter ved globaliseringsprocesserne bliver fremhævet som trusler eller udfordringer for velfærdsstaten³ herunder især emner som migration og skatteobjekters mobilitet, skattekonkurrence, kapital mobilitet og økonomisk integration, som potentielt kan reducere nationalstaternes økonomiske handlerum som fx offentlige udgifter og at føre selvstændig valuta- og rentepolitik. Et andet aspekt som ofte får stor bevågenhed både i den politologiske litteratur, men også i danske medier er virksomhedernes muligheder for at flytte produktionen ud af landet, om end den samlede jobeffekt stadig må betegnes som moderat (Refslund & Goul Andersen 2014)

Der er dog stor uenighed om potentielle outcomes af globaliserings/velfærds-neksusen, bl.a. fordi konsekvenserne ofte svære at skille fra andre effekter som strukturelle eller politiske forandringer, ligesom tidshorizonten for forandringer er det lange sigte. Den tidlige globaliseringslitteratur var domineret af 'race-to-the-bottom'-argumenter, hvor velfærdsstater og sociale systemer generelt ville konvergere mod den laveste fællesnævner (Reich 1991; Ohmae 1991; Gray 1998; Martin & Schumann 1997). Heroverfor argumenterede "kompensationstesens" (Katzenstein 1985; Cameron 1978), at åbenhed især i handel medfører en større velfærdsstat, fordi 'globaliseringstaberne' skal kompenseres for at fastholde deres støtte til åbenheden⁴. En anden teoretisk tilgang anfører, at globalisering som

² Globalisering, international integration og internationalisering vil i dette paper blive brugt synonymt uanfægtet af, at forfatteren er opmærksom på de mange nuancer og debatter, der dermed udvaskes og negligeres.

³ For ikke at favne alle samtidige socioøkonomiske forandringer i globaliseringsbegrebet, må der være en klar analytisk sammenhæng mellem den stigende internationale integration og den pågældende udfordring for nationalstaten/velfærdsstaten.

⁴ En kritik af kompensationsteoriens fokus på globaliseringsvindere og –tabere er, at frihandel efterhånden er et ganske lav-salient område, og at det derfor er tvivlsomt, om mere eller mindre frihandel kan flytte stemmer nok til at have betydning. Måske NAFTA kan have en effekt på amerikanske vælgere, men i en dansk kontekst virker det ikke sandsynligt. Derudover kan det være meget svært at sige med nogen form for sikkerhed, hvem der egentlig er globaliseringstaber og – vindere. En anden, mere plausible teoretisk, forklaring med udgangspunkt i Katzensteins tese om små åbne økonomier er, at de pga. manglende hjemmemarked er nødt til at klare sig på eksportmarkederne, hvorfor en højere grad af lønkoordinering er nødvendig for at holde lønnen på et

sådan ikke påvirker velfærdsstaten i nogen signifikant grad, fordi diverse nationale institutioner og strukturelle forhold medierer det konvergenspres, som globaliseringsprocesserne ellers kan medføre (Swank 2002, 2010; Brady et al. 2005; Kim & Zurlo, 2009:130-31; Rodrik, 2007). Pierson har fx anført, at det største pres på velfærdsstater kommer fra interne sociale og økonomiske forandringsprocesser (Pierson 1998:539-541).

Ser man udelukkende på velfærdsstatens samlede udgiftsniveau som et udtryk for velfærdsstatsforandringer kan kvalitative og meget markante forandringer i velfærdsstaten nemt overses, ligesom denne operationalisering af velfærdsstatsudviklingen over tid er metodisk udfordrende og har været udsat for omfattende kritik (se fx Scruggs 2004, 2007). Den samme kritik kan overføres direkte til globaliseringsbegrebet og forsøg på at operationalisere det mono-kausalt, ligesom der ikke er et kohærent teoriapparat til at analysere globalisering (Held et al. 1999:436). Derfor er det oplagt at forsøge at komme et lag dybere i de dynamiske og signifikante effekter, som den stigende internationale integration kan have på samfundsstrukturene i de vestlige velfærdsstater, end det komparative makroniveau. Som påpeget af Swank (2002) har den nationale, institutionelle konfiguration stor betydning for, hvilke effekter globaliseringsprocesserne har i forskellige lande samt i forskellige industrier.

Det har tidligere givet anledning til diskussion om, hvorvidt globalisering er en større udfordring for bestemte velfærdsregimer, især om den nordiske velfærdsmodel er mere sårbare overfor internationale strømninger. Dette har delvis været forståelsen tidligere og især i konvergensteorien, hvor antagelsen var, at velfærdsstater bl.a. pga. indskrænkninger i den økonomiske handlefrihed, især skatteopkrævningen, ville konvergere mod en mere markedskonform liberal velfærdsstatsmodel. Der synes dog ikke at være noget empirisk belæg for, at de skandinaviske velfærdsmodeller er mere udfordrede end andre velfærdsregimer nok nærmere tværtimod. De to dimensioner af globaliseringsprocesserne, som især kan skabe pres på velfærdsstaten, øget mobilitet og migration, skaber ikke pt. noget markant pres på de skandinaviske velfærdsmodeller⁵. Der er dog behov for løbende politikrevisioner, hvilket langt fra er noget nyt, men ikke nødvendigvis nogen radikal rekalibrering af selve velfærdsregimet (Andersen 2008:64–65).

konkurrencedygtigt niveau, hvilket giver grundlag for korporatisme i små økonomier og dermed større og mere veludviklede velfærdsstater (se fx Garrett & Lange 1995)

⁵ Der er dog tendenser i forbindelse med vandrende Øst- og Centraleuropæiske arbejdstagere, som i stigende grad påvirker det danske arbejdsmarked. Især enkelte brancher oplever et markant pres fx bygge- og anlæg, rengøring og det grønne område (Se Refslund, kommende publikation).

Samlet må de fleste forandringspres i det postindustrielle samfund som især globalisering, europæisering samt ændrede produktions- og arbejdsforhold, men også andre forhold, som ikke bliver behandlet i dette paper så som ændrede familieforhold og aldring, siges at være pres på samfundet og de sociale strukturer som helhed og ikke kun på velfærdsstaten per se (Jæger & Kvist 2003:556). Der er naturligvis et markant sammenfald, og pres på samfundets sociale strukturer og fundamentet vil i sig selv udgøre en udfordring for velfærdsstaten for at tilpasse sig de nye forhold.

Jeg vil i det nedenstående forsøge at operationalisere internationaliseringen i en konkret sfære; nemlig den stigende internationale fragmentering af produktionen. Den konkrete operationalisering samt den empiriske belysning kan således forhåbentlig være med til at kaste lys på potentielle effekter af dette meget divergerende og komplekse fænomen; globalisering.

International fragmentering af produktionen:

Den stigende internationalisering af en række central økonomiske og politiske parametre⁶ har stor betydning for nationalstater og dermed velfærdsstater. Globaliseringskritikere fremhæver, at der ikke er noget nyt ved globaliseringen i forhold 'Le belle Époque' (1870-1914) (O'Rourke 2002), og enkelte hævder noget radikalt, at globalisering som sådan aldrig har eksisteret (Rosenberg 2005). Men der er en række træk ved den nuværende internationalisering, som er grundlæggende nye, og derved adskiller den fra tidligere perioder. Det er udviklingen og udbredelsen af informationsteknologien, transportmulighederne samt mere integrerede finansmarked- og varemærker. Et af de væsentligste aspekter, der adskiller den nuværende internationalisering fra tidligere tider, er den øgede internationale arbejdsdeling, hvor fx udflytning af arbejdspladser, afindustrialisering, industri- og erhvervsstrukturens udvikling samt ikke mindst den øgede globale konkurrence påvirker stort set alle lande i verden.

International arbejdsdeling er dog langt fra er noget nyt fænomen (se fx Fröbel, Heinrichs & Kreye 1977), og strækker sig tilbage til de klassiske politiske økonomer som især Smith, Ricardo, Babbage og Marx. Men især den teknologiske udvikling samt overgangen til mere post-fordistiske produktionsformer (Harvey 1989) som fx Lean-produktion har betydet, at produktionsprocesserne i dag i langt højere grad end tidligere kan brydes ned i delprocesser, som kan flyttes rundt uafhængigt af resten af produktionskæden. Dette betyder en hidtidig uset grad af fragmentering i produktionen⁷, som

⁶ Globalisering og internationalisering foregår som tidligere nævnt i en lang række sfærer fx kulturelt, militært, miljøet osv. I dette paper det dog afgrænset til udelukkende økonomiske og politiske aspekter.

⁷ Samtidig sker der også en øget internationalisering af serviceerhvervene (Fernandez-Stark, Bamber & Gereffi 2011; Gereffi & Fernandez-Stark 2010), men fokus i dette paper vil være på fremstillingsindustrien.

er nyt modsat tidligere tiders produktionsmønstre (Gereffi 2005; Gereffi & Korzeniewicz 1994; Baldwin 2006; Held et al. 1999:kap.5; Arndt & Kierzkowski 2001b). Dertil kommer den øgede konkurrence som følge af mere integrerede varemærker, som betyder at stort set alle industrier og brancher oplever et stadigt stigende pres for lavere priser og omkostninger (Kenney 2004:8–10; Baldwin 2006; Bonoli et al. 2000:54).

Et udtryk for den stigende internationalisering af produktionen er, at handlen med halvfabrikater er stigende sammenlignet med den samlede varehandel (Gereffi, Humphrey & Sturgeon 2005:80), således, at mindst 30 % af eksporten fra OECD-landene i dag er komponenter eller halvfabrikater (Zeddies 2011:533). Samtidig udgøres en stadig større andel af den samlede verdenshandel af intern virksomhedshandel, fx udgjorde intern virksomhedshandel i 2005 47 % af den samlede amerikanske import (Grossman & Rossi-Hansberg, 2006: 67). Samtidig er andelen af udenlandsk ejede virksomheder stigende (Refslund & Goul Andersen 2014; UNCTAD 2012), ligesom FN's handelsorganisation UNCTAD estimerer i deres 'World Investment rapport 2012', at udenlandske datterselskaber i 2011 stod for mere end en tiendedel af det globale BNP og en tredjedel af den globale eksport (UNCTAD 2012:24). Det er især større multinationale virksomheder (MNV), som har den kritiske masse til at indgå aktivt i den stigende fragmentering af produktionen samt den vertikalt disintegrerede produktion, som vil blive diskuteret herunder.

Disse markante ændringer i produktionsforholdene, herunder især den øgede internationale arbejdsdeling har betydet, at fx Alan S. Blinder har argumenteret for, at ændringerne er så markante, at der er tale om en ny industriel revolution (Blinder 2007:3). Selvom det muligvis er lettere overdrevet, er der ingen tvivl om, at den øgede internationale integration af produktionsnetværk kendetegner en markant og vigtig udvikling i den moderne kapitalismes historie. Fx sagde generaldirektør i WTO Pascal Lamy for nyligt på et møde i Paris i tænketanken Notre Europe:

“Det giver ingen økonomisk mening at fortsætte med at beregne bilaterale handelsbalancer på den måde, vi gør i dag ved at se på den samlede værdi af varer og tjenesteydelser, der importeres og eksporteres. Det, vi har brug for at overvåge, er den effektive merværdi, der skabes i hvert land. Det vil også give os mulighed for at foretage en meningsfuld analyse af virkningen af handlens betydning for beskæftigelsen, der er det mest afgørende politiske spørgsmål i verden i dag”⁸.

⁸ Her citeret fra Mandag Morgen nr. 16 (2012) side 31.

Moderne produktionsstrukturer er komplekse, stort set ingen varer produceres udelukkende i et land (Kenney 2004). Derfor er traditionelle handelsdata og nationale regnskaber heller ikke tilstrækkelige til at afdække denne kompleksitet (Sturgeon 2013).

Her skal dog anføres en note, så læseren ikke forfalder til at tro, at argumentet i dette paper er, at produktionsmønstre er blevet grænseløse og globale i den forstand, at delprocesser flyttes omkostningsfrit og udelukkende efter, hvor det er bedst (billigst) at producere. Der er stadig en lang række andre faktorer fx institutionelle, der afgrænser virksomhedernes valg, ligesom det stadig er en meget kompleks beslutningsproces, der ligger til grund for en virksomheds overvejelser om at indgå i internationale produktionsnetværk (Sturgeon et al. 2008:297–99; Jensen & Pedersen 2011). Løn- og omkostningsforskelle er stadig den vigtigste årsag til udflytningsbeslutningen, hvorefter markedsadgang følger som den næst vigtigste (Refslund & Goul Andersen, 2014), men også en lang række andre forhold som fx virksomhedernes størrelse, antallet af potentielle handelspartnere i udflytningslandet, transportsystemer og kommunikationssystemer samt mængden af statslig regulering osv. spiller ind (Jensen & Pedersen 2011; Zeddies 2011; Dunning & Lundan 2008). Virksomhederne kan således ikke undslippe ”*the pull of Geography*”, hvor viden og kapaciteter er bundet (*embedded*) til bestemte regioner, som dog hele tiden er i en dynamisk udvikling (Kogut 2004).

Vertikal disintegration og overgangen til mere post-fordistisk produktion

Traditionelt har den teoretiske forståelse været, at international produktion kunne være organiseret på to måder; Enten horisontalt, hvor virksomheden har flere mere eller mindre ens produktionsanlæg i de forskellige lande (eller regioner), hvor der så produceres stort set ens produkter; eller en vertikal integreret produktion, hvor de enkelte dele blev produceret, hvor de var billigst i datterselskaber, men stadig styret af en multinational virksomhed (Stopford & Wells 1972). Dette foregik ofte i meget fordistiske produktionsmønstre og dermed langt fra så fragmenteret som i dag. I 1980'erne skiftede fokus fra de traditionelle fordistiske produktionsformer til mere netværksbaserede, decentraliserede, fleksible og specialiserede produktionsformer, fx kaldte Lean eller Toyota (se fx Piore & Sabel 1984; Hirst & Zeitlin 1991). Dette analytiske skifte tog udgangspunkt i 'krisen' i de vertikalt integrerede firma i 80'erne, og var langt hen ad vejen mere et idealtypisk, akademisk skifte end en pludselig omvæltning i den virkelige produktionsverden, men produktionsformerne har helt klart udviklet sig i retning af mere netværksbaserede og post-fordistiske produktionsmåder i den mellemliggende periode. Samtidig med denne udvikling er der en stigende tendens til at de vertikalt integrerede produktionsnetværk i højere grad blevet disintegreret. En definition fra litteraturen af vertikal disintegration er:

'Vertical disintegration is typically defined as the creation of new intermediate markets in a previously integrated production process' (Doellgast & Greer 2007:56 se også Jacobides 2005: 465)⁹.

Så disintegrationen dækker konkret over, er en 'markedsliggørelse' af, hvad der tidligere var integrerede produktionsprocesser i virksomheden, typisk via intern markedsliggørelse i en virksomhed eller outsourcing til en ekstern partner (Doellgast & Greer 2007:58–59). Således sætter den 'Original Equipment Manufacturer (OEM)' eller 'Lead firm'¹⁰, altså virksomheden, der outsourcer eller skaber interne markeder, underleverandører eller egne medarbejdere under pres for at producere bedre og/eller billigere. Dette har medført et stigende pres på omkostningsniveauet også for producenter i højt lønslande (Zeitlin & Herrigel 2010:537). Et eksempel på dette er bilindustrien (primært baseret på resultater fra den tyske bilindustri, men den samme tendens kan til dels også påpeges i USA (Herrigel & Wittke 2006), hvor producenterne via outsourcing har skabt et stort incitament for især hos underleverandører at gøre brug af midlertidig arbejdskraft som fx vikarer eller kontraktansatte for derigennem at reducere lønomkostningerne og andre omkostninger forbundet med arbejdskraften samt mindske den organiserede arbejdskrafts indflydelse (Banyuls & Haipeter 2010; Flecker 2010:18; Doellgast & Greer 2007:66; Lehndorff et al. 2009:120). Samtidig sker der en globalisering af disse disintegrerede produktionsformer (Arndt & Kierzkowski 2001a; Feenstra 1998), som betyder, at underleverandører i hele verden oplever det samme pres på omkostninger, hvilket ofte resulterer i øget pres på lønninger, arbejdsforhold samt miljøet.

Magt i disintegrerede og fragmenterede produktionsnetværk

Et centralt aspekt af den internationale arbejdsdeling er, hvordan værdikæderne styres, altså hvordan magtforholdet er mellem de forskellige virksomheder i de forskellige led af værdikæden. Her har der været udviklet forskellige teoretiske approaches til styringen af den internationale produktion fra mere økonomisk funderet transaktionsomkostningsteori, international politisk økonomi med fokus på organisationer som WTO, IMF o.l., globale produktions netværks-teori til mere virksomhedsorienteret organisationsteori (Gereffi et al. 2005:83). Det begreb, som generelt har vundet størst udbredelse, er værdikædemetaforen; 'Global Value Chains' (GVC), som i dag er den dominerende tradition inden for

⁹ Her kunne definitionen udvides, så den vertikale disintegration også kan opstå som følge af stigende magtasymmetri, hvor tidligere mere relationelle netværk bliver captive/hierarkiske. Men det kan også rummes i definitionen, hvor det ledende firma i højere grad skaber markeder eller markedslignende vilkår for en eller flere underleverandører.

¹⁰ De to begreber (OEM og Lead firm) anvendes synonymt i dette paper, om end der er nuancer mellem de to begreber.

forskning i ændrede produktionsmønstre. Porter (1985) brugte termen om value chain som en af de første og Krugman (1995) talte senere om 'slicing up the value chain'.

GVC-tilgangen¹¹ har intellektuelle rødder i flere fagmiljøer, men er langt hen ad vejen en viderebygning af Global Commodity Chain (GCC) teorien, som udsprang fra Wallersteins World System-teori, hvor 'commodity chains' blev forstået som et; " *network of labor and production processes whose end result is a finished commodity*" (Wallerstein and Hopkins 1994:16). En af styrkerne ved GVC-tilgangen er, at kædeforståelsen åbenlys er mere opmærksom på magtstrukturer langs produktionskæden og også potentielle magtasymmetrier i modsætning til mere netværksbaserede teorier (Sturgeon et al. 2008:302).

Gary Gereffi lavede tidligt en overordnet teoretisk sontring i GVC-litteraturen, som stadig er relevant, nemlig mellem, hvad han kaldte '*buyer driven global commodity chains*'¹², som adskiller sig fra '*producer driven*' netværk som fx autoindustrien (Gereffi 1994). I '*buyer driven GVC*' får store forhandlere fx store supermarkedskæder som Carrefour, Tesco og Wal-mart samt mærkevareproducenter som Nike en meget stor magt over deres underleverandører til trods for, at de ikke har nogen form for direkte ejerskab af produktionen. De er derimod typisk meget større end deres underleverandører, som dermed bliver afhængige af købekraften hos de store firmaer (Baud & Durand 2012; Dolan & Humphrey 2004; Gereffi et al. 2005; Gereffi 1994). De store firmaer forsøger typisk at maksimere deres indtjening ved at disintegre deres underleverandører fx ved at spille dem ud mod hinanden og derved øge konkurrencen eller ved at vælte risiko ved produktion og lagerbeholdninger over på underleverandører ved at køre "just-in-time" indkøb. Eksempelvis har Nike ca. 20.000 ansatte, men mere end 500.000 arbejdere er globalt beskæftiget med produktionen af Nike produkter, hvilket er et godt eksempel på at ejerskabsstrukturen, FDI-mål eller beskæftigelsestal for en virksomhed ikke kan tages som mål for omfanget af virksomhedens internationale aktiviteter (Locke 2003). Den påpegede magtasymmetri i de vertikalt disintegrerede produktionsnetværk kan variere markant mellem brancher, men også mellem virksomheder i samme branche. Således kan både producent- men også 'buyer'-dreven GVC have et meget asymmetrisk (fx captive) magtforhold.

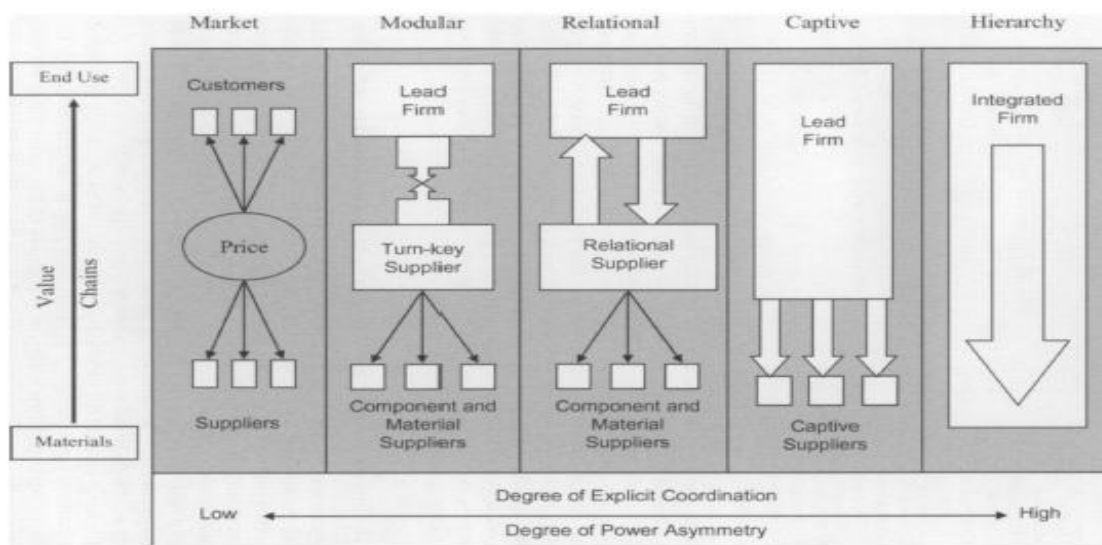
I en indflydelsesrig artikel fra 2005 præsenterer Gereffi og medforfattere en udbygget teoretisk tilgang, hvor magtforholdet eller styringen i GVC defineres på et kontinuum spændende fra den rene markedsstyring (mellem ideelt ligeværdige partnere) til det rene hierarki med tre organiseringsformer

¹¹ Som har et væsentlig bredere sigte end et snævert styrings eller governance perspektivet.

¹² Gereffi og medforfattere anvender selv GVC i dag frem for Global commodity chain termen se fx Gereffi (2005), Sturgeon et al. (2008). Gereffis terminologi i 1994 afspejler, de teoretiske rødder samt hvordan feltet var i den teoretiske vorden. Ifølge Gibbon et al. (2008) skiftede terminologien over til GVC i de første år efter årtusindskiftet.

ind i mellem; modulære, relationelle og 'captive' netværk, hvor førstnævnte er tættest på den rene markedesform, og den sidstnævnte er den mest hierarkisk organiserede. Figur 1 fremstiller grafisk de forskellige styringsformer, som kan fungere som et redskab til at analysere magtasymmetrien i forskellige produktionsprocesser med en stigende magtasymmetri fra venstre mod højre.

Figur 1: Styringsformer i GVC




Kilde: Gereffi et al. 2005:89.

Hvilken styringsform, der er dominerende i forskellige produktionsprocesser afhænger af kombinationen af tre faktorer: kompleksiteten af transaktionen/produktionen, hvor nemt informationen kan kodes samt kapaciteten hos underleverandørerne (Gereffi et al. 2005; Sturgeon et al. 2008: 307). Dette giver otte kombinationsmuligheder, hvor de dog udelukker de tre som usandsynlige. De resterende fem fremgår af figur 2. Skiftet fra den mere simple buyer/producer-driven distinktion rejste en større debat i forskningsfeltet, hvor Gereffi et al. teori blev kritiseret fra flere sider bl.a. for at overse bevidste, strategiske beslutninger i virksomheden (Gibbon et al. 2008:323–24).

Dette paper vil rejse en anden kritik af teorien, idet den bliver alt for funktionalistisk, hvor det udelukkende er de tre aspekter af produktionsprocessen, der definerer udfaldet. Teoretisk er det naturligvis prisværdigt, at de forsøger at udvikle en mere omfattende og præcis teori, og der er ingen tvivl om, at teorien har flere styrker. Men det er ret oplagt at pege på brancher eller forhold, hvor den funktionalistiske magtforståelse i figur 2 ikke holder. Oplagt er de buyer-driven GVC, som fx Nike, hvor kompleksiteten er lav og muligheden for at kode er høj (om end nok restriktiv fra Nikes side), men

alligevel er magtasymmetrien meget stor¹³. Et andet eksempel er den tyske bilindustri (som vil blive brugt som eksempel senere også), hvor kompleksiteten er høj, mulighederne for at kode kan nok opfattes både høj og lav, mens kapaciteten er høj hos underleverandørerne, alligevel oplever de en høj grad af magtasymmetri (Banyuls & Haipeter 2010; Flecker 2010:18). Så her er teorien for funktionalistisk, og det spiller en større rolle, i hvilken grad industrien er domineret af store OEM/Lead firmaer som Nike eller de tyske bilproducenter.

Figur 2 Kombinationen af faktorer, der definerer GVC-styringsformen.

Governance type	Complexity of transactions	Ability to codify transactions	Capabilities in the supply-base	Degree of explicit coordination and power asymmetry
Market	Low	High	High	Low
Modular	High	High	High	
Relational	High	Low	High	
Captive	High	High	Low	
Hierarchy	High	Low	Low	

Kilde: Gereffi et al. 2005:87.

I disintegrerede produktionsnetværk er der ofte en udbredt magtasymmetri, hvor OEM/Lead firmaer i vid udstrækning er den dominerende part, og underleverandører er i et afhængighedsforhold, hvor de bliver presset på omkostninger, hvilket presser underleverandørens medarbejdere fx på lønnen. Dette gør sig gældende både i køber- (buyer) og producentdrevne netværk. Overordnet forekommer de disintegrerede produktionsnetværk primært som captive eller rene hierarkier, jf. Gereffi et al. typologi, omend de også forekommer som mere relationelle eller markeds-GVC. Der er store forskelle i mellem brancher og lande, ligesom GVC-styringsformerne er meget dynamiske, hvilket også bekræftes i casestudier (Gereffi et al. 2005:96). Men den påpegede disintegration hos Doellgast og Greer kan muligvis pege på en udvikling mod mere captive og hierarkiske produktionsformer og en udvikling, hvor Gereffi et al. kontinuum måske nærmere er en cirkel. Der ses eksempler, hvor OEM/lead firmaer som Nike, Wal-mart, Jysk og IKEA via markedet sikre sig en stor magt over underleverandører. Derudover kan dynamikken i de disintegrerede produktionsnetværk også betyde, at relationer bevæger sig direkte fra markedsformen til mere captive og hierarkiske styringsformer.

¹³ Gibbon et al. 2008 foregriber delvis denne kritik, ved at efterlyse værktøj til at belyse forhold, hvor de tre aspekter fra Gereffi et al. teoretisk ramme enten ikke er opfyldt eller til stede.

Selvom der enkelte steder i litteraturen argumenteres for, at disintegrerede produktionsformer undergraver hierarkiske styringsformer (se fx Zeitlin and Herrigel 2010), ved at flytte flere produktionsforhold over mod mere samarbejdende netværk (det modulære eller markedsstyrede i figur 1), er perspektivet i dette paper noget mere pessimistisk i forhold til magtstrukturen i de disintegrerede netværk. Omend en central pointe er, at der er markante brancheforskelle, og at en generel forståelse som udelukkende betoner magtasymmetrien er for statisk. Gereffi et al. fremhæver også selv brancheforskellene, og at udviklingen er dynamisk, ligesom de heller ikke advokerer for nogen form for konvergens omkring en bestemt produktionsform. Zeitlin og Herrigel (2010:540) nævner den europæiske maskine- og maskindelsindustri som eksempel på en branche, hvor disintegrationen har betydet en udligning af magtforholdene. Den åbenlyse kritik af Zeitlin og Herrigels argument er, at branchen opfylder alle tre teoretiske faktorer, der i Gereffi og medforfatteres (2005:84) teoretiske approach er med til at definere, hvilken form for styringskæde branchen oplever nemlig; komplekse transaktionen/produktionen, svær kodelig information samt meget stor kapacitet hos underleverandørerne.¹⁴ Derfor er det forventeligt ud fra Gereffi et al. teoretiske tilgang, at branchen er præget af mere relationelle og samarbejdende styringsformer, hvorfor magtasymmetrien er lav. Samtidig kan det anføres, at flere casestudier finder en stigende magtasymmetri i den tyske bilindustri (se fx Banyuls and Haipeter 2010), hvor den samme effekt ellers kunne forventes.¹⁵ Et andet argument for en mere asymmetrisk forståelse, at der ofte er et ulige magtforhold mellem producenter i højt løns- og lavtlønslande, primært fordi kapaciteten ofte er lavere hos producenter i lavtlønslande, ligesom koordineringen (samt design og udvikling) og ejerskab ligger hos firmaer i den vestlige verden.

Den asymmetriske magt afspejler sig fx i brancher som tekstil, elektronik og generelt brancher præget af de meget store '*retailers*' som Carrefour og Wal-mart eller mærkevareproducenter som Nike og Apple, som mere eller mindre de facto har ledelsesretten på deres underleverandørers produktionsanlæg igennem hele produktionsprocessen, mens evt. kritiske produktionsled som fx forsknings- og udviklingsafdelingerne stadig er organiseret internt i virksomheden. Dette kan igen påpeges som et kritisk bidrag til Gereffi et al. teoriapparat, hvor det er en mere funktionalistisk analyse af produktionsprocesserne, der definere styringsformen og dermed graden af magtasymmetri.

¹⁴ Uanfægtet af den tidligere kritik af netop disse faktorer for at være for funktionalistiske, kan de være med til at forklare styringsformen i netop denne case. Argument her er ikke, at teorien er forkert i sig selv, men den er funktionalistisk og overser den magt OEM og lead firms kan have enten via markedet eller mere hierarkisk styring (fx autoindustrien).

¹⁵ Bilindustrien er dog mere domineret af meget få og større lead firms, som nemmere kan skabe mere hierarkiske netværk (Sturgeon, Van Biesebroeck & Gereffi 2008:308).

Samlet betyder den øgede (dis)integration af produktionen, at der bliver et *governance* underskud (delvis statsligt og delvis i branchen) især i forhold til arbejdstagerrettigheder og miljø (Gereffi 2006). Dette kan have vidtrækkende konsekvenser for IR-systemerne i OECD-landene, men også stor betydning for udvikling af arbejdsmarkedssystemer i de lavtlønslande, hvor mange underleverandører især i de 'buyer-driven' netværk er placerede. I næste afsnit fokuseres på konsekvenser for IR-systemerne hovedsageligt i de vestlige lande.

Konsekvenser af den vertikale disintegration (samt fragmenteringen af produktionen) for arbejdsforhold og Industrial Relations.

I takt med den stigende økonomiske integration er der kommet mere og mere fokus på omkostningsniveauet i alle led af produktionskæden ikke mindst hos underleverandører med stærke Lead firms. Især er der kommet øget fokus på lønomkostningerne, hvorfor udflytning af arbejdspladser fra løntunge lande som Danmark til lavtlønslande er tiltaget. Til trods for en stigning i omfanget er det dog stadig et moderat antal arbejdspladser, der er direkte berørt af udflytningen (Refslund & Goul Andersen 2014).

Selvom omfanget af den internationale arbejdsdeling ikke er særlig markant, kan der stadig være signifikante effekter, hvilket flere casestudier viser (Doellgast & Greer 2007; Banyuls & Haipeter 2010; Refslund 2012). På samme måde kan konsekvenserne af den vertikale disintegration også i vid udstrækning være mere substantielle især i forhold til arbejdstagerrettigheder og Industrial Relations. Overordnet set bør skelnes mellem national og international disintegration. Hvor den internationale fragmentering og disintegration traditionelt har fået mest opmærksomhed¹⁶, har fx den vertikale disintegration i Tyskland (outsourcing og intern markedsliggørelse) haft meget vidtrækkende konsekvenser for den tyske IR-model og for det tyske arbejdsmarked som helhed (Doellgast & Greer 2007:58–59). Eksempelvis har national outsourcing til underleverandører (ofte små og mellemstore virksomheder) med dårligere eller slet ingen overenskomstdækning og generelt dårligere arbejdsforhold i Tyskland bidraget til den stigende dualisering, som Tyskland har oplevet i gennem de seneste år (Bosch & Kalina 2008; Palier & Thelen 2010; Emmenegger et al. 2012; Martin & Swank 2012).

Selvom den stigende tendens til yderligere fragmentering og disintegration af produktionen både nationalt og internationalt i første omgang primært medvirker til en at skabe en dualisering af arbejdsmarkedet, kan det også have stor betydning for 'the core workforce'. Fx bruges truslen om

¹⁶ Typiske eksempler er 'sweatshops' i Sydøstasien, hvor arbejdstagerne eller i grumme tilfælde børn arbejder under kummerlige forhold, som ind i mellem popper op i medierne.

yderligere fragmentering af produktionen fx outsourcing eller udflytning af arbejdspladser til at disciplinere arbejdstagerne (Doellgast & Greer 2007; Refslund 2012). Derudover er der eksempler, hvor medarbejdere i virksomheder med faglig organisering bliver presset i løn- og organisationsforhold af konkurrencen fra lavtløns og ikke-organiserede konkurrenter fx Wal-mart (Gereffi & Christian 2009:581). Et andet eksempel på den indflydelse, den vertikale disintegration kan have, er fra den amerikanske autoindustri, hvor mange af underleverandørerne i værdikæden er blevet markant større, hvorved de captive netværk er blevet mere relationelle, idet underleverandørerne nemmere kan matche lead firmsene og finde andre aftagere af deres produkter. Samtidig har "the Big Two" (GM og Ford) skabt mere konkurrence mellem underleverandørerne, og derved mindsket deres magtbase igennem en vertikal disintegration, som er skabt via markedet (Sturgeon et al. 2008:308). Herved modbeviser Sturgeon og Gereffi til dels deres egen GVC-teori eller nuancerer den ved vertikal disintegration idet, deres funktionelle forudsætninger er opfyldt.

Hvorvidt det etablerede IR-system kan modstå presset fra disintegrationen af produktionsnetværkene afhænger langt hen ad vejen af det institutionelle design og især arbejdstagerorganisationers strukturelle og organisatoriske styrke (Bosch, Lehndorff & Rubery 2009). Fx har et casestudie af slagterisektoren vist, at det institutionelle design og de faglig organisationers styrke langt hen ad vejen er styrende for outcomet af et relativt ens pres fra øget konkurrence og europæiske indflydelse på arbejdsmarkedet på danske og tyske slagterier (Refslund, 2012).¹⁷ Denne udvikling kan på sigt begrænse den organiserede arbejdskrafts handlemuligheder, hvor fx strejkevåbenet vil blive mindre anvendeligt, fordi truslen om at flytte arbejdspladserne ud er væsentlig mere reel og aktuel, hvilket yderligere kan underminere den i forvejen skrøbelige magtbalance mellem arbejdstagere og arbejdsgivere i mange vestlige lande.

Derudover kan det på sigt medføre en mere konsensusorienteret tilgang blandt faglige organisationer, hvor fagforeningernes fremtidige magtposition udover organisatorisk og strukturel styrke afhænger af evnen til at sikre produktivetsfremgange gennem intensiveret samarbejde med arbejdsgiverne (Streeck 1991). Herved kan fagforeninger i OECD-landene være med til at sikre deres medlemmers arbejde gennem en fælles indsats for at optimere produktionen og dermed udvikle produktiviteten (Streeck 2005:172–173).

Udover at disintegrationen af primært vertikale produktionsnetværk kan være med til at underminere IR i OECD-landene, kan det også være med til at fastholde en magtasymmetri mellem rige

¹⁷ Dog spiller en række andre faktorer også ind som fx ændringer i erhvervs- og ejerskabsstrukturen i Tyskland (Bosch & Kalina 2008; Lehndorff et al. 2009).

og fattigere lande, hvor det er producenter i de rige lande, der er styrende i de globale værdikæder samt styrer markedsadgangen (Gereffi et al. 2005:99). Dette kan også påvirke forholdet mellem arbejdstagere og arbejdsgivere i udviklingslandene. Især OEM eller lead firms samt de store kæder og mærkevarereproducenter har fået en stærk magtposition i den globale produktion, hvor mange underleverandører er i et meget låst afhængighedsforhold til de store producenter. Herved bliver de presset i konkurrencen på prisen og deres indtjening, som betyder de presser løn- og arbejdsvilkårene for deres ansatte, samtidig med at OEM-virksomhederne kan fraskrive sig ansvaret, som fx Danish Crown gør på deres tyske slagterier (Refslund, 2012). En bemærkning her er, at MNV generelt betaler en højere løn end nationale virksomheder (Refslund & Goul Andersen 2014; Wagner 2011), men lønforholdene hos underleverandører i captive eller mere hierarkisk international produktion ikke er videre belyst, i hvert fald ikke til forfatterens viden¹⁸.

Perspektiver på en videreudvikling af forskningsfeltet

Som nævnt i indledningen er en del af dette papers ambition at bygge bro mellem to forskellige analytiske tilgange til ændringer i arbejdslivets organisering pga. ændringer i de globale produktionsstrukturer. Således kan der være perspektiver i at kombinere GVC-tilgangens analytiske fokus på virksomhederne og styringsformerne virksomhederne imellem med den vertikale disintegrations fokus på mere strukturel magt i GVC¹⁹ hvilket kan knyttes sammen med den empiriske udvikling især de dualiseringstendenser, der ses i flere især centraleuropæiske lande, især Tyskland (Palier & Thelen 2010; Emmenegger et al. 2012).

Jf. ovenstående diskussion kan der rejses en vis kritik af dele af Gereffi et al. teori om styringsformer i GVC, men den samlede teoretiske ramme har stadig en stærk forklaringskraft, ligesom idealtyperne i styringsformerne stadig virker meget empirisk solid. Men den videre teoretiske udvikling af Gereffi m.fl. model er dog baseret på et for funktionalistisk fundament, hvor det er tre træk ved produktionsprocessen, fremfor mere strukturelle og magtbaserede faktorer, der er central for indplaceringen i typologien. Derfor bliver især den modulære og relationelle styringsform i figur 1 svære at adskille empirisk med udgangspunkt i produktionsprocesserne. Idealtypisk kan de nemmere adskilles. Derfor ligger problemet primært i de tre grundlæggende faktorer, der definerer, hvordan forskellige produktionsformer styres (se Gereffi et al. 2005:84). Disse virker ikke overbevisende, fx ses meget 'captive' og hierarkiske styringsformer inden for vidt forskellige produktionsprocesser; både relativt

¹⁸ Der har været anekdotiske beviser for sweat shops o.l. dårlige arbejdsforhold.

¹⁹ Om end GVC traditionelt har øje for magten, men her er det de tre funktionalistiske forudsætninger, der kan erstattes af mere strukturelle produktionsforhold.

simple produktionsprocesser som fx tekstiler og væsentligt mere komplicerede produktionsprocesser som elektronik (fx Apples Iphone, som også må siges at hierarkisk styret), hvilket ikke er i overensstemmelse med de teoretiske antagelser ud fra modellen. Samtidig er den anden faktor (kodebarheden) også noget vakkelvorn, hvor man ser meget hierarkiske netværk indenfor let kodebare produkter som legetøj og andre metervarer (hvilket teorien forventer), men samtidig også indenfor sværere kodebare produktionsprocesser som autoindustrien og igen Apples Iphone. Derudover viser erfaringerne fra fx den tyske bilindustri, at selv underleverandører med høj kapacitet kan blive påvirket negativt²⁰.

Derfor vil der være muligheder for forbedringer af de analytiske værktøjer i GVC-tilgangen ved at i højere grad inddrage den direkte magtrelation mellem virksomhederne især ved OEM eller lead firms, som tidligere påpeget af Gibbon et al. (2008: 333)²¹. Herunder også virksomhedernes størrelse som en mere central del af forklaringen fremfor funktionaliteten i produktionsprocessen som hos Gereffi og medforfattere. Der er som nævnt eksempler på captive/hierarkiske netværk i stort set alle brancher og også både i producer- og buyerdriven netværk. Så fokus burde i stedet være på: Er der et Lead firm, der sætter præmisserne både i forhold til produktionen og i forhold til omkostningsniveauet for underleverandørerne? Så størrelse og magtrelation mellem Lead firm og underleverandører får en mere central placering, ligesom at både Lead firm og underleverandørers mulighed for at skifte til andre kunder eller parter bør inddrages i analysen. En operationalisering kunne være at definere OEM/Lead firmets magt ud fra fx markedsandele eller omsætning e.l. i forhold til underleverandører, og samtidig se på, om underleverandørerne har andre kunder eller kun handler med en virksomhed i værdikæden, hvilket må siges at øge risikoen for captive eller hierarkiske netværk. Afhængighedsforholdet kan også gå den anden vej, hvor en underleverandør har en stærk magtposition, fordi de har noget specifik viden som ikke kan skaffes andre steder, hvilket typisk vil betyde, at Lead firmet vil søge at bryde monoopolet/den stærke forhandlingsposition.

De tre faktorer i Gereffis model kan være meget svære at operationalisere især kompleksiteten og i hvilken grad informationerne kan kodes. Derfor ville en gentænkning af modellen kræve, at de teoretiske faktorer i Gereffi et al. model der definerer, hvor hver enkelt produktionsproces skal indplaceres, erstattes af mere empirisk styrede analyser af magtforholdet i den enkelte

²⁰ Derudover kan der rejses den kritik, at der kan spores en latent antagelse i teorien, at underleverandører i USA og Vesteuropa (samt formodentlig Japan) har høj kapacitet, mens underleverandører i lavtlønslønde fx Kina har en lavere kapacitet.

²¹ Gibbon et al. efterlyser ligeledes, at den eksterne kontekst primært regulering samt mere socialkonstruktivistiske aspekter inddrages. Alle disse aspekter kan ikke inddrages i teorien uden den mister i kohærens og parsimonitet.

produktionsproces eller værdikæde. Dette vil formodentlig øge den samlede teoretiske rammes forklaringskraft. Desuden kunne det være frugtbar at delvis integrere de disintegrerede produktionsnetværk i Gereffi et al. teori. Den vertikale disintegration kan potentielt forklare mere radikale skifte i styringsformen i GVC, som er baseret på overnævnte strukturelle faktorer frem for de oprindelige funktionalistiske hos Gereffi og partnere. Fx når det lykkes OEM/Lead firm at flytte tidligere markedsbaserede produktionsrelationer i en mere hierarkisk retning, uden at de funktionelle produktionsprocesser rent faktisk er ændret, ligesom det modsatte også kan være tilfældet. Fx er mange af Taiwans firmaer indenfor semi-processor industrien lykkedes med at opgradere deres position. Herved bliver det magtforholdet frem for funktionaliteten, der er den forklarende faktor. Samlet kan GVC-tilgangen mere ses som en metodisk tilgang end én samlet teori (Gibbon et al. 2008:334), derfor kan magtforholdet tillægges en mere central rolle i fremtidig analyser af den globale værdikæde og magtforholdene mellem de enkelte delelementer i kæden, uden at det nødvendigvis bryder med GVC-traditionen eller den teoretiske ramme, som Gereffi et al. har sat op i deres centrale artikel fra 2005.

Diskussion af betydningen for velfærdsstaten

Som tidligere påpeget er effekterne af stigende fragmentering af produktionen ikke kun en udfordring for velfærdsstaten men for samfundets grundlæggende indretning (Jæger & Kvist 2003:556). Som påpeget af Flecker (2010:9): *“Changes in organisational forms and value-chain restructuring leads to shifts in forms of employment and composition of labour.”* Derved kan de grundlæggende sociale fundamentet for velfærdsstaten blive forandret, hvilket sker løbende som tidligere med fremkomsten af servicesamfundet (Bell 1973). Et skifte i sammensætningen af arbejdsstyrken kan potentielt betyde, at efterspørgslen efter ufaglært/lavt uddannet arbejdskraft falder, hvorved de offentlige udgifter kan stige, fordi der bliver flere ufaglærte uden for arbejdsmarkedet. Dette kan dog modvirkes gennem et uddannelsesløft (Andersen 2008:61), hvilket det hidtil er lykket med (L. Andersen 2006), men det er dog langt fra sikkert, at denne effekt kan fastholdes i de kommende år.

Derudover kan den stigende internationale arbejdsdeling samt fragmenteringen af produktionen have betydning for magtkonstellationen på det danske arbejdsmarked, hvilket igen kan have stor betydning for udformningen af den danske velfærdsstat. Potentielt set kunne det danske samfund opleve en stigende dualisering af arbejdsmarkedet, som man har set i en række europæiske lande ikke mindst Tyskland i de senere år (Emmenegger et al. 2012; Palier & Thelen 2010), hvor den vertikale disintegration af produktionsnetværk har betydet flere arbejder under dårligere arbejdsforhold, lavere løn og dårligere overenskomstdækning (Bosch & Kalina 2008). Dette vil på sigt

kunne betyde en reduktion af lønniveauet især for ufaglærte og lavt-uddannede (og dermed en større lønspredning), hvilket på sigt vil kunne medføre et øget pres på velfærdsydelse, idet det vil være svært at opretholde et dagpenge- og understøttelsessystem med et mere generøst niveau end det, de lavestlønnede tjener på arbejdsmarkedet²². Overordnet set er det den klassiske diskussion af, hvorvidt der er et trade-off mellem beskæftigelse og lønniveau (og offentlige udgifter) især for lavt uddannede (Iversen & Wren 1998). En opretholdelse af et højt lønniveau kan potentielt set medføre større ledighed. Den øgede ledighed kan være et problem for de nordiske velfærdsmodeller, idet de forudsætter en høj beskæftigelse for at sikre et tilstrækkeligt skattegrundlag (Andersen 2008).

På trods af diskussion i litteraturen virker det til, at der er sket en stigning i de vertikalt disintegrerede netværk i de senere år. Både internationalt men også nationalt i flere lande. Baud og Durand (2012:255) konkluderer i forhold til *'buyer-driven'* produktionsnetværk at;

"In sum, globalization of supply chains has increased retailers' market power and, consequently, allowed them to increase their profitability, as they can obtain lower prices from their suppliers"

En lignende udvikling kan påpeges i mere *'producer-driven'* netværk, hvilket er bekræftet i flere casestudier af forskellige industrier i Vesteuropa (Banyuls & Haipeter 2010; Bosch & Weinkopf 2008). Men i og med *'retailers'* har fået større magt over deres underleverandører, som påpeget af Baud og Durand, kan man teoretisk forvente, at store OEM og Lead firms som Nike, VW, Apple, Samsung o.l. magt i forhold til underleverandører ikke er mindsket, nok snarere tværtimod, hvilket yderligere er med at skabe asymmetriske magtstrukturer.

Sluttelig skal det påpeges, at den nationale institutionelle kontekst stadig spiller en vigtig rolle for, hvilken indflydelse mere fragmenterede produktionsnetværk kan have (Swank 2002; Flecker 2010; Rodrik 2007), så der er ikke nødvendigvis tale om en konvergens mod *'captive'* eller hierarkiske produktionsnetværk globalt set.

²² Som det til dels er sket i Tyskland, hvor en stor del af motivation for fx Harz-lovgivningen var at få flere i beskæftigelse, hvilket dog ikke har været nogen udbredt succes (Bosch & Kalina 2008)

Litteraturliste:

- Andersen, Lars. 2006. "Veje til flere i arbejde.", side 65–76 i *13 løsninger for den danske velfærdsstat*. Odense: Syddansk Universitetsforlag.
- Andersen, Torben M. 2003. "International integration and the welfare state." side 23–48 i *Alternatives for welfare policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Andersen, Torben M. et al. 2007. *The Nordic Model - Embracing Globalization and Sharing Risks*. Helsinki: ETLA.
- Andersen, Torben M. 2008. "The Scandinavian model—prospects and challenges." *International Tax and Public Finance, Special Issue* 15(1):45–66.
- Arndt, Sven W. & Henryk Kierzkowski. 2001a. *Fragmentation : New production patterns in the world economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Arndt, Sven W. & Henryk Kierzkowski. 2001b. "Introduction." side 1–16 i *Fragmentation : New production patterns in the world economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Baldwin, Richard. 2006. *Globalisation: the great unbundling(s)*. Helsinki: Prime Ministers office/Economic Council of Finland.
- Banyuls, Josep, & Thomas Haipeter. 2010. "Against erosion of labour standards: global reorganisation of value chains and industrial relations in European motor industry." *Work organisation, labour & globalisation* 4(1):57–70.
- Baud, Céline & Cédric Durand. 2012. "Financialization, globalization and the making of profits by leading retailers." *Socio-Economic Review* 10(2):241–266.
- Bell, Daniel. 1973. *The coming of post-industrial society : a venture in social forecasting*. New York: Basic Books.
- Bhagwati, Jagdish. 1995. "Trade and wages: choosing among alternative explanations." *FRBNY Economic Policy Review* 42–47.
- Blinder, Alan S. 2007. *Offshoring: Big Deal, or Business as Usual?*. Princeton: Princeton University Press.
- Bonoli, Giuliano, Vic George & Peter Taylor-Gooby. 2000. *European welfare futures : towards a theory of retrenchment*. Oxford: Polity Press.
- Bosch, Gerhard & Claudia Weinkopf. 2008. *Low-Wage Work in Germany*. New York: Russel Sage Foundation.
- Bosch, Gerhard & Thorsten Kalina. 2008. "Low-Wage Work in Germany: An Overview." side 19–112 i (Bosch & Kalina, eds.) *Low-Wage Work in Germany*. New York: Russel Sage Foundation.

- Bosch, Gerhard, Steffen Lehndorff & Jill Rubery. 2009. "European Employment Models in Flux: Pressures for Change and Prospects for Survival and Revitalization." side 1–56 i *European employment models in flux (Bosch et al. ed)*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Brady D., Beckfield J. & Seeleib-Kaiser M. 2005. "Economic globalization and the welfare state in affluent democracies, 1975–2001". *American Sociological Review* 70: 921–948.
- Cameron, David. 1978. "The Expansion of the Public Economy." *American Political Science Review* 72(4):1243–1261.
- Castells, Manuell. 2000. *End of the Millennium*. 2nd ed. Oxford: Blackwell.
- Doellgast, Virginia, & Ian Greer. 2007. "Vertical Disintegration and the Disorganization of German Industrial Relations." *British Journal of Industrial Relations* 45(1):55–76.
- Dolan, Catherine S. & Humphrey, John. 2004. "Changing governance patterns in the trade in fresh vegetables between Africa and the United Kingdom", i *Environment and Planning A*, 36(3): 491–509.
- Dunning, John H, & Sarianna M Lundan. 2008. *Multinational enterprises and the global economy*. 2. ed. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Emmenegger, Patrick, Silja Häusermann, Bruno Palier, & Martin Seeleib-Kaiser. 2012. *The Age of Dualization. The Changing Face of Inequality in Deindustrializing Societies*. Oxford: Oxford University Press.
- Esping-Andersen, Gøsta. 1985. *Politics against markets : The social democratic road to power*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Esping-Andersen, Gøsta & Walter Korpi. 1984. "Social Policy as Class Politics in Post-War Capitalism: Scandinavia, Austria, and Germany." side 179–208 i *Order and conflict in contemporary capitalism (Goldthorpe red.)*. Oxford: Clarendon.
- Feenstra, Robert C. 1998. "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy." *The Journal of Economic Perspectives* 12(4):31–50.
- Fernandez-Stark, Karina, Penny Bamber & Gary Gereffi. 2011. *The Offshore Services Global Value Chain: Economic Upgrading and Workforce Development*. Durham, North Carolina: Duke University Center on Globalization, Governance and Competitiveness.
- Ferner, Anthony & Richard Hyman. 1992. *Industrial relations in the new Europe*. Oxford: Blackwell Business.

- Flecker, Jörg. 2010. "Fragmenting labour: organisational restructuring, employment relations and the dynamics of national regulatory frameworks." *Work organisation, labour & globalisation* 4(1):8–23.
- Fröbel, Folker, Jürgen Heinrichs & Otto Kreye. 1977. *Die neue internationale Arbeitsteilung: strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungslander*. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Garrett, Geoffrey & Peter Lange. 1995. "Internationalization, institutions and political change." side 48–78 i *Internationalization and Domestic Politics (red. Keohane & Helen V. Milner)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gereffi, Gary. 1994. "The Organization of Buyer-driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks." Side 95–122 i *Commodity chains and global capitalism*. Westport, Conn.: Praeger.
- Gereffi, Gary. 2005. "The Global Economy: Organization, Governance, and Development." Side 160–182 i *The handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton: Princeton University Press
- Gereffi, Gary. 2006. *The new offshoring of jobs and global development*. Jamaica: International Institute for Labour Studies.
- Gereffi, Gary & Miguel Korzeniewicz. 1994. *Commodity chains and global capitalism*. Westport, Conn.: Praeger.
- Gereffi, Gary, John Humphrey & Timothy Sturgeon. 2005. "The Governance of Global Value Chains." *Review of International Political Economy* 12(1):78–104.
- Gereffi, Gary & Michelle Christian. 2009. "The Impacts of Wal-Mart: The Rise and Consequences of the World's Dominant Retailer." *Annual Review of Sociology* 35:573–591.
- Gereffi, Gary & Karina Fernandez-Stark. 2010. *The Offshore Services Value Chain: Developing Countries and the Crisis*. Washington D.C.: World Bank.
- Gibbon, Peter, Jennifer Bair & Stefano Ponte. 2008. "Governing global value chains: an introduction." *Economy and Society* 37(3):315–338.
- Gray, John. 1998. *False Dawn: The Delusions of Global Capitalism*. London: Granta Books.
- Grossman, Gene & Esteban Rossi-Hansberg. 2006. «The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore», *The New Economic Geography: Effects and Policy Implications*, Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole Symposium, 2006.
- Harvey, David. 1989. *The Condition of Postmodernity*. Oxford: Basil Blackwell.

- Herrigel, Gary & Volker Wittke. 2006. "Varieties of Vertical Disintegration: The global trend toward heterogeneous supply relations and the reproduction of difference in US and German manufacturing" side 277-311 i *Changing Capitalisms? Internationalization, Institutional change, and Systems of Economic Organization* (red. Morgan & Whitley). Oxford: Oxford University Press.
- Held, David, Anthony G. McGrew, David Goldblatt & Jonathan Perraton. 1999. *Global transformations : politics, economics and culture*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Hirst, Paul & Jonathan Zeitlin. 1991. "Flexible Specialization versus Post-Fordism: Theory, Evidence and Policy Implications." *Economy and Society* 20(1):1-55.
- Hymer, Stephen. 1972. "The Internationalization of Capital." *Journal of Economic Issues* 6(1):91-111.
- Iversen, Torben, and Anne Wren. 1998. "Equality, Employment, and Budgetary Restraint: The Trilemma of the Service Economy." *World Politics* 50(4):507-546.
- Jacobides, M. G. 2005. 'Industry change through vertical disintegration: How and why markets emerged in mortgage banking'. *Academy of Management Journal*, 48 (3): 465-98.
- Jensen, Peter D. Ørberg & Torben Pedersen. 2011. "The Economic Geography of Offshoring: The Fit between Activities and Local Context." *Journal of Management Studies* 48(2):352-372.
- Jessop, Bob. 2008. *State Power: A Strategic-Relational Approach*. Cambridge: Polity Press.
- Jæger, Mads M. & Jon Kvist. 2003. "Pressures on State Welfare in Post-industrial Societies: Is More or Less Better?" *Social Policy & Administration* 37(6):555-72.
- Katzenstein, Peter. 1985. *Small States in World Markets*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Kenney, Martin. 2004. *Locating global advantage: industry dynamics in the international economy*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Kim Tae K. & Zurlo Karen. 2009. "How does economic globalisation affect the welfare state? Focusing on the mediating effect of welfare regimes". *International Journal of Social Welfare* (2009) vol.18: 130-141.
- Kogut, Bruce. 2004. "From Regions and Firms to Multinational Highways: Knowledge and Its Diffusion as a Factor in the Globalization of Industries." side 261-284 i Kenney (red.) *Locating global advantage : industry dynamics in a globalizing economy*.
- Korpi, Walter. 1983. *The Democratic Class Struggle*. London: Routledge & Keagan Paul.
- Krugman, Paul. 1995. "Growing World Trade: Causes and Consequences." *Brookings Papers on Economic Activity* 1995(1):327-377.

- Lehndorff, Steffen, Gerhard Bosch, Thomas Haipeter, & Erich Latniak. 2009. "From the 'Sick Man' to the 'Overhauled Engine' of Europe? Upheaval in the German Model." side 105–130 i *European employment models in flux*.
- Locke, Richard M. 2003. "The Promise and Perils of Globalization: The Case of Nike." side 37–74 i *Management: Inventing and Delivering Its Future* (red. Thomas. A. Kochan & Richard Schmalensee). Boston, Mass.: MIT Press.
- Martin, Cathie J., & Duane Swank. 2012. *The political construction of business interests : coordination, growth, and equality*. New York: Cambridge University Press.
- Martin, H.P. & Schumann, H. 1997. *The Global Trap: Globalization and the Assault on Democracy and Prosperity*, London: Zed Books.
- Ohmae, Kenichi. 1991. *Det globale marked*. Kbh.: Schultz.
- O'Rourke, K.H. 2002. 'Europe and causes of globalization, 1790-2000' side 64-86 i *Europe and Globalization*, ed. H. Kierzkowski, Basingstoke: Palgrave Macmillan,
- Palier, Bruno & Kathleen Thelen. 2010. "Institutionalizing Dualism: Complementarities and Change in France and Germany." *Politics & Society* 38(1):119 –148.
- Pierson, Paul. 1998. "Irresistible forces, immovable objects: post-industrial welfare states confront permanent austerity", *Journal of European Public Policy*, Vol. 5(4), pp. 539-560.
- Pierson, Paul. 2011. *The welfare state over the very long run*. Bremen. ZeSArbeitspapier, No. 02/2011, Accessed on April, 4, 2012 from <http://hdl.handle.net/10419/46215>
- Piore, M. & C. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- Porter, Michael E. 1985. *Competitive Advantage : Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press.
- Refslund, Bjarke. 2012. "Offshoring Danish slaughterhouse jobs to Germany – regional effects and challenges to workers organisation." *Work organisation, labour & globalisation* 6(2): 113-129.
- Refslund, Bjarke. 2014. "Intra-European labour migration and deteriorating employment relations in Danish Cleaning and Agriculture - Industrial relations under pressure from EU8/2 labour inflows?" Forthcoming paper/article.
- Refslund, Bjarke & Jørgen Goul Andersen, 2014. "Offshoring of Jobs and Internationalisation of Production: Empirical investigations of Labour market and Welfare State effects in Denmark and the Nordic countries" CCWS-report. Aalborg Universitet.

- Reich, Robert B. 1991. *The work of nations : preparing ourselves for 21st century capitalism*. New York: Alfred A. Knopf.
- Rodrik, Dani. 1997. *Has Globalization Gone Too Far?* Washington D.C.: Institute for International Economics.
- Rodrik, Dani. 2007. *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth* Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rosamond, Ben. 2005. "Globalization, the Ambivalence of European Integration and the possibilities for a post-disciplinary EU studies." *Innovation* 18(1):23–43.
- Rosenberg, Justin. 2005. "Globalization Theory: A Post Mortem." *International Politics* 42:2–74.
- Scruggs Lyle. 2004. Research on Globalisation and the Welfare State: Do We Know What We Think We Know? Presented at Duke University Summer Institute on Globalisation and Equity, June.
- Scruggs, Lyle. 2007. "Welfare State Generosity Across Space and Time." side 133–66 i *Investigating Welfare State Change (Jochen Clasen; Nico Siegel (eds.))*. London: Edward Elgar.
- Stephens, John. D. 1979. *The Transition from Capitalism to Socialism*. London: Macmillan.
- Stopford, J. J. & L.T. Wells. 1972. *Managing the Multinational Enterprise: Organization of the Firm and Overlap of Subsidiaries*. New York: Basic Books.
- Streeck, Wolfgang. 1991. Industrial relations in a Changing Western Europe. Paper presented to the Third European Regional Congress of the IIRA, Bari, Italy, September.
- Streeck, Wolfgang. 2005. "The Sociology of Labor Markets and Trade Unions." side 254–283 i *The handbook of economic sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Sturgeon, Timothy J. 2013. *Global Value Chains and Economic Globalization- Towards a New Measurement Framework*. Eurostat.
- Sturgeon, Timothy, Johannes Van Biesebroeck & Gary Gereffi. 2008. "Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry." *Journal of Economic Geography* 8(3):297–321.
- Swank, Duane. 2002. *Global Capital, Political Institutions, and Policy Change in Developed Welfare States*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Swank, Duane. 2010. "Globalization." side 318–330 i *The Oxford handbook of the welfare stat*. Oxford: Oxford University Press.
- UNCTAD. 2012. *World Investment Report 2012*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

- Wagner, Joachim. 2011. "Productivity and international firm activities: What do we know?" *Nordic Economic Policy Review* 137–161.
- Wallerstein, I., and T. Hopkins. 1994. "Commodity chains: Construct and research." side 95–122 i *Commodity chains and global capitalism*. Westport, Conn.: Praeger.
- Western, Bruce. 1997. *Between Class and Market*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Zeddies, Götz. 2011. "Determinants of international fragmentation of production in European Union." *Empirica* 38(4):511–537.
- Zeitlin, Jonathan & Gary Herrigel. 2010. "Inter-Firm relations in Global Manufacturing: Disintegrated Production and its Globalization." Side 527–561 i *The Oxford handbook of comparative institutional analysis*. Oxford: Oxford University Press.