

KINA – ET INVESTERINGSKLIMA I ENDRING

*En kvalitativ studie av Kinas lønnsvekst og dens påvirkning på
transnasjonale selskapers direkteinvesteringer*

—
Andreas Kaaløy

Masteroppgave i Statsvitenskap, mai 2016

Masteroppgave i statsvitenskap ved lektorutdanningen STV-3908, mai 2016

KINA – ET INVESTERINGSKLIMA I ENDRING

- En kvalitativ studie av Kinas lønnsvekst og dens påvirkning på transnasjonale selskapers direkteinvesteringer.

Andreas Kaaløy

Antall ord: 30 020

UiT NORGES ARKTISKE UNIVERSITET

Fakultetet for humaniora, samfunnsvitenskap og lærerutdanning

Institutt for sosiologi, statsvitenskap og samfunnsplanlegging



SAMMENDRAG

Som følge av Kinas økonomiske utvikling etter reformene i 1978, og spesielt fra 1990-tallet og fram til i dag, har kinesiske lønninger økt og produksjonskostnadene har derfor steget. Gjennom bruk av teoriene avhengighets- og verdenssystemteorien, ujevn utbytting, samt politisk risiko, er denne oppgavens mål å vise til hvilke faktorer som har ført til endring i lønnsnivået i Kina og hvordan dette har påvirket transnasjonale selskapers direkteinvesteringer. Oppgaven tar utgangspunkt i å forklare dette ut i fra Kinas plassering i den globale økonomien samt Kinas avhengighetsforhold til andre globale aktører. Funnene i oppgaven viser at Kina kan plasseres i sentrum av semi-periferien av den globale økonomien, og forholdet til andre globale aktører har utviklet seg til en omfattende gjensidig avhengighet. Lønnsutviklingen kan først og fremst knyttes til den økonomiske utviklingen som følge av reformåpningen i 1978 og de overordnede faktorene for denne åpningen. Disse faktorene er Kinas økonomiske situasjon og systemets mulighet for fleksibel akkumulering av kapital. De underordnede faktorene for lønnsøkning kan knyttes til økning i produktivitet, kunstig heving av minstelønn, stor etterspørsel av kvalifiserte arbeidere, og økning i innenlands omsetning. Som studien viser, har lønnsøkningen størst påvirkning på transnasjonale selskaper innen lavsofistikert produksjon, og mindre påvirkning på serviceselskaper og selskaper innen høysofistikert produksjon.

FORORD

Ideen til denne oppgaven kom av et kurs i internasjonal politisk økonomi for to år siden, i 2014. Det var særlig fascinasjonen for kinesiske myndigheters utnyttelse av den globale økonomien som opptok meg. Hvordan kunne Kina ha så stor kapital om det var de transnasjonale selskapene som utnyttet fattige land og ikke omvendt? Å se verden gjennom et politisk økonomisk perspektiv kan være komplisert, men å se sammenhenger mellom politikk og økonomi er også svært interessant.

For litt under et år siden begynte jeg med oppgaven som til slutt har endt med denne kopien du holder nå. Veien hit har vært lang og krevende, frustrerende og inspirerende samt omfattende og kunnskapsberikende. At min masteroppgave skulle ende med en studie av Kinas økonomiske utvikling sier én ting mer enn noe annet: Mulighetene i en globalisert verden er overraskende store.

Først og fremst vil jeg takke veilederen min, Peter Stuart Robinson, for inspirasjon, gode tilbakemeldinger og tålmodighet for ideene jeg har presentert. I tillegg vil jeg takke min mor, Susanne Kaaløy for nitid korrekturlesing på slutten av dette prosjektet, og til slutt vil jeg takke medstudentene på PC-rommet på Lesehuset, som har hjulpet å holde motet oppe hele veien til mål.

God lesing.

Tromsø, mai 2016

INNHold

1 INNLEDNING	1
1.1 TEMA OG BAKGRUNN	1
1.1.1 <i>Et Globalisert Verdenssystem</i>	1
1.1.2 <i>Transnasjonale Selskaper</i>	3
1.1.3 <i>Staten i Systemet</i>	4
1.2 PROBLEMSTILLING	5
1.2.1 <i>Teoretisk Grunnlag</i>	5
1.2.2 <i>Metodisk Grunnlag</i>	6
1.2.3 <i>Oppgavens Begrensninger</i>	7
1.3 OPPGAVENS STRUKTUR	7
2 TEORI	9
2.1 AVHENGIGHETSTEORI OG VERDENSSYSTEMTEORI	9
2.2 UJEVN UTBYTTING	18
2.3 POLITISK RISIKO	22
2.4 OPPSUMMERING	27
3 METODE	28
3.1 CASESTUDIE	28
3.2 KVALITATIVT FORSKNINGSDSIGN	29
3.2.1 <i>Problemstillingens Utgangspunkt</i>	29
3.2.2 <i>Variabler, Enheter og Verdier</i>	29
3.3 ONTOLOGI OG EPISTEMOLOGI	30
3.4 TROVERDIGHET, BEKREFTBARHET OG OVERFØRBARHET	31
3.5 INNHENTING AV DATA	32
3.5.1 <i>Dokumentanalyse og Litteraturgjennomgang</i>	33
3.5.2 <i>Informasjonskompetanse</i>	34
3.6 STYRKER OG SVAKHETER MED METODEN	35
3.6.1 <i>Casestudien</i>	35
3.6.2 <i>Oppgaven</i>	36
3.7 OPPSUMMERING	37

4 EMPIRI	38
4.1 ØKONOMISK UTVIKLING	38
4.1.1 Før 1978	38
4.1.2 Etter 1978	40
4.1.3 Fra 1990-tallet og fram til i dag	42
4.2 INDRE ØKONOMISK ORGANISERING	45
4.2.1 Geografiske og Demografiske Elementer	45
4.2.2 Jordbruket i Kina	47
4.2.3 Lønninger	48
4.3 EKSPORT OG IMPORT	49
4.4 TRANSNASJONALE SELSKAPER	53
4.4.1 Utviklende Trender	53
4.4.2 Serviceselskaper	56
4.4.3 Produksjonsselskaper	57
4.5 OPPSUMMERING	58
5 ANALYSE	59
5.1 KINA I DEN GLOBALE ØKONOMIEN	60
5.1.1 Er Kina Avhengige av Sentrum?	60
5.1.2 Plassering i Den Globale Økonomien	62
5.2 PRODUKSJONS- OG LØNNSFORSKJELLER	64
5.2.1 Kapital og Arbeidskraft	64
5.2.2 Jordbruk, Lønninger og Produktivitet	67
5.2.3 Markedets Størrelse – utfordringer og Ressurser	69
5.3 POLITISK RISIKO	70
5.3.1 Bargaining Power	71
5.3.2 Stats-spesifikke Dimensjoner	72
5.3.3 Generell Utvikling	76
5.4 OPPSUMMERING	77
6 KONKLUSJON OG AVSLUTTENDE BETRAKTNINGER	78
6.1 STUDIENS ELEMENTER	78
6.2 FUNN OG KONKLUSJON	80
6.1.3 Konklusjon	84
6.3 AVSLUTTENDE BETRAKTNINGER	84
LITTERATUR	88

1 INNLEDNING

1.1 TEMA OG BAKGRUNN

1.1.1 Et Globalisert Verdenssystem

“Et verdenssystem er et sosialt system, med grenser, strukturer, grupper av medlemmer, legitimasjonsregler og sammenheng. Det holdes i live av motstridende krefter, som holder det sammen i kraft av spenninger, og som river det i stykker ved at hver gruppe kontinuerlig søker å omforme det til sin fordel” (Wallerstein og Sandemose, 1979:273). Et verdenssystem er i stadig utvikling før det skjer et brudd og ett nytt system vokser fram. Et såkalt “punctuated equilibrium” (Ruggie, 1993). Ulike teoretikere definerer verdenssystemets definerbare attributter ulikt, men felles for dem er forklaringen av et verdenssystem som har mulighet for endring. (Cox, 1981, Harvey, 1989).

Dagens verdenssystem er preget av flere faktorer. For det første er det definert av en utvikling av et kapitalistisk system som var fremvoksende på 1600-tallet. Utvikling av dette systemet kom fra føydalsamfunnets organisering, og det kan argumenteres for at dette systemet var det som ga best grobunn for det kapitalistiske systemet. Føydalsamfunnet og det kapitalistiske samfunnet skiller seg fra hverandre på flere måter. Sentralt i forhold til denne oppgaven er kapitalismens frie lønnsarbeidere, som betyr at hvert menneske har mulighet til å selge sin egen arbeidskraft (Brewer, 1990). Utviklingen til kapitalistisk produksjonsmåte har ført til et mer dynamisk arbeidsmarked, en raskere moderniseringsutvikling, og høyere økonomisk fortjeneste. Det gjør det mulig å reinvestere kapital i flere arbeidere og å forbedre produksjonsmidler. Reinvestering og større produksjon gir større fortjeneste, som igjen kan investeres. Denne økonomiske organiseringen er det som utgjør kjernen i kapitalismen; akkumulering av kapital (Brewer, 1990).

Det komplekse verdensøkonomiske systemet vi har i dag, har siden slutten av 2. verdenskrig vært preget av globalisering av kapital, flere globale aktører, og en svært kompleks global økonomi, som i stor grad påvirkes av bred gjensidig avhengighet mellom aktørene (Ruggie, 1982). Liberaliseringen av det globale handelssystemet har fremmet markedsøkonomisk styring og frihandel, noe som har hatt en enorm effekt på verdensøkonomien sammen med

globalisering av teknologi og kommunikasjon. I en verden med stadig større hastighet på teknologiutvikling og kommunikasjon, sammen med kapitalismens mål for akkumulering av kapital, gir den økonomiske ordenen muligheter for utnyttelse av arbeidskraft over hele verden. I en verden hvor varer og tjenester flyter mer eller mindre fritt over landegrensler, betyr det derfor færre grenser for store selskaper og kapitaleiere til å flytte produksjonen til utviklingsland hvor produksjonskostnadene på varer er markedets laveste (McGrew, 2014).

En stor endring i den moderne globale økonomien var utviklingen av fordristisk produksjonsmåte i begynnelsen av 1900-tallet. Samlebåndsproduksjonen resulterte i to virkninger som har vært avgjørende for den globale produksjonen; masseproduksjon og massekonsum. Høy intensitet, rutinearbeid og kutting av kostnader gjorde at en kunne ha stabile lønninger som igjen ville gjøre det mulig å øke konsumet. Dette systemet blomstret i USA, spesielt i etterkrigstiden. På begynnelsen av 1970-tallet, og etter kollapsen av Bretton Woods-systemet, var det en etterspørsel etter en fleksibel akkumulering av kapital. Høyere produktivitet og raskere innovasjon banet derfor veien for post-fordistisk produksjonsmetode. Denne metoden som var basert på høyere fleksibilitet, ga høyere konsum og lavere forbrukertid (Harvey, 1989).

Som en illustrasjon på den globaliserte verden, er man i løpet av en dag i kontakt med de fleste verdenshjørner. Kaffen vi drikker er fra kaffebønner fra Colombia, bensinen vi bruker er fra Midtøsten og elektrisiteten produsert med uran fra Australia. Det er likevel ett land som går igjen på de fleste produktene vi håndterer i hverdagen som strekker seg over hele kloden. På de fleste produkter, enten det er en vaskemaskin eller en kaffekopp, står det påført "made in China". Kaffen, bensinen og uranet er eksempler på ressurser som utvinnes i ulike regioner fordi forekomsten av råmaterialet er stor i de ulike landene. Dette gjelder ikke for Kina. Kina er i hovedsak produsent av prosesserte varer (UNCTAD, 2014). Dette er varer som ikke nødvendigvis kommer fra råmaterialer i Kina eller skal selges på det kinesiske markedet. Det er varer som kunne vært produsert i hvilket som helst annet land med mer eller mindre de samme produksjonsmidlene. Så hvordan og hvorfor har Kina spesialisert seg på å prosessere handelsvarer? I et kapitalistisk system hvor profitten og avkastningen bør være størst mulig, har Kina spesialisert seg på vareproduksjon gjennom lave lønninger, og en disiplinert og stor arbeidsstyrke. Som en del av det globale sør åpnet Kina opp for utenlandske

direkteinvesteringer på slutten av 1970-tallet (Harvey, 2005). Dette har gjort landet ledende i vareprosessering, og den økonomiske utviklingen har vært formidabel.

Outsourcing¹ av vareprosesseringsprosessen har gjort at industrialiserte stater kan konsumere billige handelsvarer fordi lønningene, og derfor også produksjonsprisen, er vesentlig lavere i utviklende stater (Brewer, 1990). Problemet med dette systemet er at det skaper et skille mellom høytlønnede og lavtlønnede stater. Er de lavtlønnede statene “fanget” i billig vareproduksjon og salg av handelsvarer, eller gir systemet en mulighet for fattige land til å modernisere seg på samme måte som de kapitalistiske moderniserte statene? I denne oppgaven skal jeg ta for meg Kinas økonomiske utvikling for å forklare hvordan myndighetenes ønske om modernisering i landet kommer til uttrykk gjennom deres økonomiske politikk. Spesielt vil jeg fokusere på deres lønnsutvikling, og hvilken virkning dette kan ha for selskapene som produserer varer i Kina.

1.1.2 Transnasjonale Selskaper

Transnasjonale selskaper (TNS) og globaliseringen av verdensøkonomien kan sies å ha en gjensidig påvirkning på hverandre. Utviklingen av TNS kan både være en årsak og en virkning for den globale konkurransen, og er i dag ofte et uunngåelig alternativ for å kunne konkurrere på verdensmarkedet. Utenlandske selskaper outsourcer deler av selskapet, eller deler av produksjonen, for å utnytte goder som er bedre enn i hjemlandet. Dette kan dreie seg om produksjonskostnader, kunnskap på et spesielt område, eller en ekspandering av selskapet til nye deler av verden. Innenfor produksjonskostnadene gjelder dette som oftest lave lønninger eller avgifter, som gjør at selskapet sitter igjen med en større profitt (Gilpin og Gilpin, 1987). Hvilke problemer fører det med seg at TNS er opptatt av å outsource til stater med lavere lønninger dersom dette er premisset for å produsere varer og tjenester på det globale markedet? I denne oppgaven ønsker jeg å problematisere transnasjonale selskapers profittmaksimering gjennom å legge produksjon til stater med lave lønninger, og om de flytter produksjonen sin til der det gir en best avkastning og profitt.

¹ Outsourcing refererer til den operasjonen selskaper gjør når de flytter deler av produksjonen til andre land. Her inngår både det som gjelder utkontraktering og tjenesteutsetting, altså å bestille varer fra en ekstern leverandør, eller å opprette produksjon som en gren av eget selskap.

1.1.3 Staten i Systemet

Staten er en sentral aktør på den globale arena og i det kapitalistiske systemet. Uavhengig av verdenssystemer, har statene alltid hatt en sentral rolle i den globale politikken. Utbytting av verdier kan spores langt tilbake i tid, og kjøp og salg internasjonalt er en viktig del av mellomstatlige handlinger. 1700- og 1800-tallets merkantilistiske perioder skiller seg fra den vi har i dag i kompleksitet og omfang. Samtidens periode er preget av voksende merkantilistisk konkurranse, økende regionaliserende handel, og såkalt sektorproteksjonisme. (Gilpin og Gilpin, 1987). Om en forstår statenes interesse i dagens globale økonomi, er målet en økonomisk overlevelse på det globale markedet. Dette vil derfor bety at i handel med globale aktører må staten eksportere mer i verdi, enn hva de importerer. Den moderne merkantilismen resulterer dermed i økende konkurranse for å maksimere fordelene på den ene siden, og minimere kostnadene av den globale inderdependensen på den andre siden.

Sammen med den voksende merkantilistiske konkurransen er det også økende grad av handel i regionale blokker. Regional handel i Stillehavs-Asia var vesentlig høyere på 1980-tallet enn hva den var utenfor regionen. Et siste element som definerer statens rolle i dagens økonomiske system, er bruken av sektorproteksjonisme. Dette betyr en beskyttelse av enkelte sektorer mot utenlandsk konkurranse, ofte sektorer hvor en åpning ville gjort at kapital og arbeidsplasser ville forsvunnet ut av landet. Dette kan enten være beskyttelse fra utenlandsk konkurranse, eller beskyttelse fra utenlandsk styring innenfor sektoren. (Gilpin og Gilpin, 1987).

Statens rolle er å maksimere utbytte og samtidig sikre indre industrier i å kunne etablere seg. Gjennom en dypere og bredere globaliserende handel, hvor kjøp og salg skjer i et stadig raskere tempo, og er billigere på grunn av teknologiske fremskritt, har de økonomiske interessene for en stat, eller de styrende i staten, vært å selge råvarer eller produkter for å styrke sin egen økonomi. Gjennom utviklingen av et slikt globalt økonomisk system, har en global arbeidsdivisjon vokst frem, og utnyttelse av fattige stater gjør at produksjon ofte blir etablert her. Hvilken type eksport en stat selger, enten det er arbeidskraft, råmaterialer eller innovasjon, har mye å si for dens økonomiske situasjon. Har statene mulighet for å bryte ut av sitt økonomiske mønster, eller er de determinert til å forbli i sin økonomiske situasjon?

1.2 PROBLEMSTILLING

I denne oppgaven vil jeg se på hvilke faktorer som påvirker lønnsnivået i Kina. Jeg vil se på hvordan Kinas lønninger reflekterer deres økonomiske posisjon både med fokus på den interne strukturen og eksterne forhold med dens effekt på transnasjonale selskaper. Med utgangspunkt i den innledende temapresentasjonen utledes avhandlingens problemstilling.

Problemstilling:

Hvilke faktorer påvirker lønnsnivået i Kina, og hvordan innvirker dette på transnasjonale selskapers direkteinvesteringer?

Gjennom denne problemstillingen er det særlig følgen av lønnsendring og effekten av dette på transnasjonale selskapers direkteinvesteringer som er interessant for denne studien. De markedsbaserte mekanismene som fører til økende lønn, og virkningen av denne med fokus på utenlandske selskapers investeringer vil derfor bli hovedfokuset. Bakgrunnen for denne problemstillingen er Kinas økonomiske utvikling siden åpningen av økonomien i 1978, med vekt på utviklingen de siste 20 årene. Fordi lønninger er en stor del av selskapers produksjonskostnader, er det rimelig å anta at transnasjonale selskapers investeringer i en stat påvirkes av lønnsendringer. Det betyr en studie av både transnasjonale selskaper som trekker seg ut ved en eventuell lønnsendring, og hvilke typer transnasjonale selskaper som endrer sin investering i Kina. Gjennom en studie av ulike typer transnasjonale selskaper vil jeg se om endringer i lønn har påvirket investeringene forskjellig i ulike sektorer hvor transnasjonale selskaper investerer og opererer.

1.2.1 Teoretisk Grunnlag

Som et teoretisk grunnlag for å forklare global handel og utbytting, samt plassering av stater i verdensøkonomien, vil oppgaven ta utgangspunkt i ny-marxistisk avhengighetsteori og verdenssystemteori. Sentralt for dette arbeidet er Immanuel Wallerstein, som utviklet verdenssystemteorien med utgangspunkt i avhengighetsteorien. Oppgaven vil ta for seg begge teoriene for å forklare Kinas rolle i den globale økonomien med hensyn til handel og forholdet til transnasjonale selskaper. Bakgrunnen for å inkludere verdenssystemteorien kommer av teoriens forklaring av den hierarkiske forholdet mellom stater og aktører, og hvordan dette påvirker global handel. I tillegg retter denne teorien seg kritisk til aktørenes

interesser, noe som kan bidra til å forklare intensjonene og interessene mellom stat og transnasjonale selskaper.

Med bakgrunn i problemstillingens fokus på lønnsutvikling, anvender jeg teorien om ujevn utbytting, eller unequal exchange, utviklet av Arghiri Emmanuel og Arthur Lewis. Denne teorien forklarer utgangspunktet for lønnsforskjellene mellom statene, og hvorfor lønnsforskjellene vedvarer. For å forklare transnasjonale selskapers reaksjon på lønninger, vil jeg anvende det teoretiske grunnlaget for politisk risiko for multinasjonale selskaper skissert i boka “Political Risk and the Multinational Company” av Jo Jakobsen (2012). Dette teoretiske grunnlaget vil gi forklaringskraft til hvilke variabler som påvirker multinasjonale/transnasjonale selskaper i deres direkteinvestering i en stat.

Oppgavens teorigrunnlag tar med dette utgangspunkt i å forklare et fenomen, eller en case, ut i fra to teoretiske retninger som viser til de ulike delene av problemstillingen, sammen med to teorier som forklarer dette forholdet ut i fra et overordnet systemperspektiv. Dette vil, i motsetning til å bruke motstridende teorier som gir ulike forklaringer på en case, gi en helhetlig forståelse av casens ulike elementer (Savigny og Marsden, 2011; Jacobsen, 2005).

1.2.2 Metodisk Grunnlag

Med bakgrunn i problemstillingens utforming er det logisk og foretrukket at oppgaven har en case-tilnærming. Bakgrunnen for oppgaven er fascinasjonen for Kinas økonomiske utvikling, og dette har gitt et grunnlag for å utarbeide en problemstilling som kan problematisere én av flere sider ved denne utviklingen. En case-tilnærming av Kinas økonomiske utvikling er også å foretrekke på grunn av Kinas unike posisjon og situasjon. Funnene i casen vil gi et grunnlag for å se på forholdet mellom stat og transnasjonale selskaper i en global sammenheng. For datainnsamling brukes dokumentanalyse og litteraturgjennomgang. I dette materialet inngår fagbøker, forskningsartikler, talldata og offentlige dokumenter som havner inn under denne casen og det aktuelle fagområdet. På grunn av oppgavens aktualitet, vil jeg også benytte meg av avisartikler.

1.2.3 Oppgavens Begrensninger

Problemstillingens omfang er omfattende og dens undersøkelse krever innsikt i de kausaliteter som problemstillingen ønsker å fange opp. Problemstillingens todeling viser til både hvilke forhold som fører til endringer i lønningene, og hvilken rolle lønninger har i påvirkningen av transnasjonale selskapers direkteinvesteringer. Oppgaven begrenses til å undersøke disse kausale mekanismene i lys av de fire valgte teoriene: Avhengighets- og verdenssystemteorien, ujevn utbytting og politisk risiko.

Jeg er innforstått med at denne begrensningen er svært omfattende med tanke på at det kunne vært utformet en oppgave både i Kinas plassering i verdensøkonomien, hva som fører til de økte lønningene, samt lønningenes påvirkning på transnasjonale selskaper. Hensikten med oppgaven er ikke å gå dypt inn i plassering av Kina i den globale økonomien eller dens forhold til andre aktører, men heller se dette i sammenheng med problemstillingens variabler. Bakgrunnen for å inkludere disse teoriene er for å se Kinas rolle og posisjon i den globale økonomien gjennom et kritisk perspektiv for å forklare forholdet mellom stat og transnasjonale selskaper. Innenfor disse teoriene vil jeg derfor fokusere på det problemstillingen retter seg mot; lønnsnivå og transnasjonale selskaper.

Oppgavens fagfelt, internasjonal politisk økonomi, viser de økonomiske faktorene for politisk handling på den globale arena. Oppgaven vil ikke være en ren økonomisk analyse av problemstillingens omfang, ettersom dette ville kreve større kompetanse innenfor makroøkonomi. Oppgaven bruker likevel økonomisk terminologi, og vil forsøke å bruke dette opp mot hva oppgaven ønsker å forklare innenfor det globale politiske fagfeltet.

1.3 OPPGAVENS STRUKTUR

I de neste fem kapitlene vil jeg gjøre rede for de aktuelle spørsmålene jeg har beskrevet i innledningen gjennom teoretisk og empirisk undersøkelse. Kapittel 2 – den teoretiske delen – vil gjennomgå den nevnte teorien på det område jeg ønsker å studere. Det vil også bli lagt vekt på fagterminologi i dette kapitlet og forklaring av disse. Kapittel 3 omhandler de metodiske prinsippene og det forskningsgrunnlaget jeg bygger min forskning på. I kapittel 4 – den empiriske delen – legger jeg frem empirien på den casen jeg studerer og har funnet gjennom den brukte metoden. I det siste kapitlet i hoveddelen, kapittel 5, analyserer jeg det

empiriske materiale i lys av det teoretiske rammeverket. Avslutningskapittelet deles inn i tre deler. I første del gjennomgår jeg de sentrale delene av forskningen. I andre del vil jeg presentere oppgavens konklusjon, og i siste del trekker jeg inn overførbarhetene i forskningen og anvender dette i feltet for global politisk økonomi.

2 TEORI

Problemstilling:

Hvilke faktorer påvirker lønnsnivået i Kina, og hvordan innvirker dette på transnasjonale selskapers direkteinvesteringer?

I dette kapitlet vil jeg presentere det teoretiske grunnlaget med vekt på oppgavens mål med henvisning til problemstillingens utforming. Jeg vil først ta for meg avhengighets- og verdenssystemteorien for å gi et grunnlag for forståelse av dynamikken i den globale økonomien. Her vil jeg legge særlig vekt på aktørenes rolle, interesser og strukturelle betingelser for plassering av en stat i dette globale handelssystemet. Deretter vil jeg presentere teorien om ujevn utbytting for å se på lønnsutvikling i en stat og hvorfor stater har forskjellige lønnsnivå, samt hva som gjør at lønninger øker. Til slutt vil jeg se på de variablene som påvirker forholdet mellom stat og transnasjonale selskaper gjennom teorien om politisk risiko. Dette vil gi grunnlag for å forklare lønningenes rolle i selskapers investeringer i en stat.

For å analysere politiske fenomener og deres kausale virkninger, kan et eller flere teoretiske grunnlag anvendes. Enten for å gi ulike forklaringer på et fenomen, eller som en samlet forståelse av fenomenet. Hva som skjer og hvorfor, må forstås i en sammenheng, og bakgrunnen for denne sammenhengen kan knyttes opp til en bredere forståelse av feltet. Teorier kan dermed gi oss en forklaring på hvorfor ulike hendelser har de utfallene de har. Dette betyr at teoriene viser hvilke elementer som er viktige å analysere for å forstå virkeligheten. En teoris gyldighet avgjøres om den forklaringen den gir på hva som skjer i ulike hendelser er troverdig og ikke falsifiseres (Savigny og Marsden, 2011).

2.1 AVHENGIGHETSTEORI OG VERDENSSYSTEMTEORI

For å kunne begrunne Kinas plassering i den globale økonomien, vil jeg presentere den i et ny-marxistisk perspektiv. Ny-marxistisk teori, en del av kritiske teorier innenfor global økonomisk politikk, tar sikte på å forklare den kapitalistiske strukturen som et maktmonopol for den globale eliten som et hierarkisk system hvor global handel går i favør de utviklede stater. Avhengighetsteorien og verdenssystemteorien fokuserer på utbyttingsforholdene i den

globale økonomien. Teoriene tar utgangspunkt i kapitalismens dynamikk i dagens verdenssystem, og hvordan og hvorfor kapital er skjevt fordelt mellom aktører. Fordelen ved å bruke en slikt teoretisk grunnlag ligger i forståelsen av dynamikken i verdenshandelen gjennom de aktuelle aktørene som problemstillingen retter seg mot. Dette gir et grunnlag for å forstå de interessene som aktørene har, og hvordan dette maktforholdet utspiller seg. For å forstå disse interessene er det derfor sentralt å se på hvor Kina kan plasseres i den globale økonomien og avhengighetsforholdet til andre aktører. Dette kan bidra til å forstå landets forhold til transnasjonale selskaper.

Bakgrunn

En teori oppstår ikke i et vakuum, uavhengig av historie. Etter andre verdenskrig var det et bredt fokus på forskjellene i verden mellom fattige og rike land, og den teoretiske diskursen tok utgangspunkt i å kategorisere disse landene fra første til tredje verden. Den første verden bestod av USA og deres allierte i vesten. Dette var høyt utviklede, demokratiske stater, hvor liberale handelsavtaler bidro til en sterk økonomisk vekst. Den andre verden var kommuniststatene i Sovjetunionen. Den tredje verden var stater utenfor disse områdene, som ble sett på som underutviklet. Dette var Sør- og Mellom-Amerika, Afrika, og Asia foruten Japan (Tomlinson, 2003).

Vestens økonomiske styrke fikk stor gjennomslagskraft til å påvirke det internasjonale systemet, og under den kalde krigen ble inndelingen et definert system. Fra dette systemet vokste en teori om at modernisering, ut i fra vestens perspektiv om økonomisk utvikling og liberalisering av verdenshandelen, var en vei fra underutvikling gjennom flere trinn, eller såkalte “stages of growth”. Landene i den tredje verden måtte derfor følge vestens økonomiske og politiske modell for å “ta igjen” vestens utvikling (Rostow, 1959).

Det problematiske rundt moderniseringsteorien var ikke hva som var målet for underutviklede stater i prosessen mot modernisering, men hvordan de skulle komme seg dit. Som en reaksjon på forenklingen til moderniseringsteorien, hvor løsningen ble sett på som demokratisering og liberalisering av internasjonal handel, utviklet Raul Prebisch på slutten av 1940-tallet, en teori som skulle forklare strukturen i den globale økonomien. Forholdet mellom den første og den tredje verden kan begrunnes, i følge Prebisch, i strukturelle forhold. Prebisch mente av den

grunn at periferien i verdensøkonomien var svak fordi de ble utnyttet av et sterkt sentrum, og at forskjellen i pris på ferdigproduserte varer fra sentrum økte raskere enn prisen på råvarer fra periferien. Dette gjorde at selv om land i den tredje verden åpnet og liberaliserte økonomien sin, ville de ikke nødvendigvis klare å utvikle seg fordi den relative økonomiske forskjellen økte mellom sentrum og periferien (Hobden og Jones, 2011). Dette ga grunnlaget for det vi i dag kjenner som avhengighetsteorien.

Moderniseringsteoriens bidrag til å forstå staters utvikling setter et fokus på den indre organiseringen gjennom staten med vekt på institusjonelle forhold. Denne organiseringen kan gi en forståelse for visse interne krav som må, eller bør være på plass for en modernisering og utvikling. Denne oppgaven tar sikte på å forklare hvordan Kina er avhengige av utenforstående faktorer for utvikling. Et særlig viktig element i moderniseringsteoriens forståelse av utvikling er institusjonelle betingelser, spesielt demokratisk styre. Kina, som en autoritær stat har hatt en enorm økonomisk utvikling basert på andre premisser enn demokratisk styresett. Dette gjør at en studie med moderniseringsteorien som teoretisk grunnlag ville fokusert på institusjonelle betingelsene for utvikling. Ettersom målet med studien er å fange opp forholdet til transnasjonale selskaper som en ekstern faktor, vil derfor et teorigrunnlag som tar utgangspunkt i dynamikken i den globale økonomien og maktforholdene på den globale arena være mer hensiktsmessig å bruke.

Avhengighetsteorien

“The concept of dependence permits us to see the internal situation of these countries as a part of the world economy” (Dos Santos, 1970:231)

Utvikling må bli sett på og forstått i lys av det globale kapitalistiske systemet, og ikke bare som avhengig av den interne strukturen i en stat. Den moderne formen for avhengighet, teknologisk-industriell avhengighet, er bygget på det internasjonale og det kapitalistiske markedet. Det negative forholdet mellom sentrum og periferien i verdensøkonomien er drevet av utnyttning av billig produksjon i periferien av selskaper fra sentrum (Dos Santos, 1970).

Statene i sentrum investerer i produksjon i periferien. Dette gjøres fordi det kan være store forekomster av råmaterialer og/eller at pris på produksjon er billigere enn i hjemlandet. Produksjons- og lønnsforskjell mellom ulike stater kommer jeg tilbake til senere i

teorikapittelet. Profitten som tjenes på denne virksomheten sendes tilbake til sentrum, og periferien sitter igjen med svært lite kapital (Dos Santos, 1970). Fordelen for periferien er at sysselsettingen kan øke. Ulempen er at den høye utnyttningen av arbeidskraften gjør at statene ikke kan opptjene et overskudd for å investere i egen utvikling. Ettersom utvikling krever handel med sentrum fordi de holder patenter og innovasjon, kan dette bli for dyrt for periferien ettersom den relative økonomiske forskjellen mellom statene øker. Denne strukturen vil derfor svekke det interne markedet for statene i den tredje verden. Den relative prisforskjellen mellom råvarer og ferdigproduserte handelsvarer vil øke, noe som gjør at det vil bli dyrere for periferien å handle med sentrum. Sentrums utvikling av innovative produkter og løsninger for utvikling blir patentert og svært dyre for utviklingsland å importere. Thetonio Dos Santos begrunner denne teorien på bakgrunn av empiri, bygget på handelen mellom Latin-Amerika og den vestlige verden (Dos Santos, 1970).

Det er derfor ikke mangelen på integrering i den liberalistiske frihandelsmodellen som gjør at den relative økonomiske forskjellen mellom stater øker, men det motsatte. Stater som kapitaliserer økonomien sin og legger til rette for økt global handel blir istedenfor utnyttet av den økonomiske makten til sentrum. Dette er fordi profitten ikke blir igjen i landet med mulighet for investering i infrastruktur og bedre produksjonsmidler, men går tilbake til det globale økonomiske sentrum. Gjennom avhengighetsteorien får vi derfor en forståelse for “utvikling av underutvikling” (Dos Santos, 1970).

Transnasjonale selskapers rolle kan fremstå som delt. På den ene siden er de opptatt av profitt og fortjeneste som de sender tilbake til hjemlandet, og på den andre siden skaper de arbeidsplasser og investerer i produksjonsmidler i periferien. Det siste kan bli sett på som et biprodukt av det første. Uansett vil en viss del av overskuddet gå tilbake til produksjonen i periferien i form av reinvestering (Dos Santos, 1970).

Med tanke på et lokalt perspektiv kan utenlandske direkteinvesteringer sees på som positivt fordi det blant annet skaper arbeidsplasser, men i et globalt perspektiv hvor økonomiske forskjeller mellom stater kan øke, vil dette være negativt. I og med at statene i det som kategoriseres som den tredje verden eksporterer billige råvarer og arbeidskraft, og importerer ferdige produkter fra utviklede stater, gir dette et negativt økonomisk forhold. André Gunder Frank skisserer to muligheter for stater i periferien for at utenlandske direkteinvesteringer kan

få en positiv økonomisk utvikling (Brewer, 1990). For å skape en positiv økonomisk situasjon for et utviklingsland, kreves det tiltak i både import- og eksportindustrien. For det første viser Frank til at import-erstattet industrialisering vil gjøre at staten selv begynner å produsere de varene som de importerer samt beskytter disse industriene. Dette vil være spesielt konsumvarer. Fordelen med dette er at det er billigere for staten å produsere disse varene selv, og kapital vil ikke bevege seg ut av landet, men brukes internt, og dermed gi høyere økonomisk omsetning innad i landet. For det andre må de også etablere en eksport-orientert industrialisering, hvor staten må fokusere på å skape et produkt det er etterspørsel på i verdensmarkedet (Brewer, 1990).

Import-erstattet industrialisering kan være vanskelig dersom staten har en åpen økonomi med fravær av beskyttelse av de innenlands selskapene. Beskyttelse, eller proteksjonisme, vil si den politikken stater fører for å redusere økonomisk påvirkning fra stater til fordel for sitt indre marked. Tollbarrierer er et slikt middel. Fravær av proteksjonisme gjør at det som blir kalt for “infant industries”, eller nyetablerte industrier, får så stor konkurranse utenifra at de ikke vil klar å eksportere varer til samme pris som de industrialiserte landene (Brewer, 1990). For underutviklede stater kan import-erstattet industrialisering være vanskelig på grunn av størrelsen på markedet deres. Et lite marked gir en lavere omsetning, og har ikke mulighet til å utnytte de stordriftsfordelene som er nødvendig for å konkurrere med det globale markedet. Her er det spesielt små stater som vil få problemer. Store stater har mulighet til å selge til sitt interne marked i konkurranse med det de importerer av varer fra andre stater (Brewer, 1990). BRIKS-landene² er eksempler på store stater som har gode muligheter for import-erstattet produksjon.

Anthony Brewer (1990:196) summerer opp tre essensielle trekk ved avhengighetstilnærmingen. Det verdensøkonomiske systemet er delt inn i sentrum og periferi, hvor periferien er avhengig og de i sentrum er ikke, og avhengigheten gjør at sentrum hindrer utvikling i periferien. Han vektlegger også spørsmålet om hva avhengighet vil si. Uavhengig om stater er i sentrum eller periferien av verdenssystemet, er de fortsatt avhengige av hverandre i den internasjonale handelen. Et grunnlag for den todelte inndelingen av statene i verden vil være at periferien, som senere utviklet kapitalistiske produksjonsmåter, taper den

² BRIKS-landene består av Brasil, Russland, India, Kina og Sør-Afrika.

relative gevinsten fordi de blir utnyttet av sentrum, som tjener på den todelte inndelingen. Dette er ikke usannsynlig ettersom de som omtales som sentrum er de samme som formet den kapitalistiske verdensøkonomien (Brewer, 1990).

Et annet trekk Brewer trekker frem er fremgangen til utviklende stater siden etterkrigstiden. Den økonomiske veksten fra det som ble regnet som tredje verden, har vært større enn hva mange av de industrialiserte land har hatt i sin økonomiske utvikling. Dette vises spesielt i områder som har hatt tett kontakt med det som blir kategorisert som sentrum, spesielt gjennom handel. Det at de kan ha vært avhengige av vesten for utvikling har lite eller ingenting med avhengighetsteorien å gjøre. Det kan likevel vises til at i de nyindustrialiserte landene er det fortsatt fattigdom, få velferdsgoder og dårlige arbeidsforhold (Brewer, 1990). Det en kan se i verdensøkonomien er at enkelte stater fortsatt henger igjen i de områdene hvor eksporten ikke har sentrert seg, som teknologinivå, men også her er det vanskelig å trekke linjer til den opprinnelige avhengighetsteorien (Brewer, 1990).

Verdenssystemteori

I likhet med avhengighetsteorien tar verdenssystemteorien også utgangspunkt i at verdenssystemet vi lever i, påvirker statenes situasjon og rolle i et definert system (Wallerstein, 2011). I dag kan vi forstå verdenssystemet som drevet av globalisering, internasjonal handel, markedsliberalisering og en tilnærming mot fri flyt av varer, tjenester og kapital over landegrensene (Krueger, 2004). Hva betyr dette for statenes økonomiske situasjon i lys av den globale økonomien?

Verdenssystemteorien (World-Systems Theory) er i hovedsak knyttet til arbeidet til Immanuel Wallerstein (Wallerstein, 2004). Wallerstein beskriver en verdensorden som forklarer forholdet mellom det globale nord og det globale sør. Wallersteins teori fokuserer i større grad på dynamikken mellom sentrum og periferien i den globale økonomien (Maguire, 2010). Wallerstein refererer til verdensøkonomien som “[...] et stort geografisk område hvor det er en arbeidsdivisjon og også en signifikant intern utbytting av grunnleggende eller essensielle varer, så vel som flyt av kapital og arbeidskraft” (Wallerstein, 1979:23). Med dette legger Wallerstein utviklingen av en kapitalistisk verdensøkonomi og den globale arbeidsdivisjonen til grunn for verdenssystemet, hvilket han mener har sine røtter fra 1500-tallet, i skille mellom

middelalderen og kapitalismen. Systemet bygger på en evigvarende akkumulering av kapital (Wallerstein, 1979).

Verdenssystemteorien deler stater inn i tre kategorier i forhold til hvor i produksjons- og arbeidsdivisjonen de kan plasseres. Som avhengighetsteorien bygger også verdenssystemteorien på et sentrum og en periferi. Sentrum er i hovedsak de vestlige statene med demokratisk styresett, høye lønninger og gode velferdssystemer. De importerer råmaterialer og eksporterer høyteknologiske produserte varer. Dette innebærer også utvikling av teknologi og innovasjon. I tillegg finansierer sentrum den globale kapitalismen. Det kan gjøres med økonomisk og militær makt. Periferien i verdensøkonomien er de fattigste statene. De har et udemokratisk styresett, svært lave lønninger og fravær av velferdsgoder. De eksporterer billige råvarer og importerer dyre ferdigproduserte, industrielle varer. Denne periferien eksisterer som et produkt av maksimering av overskuddet fra billig arbeidskraft. Disse statene har ikke produksjonsmidler til å produsere varer og blir derfor utnyttet til å selge råvarer billig for videre produksjon (Maguire, 2010). Dette viser til vanskeligheten ved utvikling av egne industrier som kan produsere import-erstattede varer slik som avhengighetsteorien forklarer.

Den siste kategorien i verdenssystemet er semi-periferien. Denne kategorien er en hybrid av både sentrum og periferi fordi den innebærer attributter av begge. Styresettet er ofte autoritært, det er lite velferdstilbud, og lønningene er forholdsvis lave, men høyere enn i periferien. De eksporterer råmaterialer og produserte varer til sentrum, og importerer råvarer fra periferien og høyteknologiske varer fra sentrum. Semi-periferien bidrar til verdensøkonomien med arbeidskraft i de industriene hvor lønningene i sentrum presses oppover, og som et resultat ikke er økonomisk konkurransedyktige (Hobden og Jones, 2011:136).

Disse tre kategoriene av verdenssystemet fungerer sammen i et utbyttingsforhold basert på høy grad av utnyttelse. Systemets utvikling av sentrums utnyttelse av andre staters produksjon er formet av og fra kolonitiden, som etablerte strukturer hvor industrialiserte stater utnyttet råvarer i kolonier (Wallerstein og Sandemose, 1979). Den komplekse globale arbeidsdelingen utviklet seg på 1970-tallet som et resultat av at semi-periferien, eller de ny-industrialiserte statene fikk investering fra Vesten i form av produksjonsmidler. Vestlige selskaper fikk derfor

mulighet til å kjøpe billig arbeidskraft som gjorde dem mer konkurransedyktige både på sitt nasjonale marked, men også det internasjonale markedet. Arbeidsdelingen gikk ut på å holde innovasjonen i de høyteknologiske statene, og å outsource produksjonen til utviklingsland med lave lønninger. Produksjonen i de landene med lave lønninger var ofte prosesseringsarbeid som ikke trengte fagutdannede arbeidere (Harvey, 1989).

Verdenssystemteorien kan også gi forklaring på hvorfor land i periferien har hatt vanskelig for å utvikle seg. Den lave inntjeningen har gjort at periferien må yte en større arbeidsmengde for å kunne kjøpe ferdigproduserte produkter fra sentrum. På grunn av lønningene i sentrum er importen fra disse landene svært dyr for periferien. Som tidligere nevnt under avhengighetsteorien, er utnyttningen i periferien så stor, og lønningene så lave, at statene ikke har råd til infrastruktur og velferdsgoder på lik linje med sentrum (Hobden og Jones, 2011). Derfor er lønningene en avgjørende faktor for hvor en kan plassere stater innenfor verdenssystemteorien. Utgangssituasjonen for lønnsforskjeller i verden kommer jeg tilbake til senere i teorikapittelet.

Globaliserende Verdenssystem

Den neo-liberalistiske teorien, den mest anerkjente teorien, beskriver globalisering som et fenomen som knytter verden mer sammen gjennom økonomi, kultur, politikk og ideer. Globalisering blir brukt til å forklare en positiv utvikling som beskriver hvordan produksjon og transport optimaliseres, og som igjen vil øke statenes og individenes velferd (Harvey, 2005). For teoretikere innen kritiske teorier kan globalisering sees på som imperialisme i en moderne form. Globalisering blir derfor et middel for å fremme en ideologisk forankret idé som lettere kan spre seg globalt. Denne ideen om et fritt marked pålegges andre stater fordi det gagnar de industrielle stormaktene og det skjeve utbyttingsforholdet i verden, forklart gjennom verdenssystemteorien (Wallerstein, 1979).

Måten sentrum kan spre sitt økonomiske system, er gjennom økonomisk og/eller militær påvirkning. Den økonomiske påvirkningen er den sanksjonen som er mest brukt, og også mest relevant i forbindelse med denne oppgaven. På den ene siden brukes økonomiske sanksjoner mot stater som ikke følger internasjonale lover og rett. Det kan blant annet legges inn handelsrestriksjoner mot disse statene. Eksempler på dette er forholdet mellom USA Nord-

Korea og Iran, og Cuba før 2014. Den andre siden av de økonomiske påvirkningene er gjennom vestlige organisasjoner, som Verdensbanken, og deres midler til utvikling av infrastruktur. Dette er langsiktige lån som skal bidra til å modernisere og skape verdier i andre stater. Dette vil ifølge verdenssystemteorien gagne de vestlige statene økonomisk. Sammen med Verdensbankens midler til infrastruktur, gis det også økonomiske midler gjennom The International Monetary Fund (IMF). Disse to institusjonene, Verdensbanken og IMF, sammen med Verdens handelsorganisasjon (WTO), en handelsliberal organisasjon, blir derfor sett på som nøkkelorganisasjoner for vestlige staters økonomiske interesser. Gjennom disse institusjonene spres et vestlig sett av verdier og normer som økonomisk utvikling, demokratisk styresett og høyere levestandard (Harvey, 2005).

Bistandsmidler er kapital som kommer fra de industrielle landene og fordeles til utviklende stater. Som Thetonio Dos Santos skriver i sin artikkel om avhengighet, vil slik bistand kun fylle opp hullene etter lån de har fra før (Dos Santos, 1970). Noe som også kan være et problem med bistandsmidlene, er fordelingen de får i stater i periferien. Dersom statene er styrt av udemokratisk eller autoritært styre, vil det kunne stilles spørsmål om fordelingen av pengene går til dem som de er beregnet for.

Verdenssystemteorien gir en forklaring på hvordan forholdet mellom stater operasjonaliseres gjennom den globale arbeidsdivisjonen og produksjon i en global verden. Gjennom bruk av tre kategorier kan stater plasseres i sentrum, periferi eller semi-periferi i den globale økonomien. Problemet med denne teorien er dens relevans til den globale trenden som fulgte på 1960-tallet. Øst-Asia fikk en enorm økning i sin økonomi på grunn av, eller på tross av, åpning til det globale markedet. Sør- og Nord-Korea kan vise en forskjell mellom lukkede og åpne stater og deres velferd. De ny-industrialiserte statene viser et bilde på hvordan åpning av økonomien til globale aktører har gitt en enorm økning i kapital (Harvey, 2005).

På den andre siden er denne målestokken for utvikling laget i et vestlig perspektiv. Som jeg skal vise til senere i empiri-kapittelet, har Kina som en økonomisk stormakt store sosiale problemer som et resultat av den økonomiske utviklingen de siste 40 årene. Vi kan derfor si at selv om Kina har hatt en økonomisk utvikling, har det likevel ført til sosiale problemer. Dette vil jeg behandle nærmere i analysekapittelet.

2.2 UJEVN UTBYTTING

Å bruke et teoretisk grunnlag for å forstå forholdet mellom lønninger og utvikling, vil gi oppgaven et grunnlag for å kunne se lønnsendringer i Kina i en teoretisk kontekst. Derfor legger jeg til grunn Arghiri Emmanuel's og Arthur Lewis' teori om ujevn utbytting (Brewer 1990). Ujevn utbytting, eller unequal exchange, viser til forskjell i prisen på produksjonsvarer for ulike land. Med ujevn utbytting menes den forskjellen i produktivitet mellom stater som også bidrar til lønnsforskjellene mellom dem. Pris på produksjonsvarer tilsvarer kostnader av produksjon (lønninger og produksjonsmidler) sammen med en profittmargin. Pris blir derfor avgjort av kostnad pluss profitt. Lønningene er produksjonens største utgift og er derfor ansett som den sentrale komponenten til forskjell i pris på produksjonsvarer mellom land (Brewer, 1990).

Før jeg går videre inn i gjennomgangen er det noen grunnleggende betraktninger som må gjøres rede for. Mobilitet av arbeidskraft gjør at lønninger jevnes ut mellom like industrier innad i en stat. Konkurransen mellom like industrier (f.eks. klesindustrien) gjør at profittraten jevnes ut. I verdensøkonomien er dette avgjørende for hvordan nasjonale lønnsnivåer dannes. Kapital er internasjonalt mobilt, og arbeidskraft er stabilt innenfor landegrensene. Dette gjør at arbeidere i ulike land ikke er i konkurranse eksternt med hverandre, men internt i landet. Derfor vil det dannes forskjellige internasjonale nivåer på lønninger (Brewer, 1990).

Profitt

Med bakgrunn i at ulike stater har ulike nivåer av lønninger, er det sentralt å finne ut hva som utgjør disse lønnsforskjellene. Første utgangspunkt er å se på profittraten³ av produksjonen, og om den er forskjellig fra stater med ulike lønninger. Arghiri Emmanuel's teori om ulik utbytting tar utgangspunkt i at profittraten kan være den samme i stater selv med forskjellig lønningsnivå (Brewer, 1990). Om statene produserer samme produkt, vil lønningene kunne være forskjellige om staten med høyere lønning har tilsvarende høyere produksjon. Profittraten vil også være den samme fordi prisen vil være den samme på det internasjonale markedet. Om statene produserer forskjellige varer oppstår en ujevn utbytting. Etersom stater med lav produktivitet ikke produserer samme vare som de med høy produktivitet må de kjøpe

³ Profittraten viser hvor mye overskudd en sitter igjen med etter investert kapital. Profittraten regnes ut ved å dividere profitten på den investerte kapitalen. Profittraten kan vises i prosent.

disse varene istedenfor å kunne produsere dem selv. Dette gjør at gjennom internasjonal handel har statene med høy produktivitet mulighet til å importere større antall varer enn hva de eksporterer. Statene med lav produktivitet importerer derfor mindre enn hva de eksporterer. Emmanuel konkluderer derfor med at den ujevne utbytingen skjer fordi stater produserer forskjellige varer med forskjellig produktivitet (Brewer, 1990).

Emmanuels teori forklarer med dette at lønningene er forskjellige mellom stater på grunn av det ujevne utbytingsforholdet når land produserer forskjellig produkt med forskjellig produktivitet. Utbytingen er ujevn fordi lavtlønnede stater må, relativt til sine lønninger, betale mer for import enn hva høytlønnede stater må. Dette henger sammen med det avhengighetsteoretiske perspektivet. Emmanuel forklarer mer konkret i sin teori at høye lønninger fører til høyproduktive produksjonsmåter, som øker produksjon og legger til rette for en akkumulerende utvikling. Med dette mener han at høye lønninger kommer før høy produktivitet. Emmanuel behandler lønninger som en uavhengig variabel som resulterer i høyere eller lavere produksjonsintensitet (Brewer, 1990).

Problemet med denne teorien er at den ikke forklarer hvor lønnsforskjellene har sitt utgangspunkt. Teorien om at høyere lønninger legger til rette for større mekanisering og raskere produksjon er ikke usannsynlig i og med at kapitalen er akkumulerende innenfor det kapitalistiske systemet. Land med ulike lønnsforskjeller, uavhengig om de produserer samme vare eller ikke, vil kanskje ha samme produksjonsrate, men den absolutte profitten vil fortsatt være forskjellig. Dersom en produsent produserer ti ganger så mye, og idealistisk sett derfor tjener ti ganger så mye, vil profitten også være ti ganger mer. Lønningene per produsent vil derfor øke, noe som igjen vil gi større etterspørsel nasjonalt fordi lønsmottakeren bruker pengene nasjonalt på konsumvarer. I tillegg vil produsenten sitte igjen med større fortjeneste for å reinvestere i produksjonen. Dette vil igjen øke produksjonen og så videre. Teorien om ujevn utbyting viser at økning i lønn vil skape en kumulativ vekst. Han kritiseres imidlertid for å mene at lønnsøkningene er en uavhengig variabel. Hvor kommer utgangspunktet for lønnsforskjellene fra?

Lønn

Industrialisering kommer ikke av høye lønninger og etterspørsel nasjonalt i høytlønnede stater for å effektivisere produksjon. Høye lønninger kommer som et resultat av raskere produksjon av like handelsvarer mellom stater. Bakgrunnen for dette teoretiske grunnlaget er utviklet av Arthur Lewis som hevdet at forskjeller i lønninger kan spores tilbake til den industrielle revolusjon (Brewer, 1990). Før industrialiseringen var lønnsnivåene mellom stater på et jevnere nivå. Produksjon av felles varer på det internasjonale markedet, spesielt jordbruksprodukter, hadde samme produksjonsmåte internasjonalt, og produksjonen per produsent var tilnærmet lik. Etter den industrielle revolusjon på 1800-tallet fikk de industrialiserte statene, med Storbritannia i spissen, raskere produksjon. Per produsent ble det altså produsert mer korn, og i og med at prisnivået var etablert med bakgrunn i det internasjonale markedet, fikk også produsentene tilsvarende større fortjeneste. Som jeg nevnte i forbindelse med teorien til Emmanuel, fikk denne ulike utbyttingen en akkumulerende effekt. Med kapitalismens mål om akkumulasjon av kapital, skaper dette forskjeller i lønninger. Underutviklede stater hadde lavere produktivitet i matproduksjon, og dermed tilsvarende lavere lønninger (Brewer, 1990).

Mekaniseringen av jordbruksproduksjon er altså første ledd i forskjeller i lønn mellom stater. Dette forklarer kun det at produsentene i høyteknologiske stater fikk økning i lønningene, og ikke hvorfor dette hevet lønnsnivået signifikant i forhold til stater som ikke mekaniserte produksjonen. Som følge av mekaniseringen, ble det også større tilbud på korn og lavere priser. Dersom produksjonsmidlene tok over for menneskelig arbeidskraft, ville ikke det også tilsi at ledigheten ble større?

Som teorien om ujevn utbytting viser, bruker arbeidere størsteparten av lønningene sine lokalt hvor de arbeider. Dette legger til rette for en større etterspørsel lokalt. Større etterspørsel gir en økning i det lokale og nasjonale markedet (Brewer, 1990). I tillegg legger teorien også vekt på bruk av penger på “non-traded goods” som service, lokale varer og bygningskonstruksjon (Brewer, 1990). Større innenlandsmarked vil gjøre at andre næringer vil ha en positiv økonomisk effekt av eksportproduksjonen. Som Emmanuel vektlegger, vil dette ha en akkumulerende effekt når en næring oppnår en økonomisk utvikling. Økonomisk utvikling og modernisering av produksjonsmåter henger sammen fordi den økonomiske utviklingen muliggjør reinvestering til høyteknologisk produksjon.

I tillegg til at Storbritannia hadde industrialisert produksjonen sin, ga også kornlovene en økonomisk sikring for kornprodusentene, noe som ekskluderte underutviklede stater fra å kunne selge fritt på det internasjonale markedet. Kornlovene var et proteksjonistisk grep som innebar tollbarrierer på kornprodukter, så det ble dyrere å importere korn enn hva det kostet å kjøpe innenfra. Dette viser et praktisk eksempel på hvordan import-erstattet produksjon øker den interne produksjonen. Som et resultat ble det derfor dyrere korn i Storbritannia som gjorde at produsentene hadde sikre inntektskilder og mulighet til å utvide produksjonen sin i høyere hastighet enn i andre stater. Det interne markedet ble styrket ettersom forbruket holdt seg internt (Krueger, 2004). Grunnlaget for denne situasjonen kan sees i sammenheng med Emmanuels teori om utvikling: høye lønninger gir høyere kjøpekraft av produkter både nasjonalt og internasjonalt. Tollbarrierer gjør at den økonomiske omsetningen holder seg innad i staten fordi det er billigere enn å importere varene fra andre stater. Dette vil igjen gi utslag i høyere etterspørsel, høyere sysselsetting og høyere lønninger (Brewer, 1990). Teorien om ujevn utbytting viser dermed det refleksive forholdet mellom lønn og vekst i en stat.

Et viktig poeng som teorien om ujevn utbytting fremmer er forskjellen mellom kapital og arbeidskraft. Grunnlaget i teorien går ut på at kapital er mobil og arbeidskraft ikke er mobil, som nevnt i innledningen til denne teorien. Dette er også et viktig poeng for å kunne forklare at det er forskjell i lønninger mellom stater. Mobilitet av arbeidskraft jevner ut ulikheter mellom industrier innad i et land, men fordi den ikke er mobil over landegrenser vil den ikke jevne ut lønningene mellom stater. (Brewer, 1990).

Økning av mobilitet i kapital er en utvikling som har akkumulert de siste årene med utviklingen av transnasjonale selskaper. Transnasjonale selskapers utenlandske direkteinvesteringer⁴ står for over 50% av verdenshandelen (UNCTAD, 2015b), noe som påviser en trend hvor kapital flyter over landegrenser i større grad enn noen gang. Arghiri Emmanuels antakelse om at kapital er mobilt gir konkurranse mellom kapitaleierne globalt om profitttraten, og er derfor en avgjørende faktor i hvor produksjonen skal foregå. Når dette da henger sammen med at arbeidskraft ikke er mobilt, gjør det at kapitaleierne har større

⁴ Utenlandske direkteinvesteringer er selskapers investering i et annet land for å opprette en direkte forretningslink til eget selskap. Indirekte investeringer, eller portefølje, er en investering i finansielle eiendeler som aksjer o.l. I denne oppgaven behandles kun utenlandske direkteinvesteringer.

mulighet til å outsource når de skal velge et produksjonssted. De transnasjonale selskapene som representerer mobil kapital og som ikke har et territorielt begrenset eller fast område, kan derfor gi oss et innblikk i hvordan den globale arbeidsdivisjonen, eller division of labour, er et produkt av sammenhengen mellom mobil kapital og ikke mobil arbeidskraft.

2.3 POLITISK RISIKO

For å få en bedre forståelse av transnasjonale selskapers reaksjon på endringer i lønnsnivået i Kina, velger jeg å benytte meg av teorien om politisk risiko, eller political risk. Teorien er videreutviklet av Jo Jakobsen (2012) med bakgrunn i empiriske data, som er konkretisert gjennom fire påvirkningsfaktorer for multinasjonale⁵ selskapers direkteinvesteringer. Teorien om politisk risiko i forbindelse med transnasjonale selskapers (TNS) investeringer i en stat, handler om hvordan selskaper oppfatter risiko ved å plassere direkteinvesteringene sine i den aktuelle staten. Med politisk risiko menes “[...]de hendelsene, handlingene, prosessene eller karakteristikker av en sosiopolitisk natur, som har potensiale til – direkte eller indirekte-signifikant og negativt påvirke mål for utenlandske direkteinvestorer” (Jakobsen, 2012:13).

Bakgrunnen for utvikling av denne teorien kommer som et resultat av den forståelsen om at transnasjonale selskapers direkteinvesteringer påvirkes i deres valg om hvor de ønsker å investere. Gjennom sin kvantitative studie av 332 hendelser i forholdet mellom stat og transnasjonale selskaper, har Jakobsen kartlagt variablene som påvirker transnasjonale selskapers direkteinvesteringer i en stat. Disse variablene er bredt definert i forhold til hvilke hendelser som inngår i de ulike variablene. Jakobsens mål er dermed å kartlegge hva som utgjør risiko for transnasjonale selskaper (Jakobsen, 2012).

Bargaining Power

Resultatet av denne studien konkluderer med fire dimensjoner for å forklare politisk risiko i forbindelse med transnasjonale selskapers direkteinvesteringer. Den første, og den som er

⁵ Av praktiske hensyn skiller jeg ikke i denne oppgaven mellom multinasjonale- og transnasjonale selskaper, og bruker termen transnasjonale selskap som samlebetegnelse for begge.

mest sentral for denne oppgaven, går ut på skiftet i bargaining power⁶ mellom stat og transnasjonale selskaper. Bargaining power står i en særstilling i forholdet til politisk risiko. Dette er fordi bargaining power omfatter forhandlingene som tar utgangspunkt i de stats-spesifikke dimensjonene for politisk risiko. Variabelen bargaining power kan derfor bli sett på som både de forholdene som er stats-spesifikke, samt landets renommé i forhold til investeringer. Med bargaining power menes forholdet mellom staten og selskaper før og etter at selskapet har gjort sin første investering. Den politiske risikoen tar derfor utgangspunkt i hvor stor grad staten bidrar til kapitaløkning for selskapet, hvilket blir sett på som selskapets mål. Bargaining power er pågående fra det tidspunktet et TNS ønsker å outsource deler av virksomheten sin. I vurderingen om selskapets interesse i å investere i den bestemte staten, er det tre fordeler selskapet ser etter: *Eierskapsfordel*, hvordan virksomheten blir beskyttet fra konkurranse, *interne fordeler*, hvilke muligheter selskapet har til å styre virksomheten selv, og *stedsfordeler*, hvilken tilgang selskapet har til naturressurser, om lokasjonen er et voksende marked, tilgang på billig arbeidskraft og lav politisk risiko generelt (Dunning, 2000). Et selskaps valg om investering i en stat, kommer derfor som en samlet vurdering av disse tre parameterne. Det er også viktig å påpeke at disse parameterne er komplementære i forhold til hverandre.

En kan skille mellom bargaining power *ex ante* og *ex post* investering fra transnasjonale selskap. *Ex ante* investering, har selskapet størst andel bargaining power ved at de kan velge å ikke plassere virksomheten sin i den aktuelle staten. På grunn av statens fordeler ved å tiltrekke seg transnasjonale selskaper, hvilket er økt kapital, økt sysselsetting, økt levestandard, lønninger og arbeidsforhold, er det derfor viktig at staten kan gi garantier for at virksomheten får forholdene lagt til rette for å investere. Fordi utenlandske direkteinvesteringer er langsiktig rettet, er den inngående avtalen mellom stat og TNS svært viktig (Gill og Law, 1989).

På den andre siden har staten også visse fordeler når det gjelder bargaining power *ex ante* investering. Dette gjelder enten om selskapet ønsker innpass i et stort og voksende marked (*Market-Seeking*), om selskapet utvinner naturressurser og det naturlig å ha lokasjon der ressursene finnes (*Natural Resource-Seeking*), eller om selskapet ønsker å redusere kostnader

⁶ Fordi bargaining power ikke er forstått som en direkte forhandling, men heller en forståelse av maktforholdet mellom stat og TNS, velger jeg å bruke den engelske terminologien i denne oppgaven, ettersom jeg mener en norsk oversettelse, forhandlingsmakt, ikke vil være dekkende som terminologi.

i forbindelse med produksjonsforhold (*Efficiency-Seeking*) (Jakobsen, 2012). På generelt grunnlag vil populære investeringslokasjoner for transnasjonale selskaper også spille en rolle for hvor et selskap ønsker på plassere virksomheten sin, men da har de nevnte faktorene allerede spilt en rolle for andre selskaper tidligere.

Ex post investering, vil bargaining power bevege seg over til staten. Selskapet har da investert kapital i sin virksomhet i den aktuelle staten, og er avhengige av utbytte for å ikke tape kapital. Hvordan staten fortsetter å legge til rette for dette, og selskapets avhengighet av myndighetenes reguleringer av selskapet, er sentralt i *ex post* investering. Det er viktig å understreke at myndighetenes reguleringer og behandling av transnasjonale selskaper negativt, ofte vil være en kortsiktig fordel for staten. Dette vil vise andre lignende selskaper hvordan TNS behandles, og får konsekvenser for *ex ante* investeringer i fremtiden. (Thomas og Worrall, 1994).

Stats-spesifikke Dimensjoner

De tre neste dimensjonene som påvirker den politiske risikoen, er variabler som faller inn under situasjonene og forholdene til hver enkelt stat. Den første variabelen er sosiopolitisk ustabilitet. Med dette menes ustabilitet som ikke kan løses gjennom institusjonelle kanaler, som *coup d'état*, attentat, revolusjoner eller demonstrasjoner. Det er ikke gitt at demonstrasjoner i seg selv påvirker utenlandske direkteinvesteringer, men størrelsen og omfanget av den sosiopolitiske ustabiliteten kan ha betydning (Jakobsen, 2012).

Den andre variabelen innenfor denne kategorien er utformingen av politiske institusjoner, eller tilstanden av "soft infrastructure" (World Bank, 2002; Bevan et al., 2004). Her gjelder både de formelle institusjonene, og de uformelle. De formelle institusjonene påvirker transnasjonale selskaper gjennom offisielle regelverk innenfor det aktuelle området for investering, lovverket, økonomi og byråkrati, eiendomsreguleringer og kontraktsrettigheter, og hvordan de lovgivende mekanismene i staten fungerer. Generelt sett vil det avgjørende for et transnasjonalt selskap være om landets styresett er basert på *Rule of Law*. De uformelle institusjonelle påvirkningsfaktorene omfatter statens "tradisjoner, skikker og arrangementer som er av samfunnet som normer, hvilket eksisterer i den form for å begrense individuelle og institusjonelle handlemønstre" (Jakobsen, 2012:94).

Den tredje variabelen som forklarer den politiske risikoen ved direkteinvesteringer for transnasjonale selskaper er definert som statens preferanser og holdninger. Det er spesielt graden av utviklet nasjonalisme i en stat som preger denne variabelen. Grunnen til at nasjonalisme gir problemer for transnasjonale selskaper er at utvikling av nasjonalisme betyr å redusere den eksterne påvirkningen ved å være mindre avhengig av markedsmekanismer og utenlandsk kapital. Resultatet blir større statlig eierskap og innenlands strategier for økonomisk utvikling. Utvikling av denne nasjonalismen kommer i periferien av verdensøkonomien fordi disse statene har ønske om å kontrollere det industrielle sentrum. Gjennom en industrialiseringsprosess vil det derfor være mulig å endre den globale arbeidsdivisjonen og transformere disse perifere statene til uavhengige industristater (Gilpin, 1975).

I denne nasjonalistiske sammenhengen hvor en stat ønsker økonomisk uavhengighet, blir utenlandske direkteinvesteringer sett på noe som kan ødelegge internt entreprenørskap. En proteksjonistisk økonomisk politikk vil derfor ha mulighet til å styrke økonomien for innenlands bedrifter (Jakobsen, 2012). Hvorvidt en stats ønske om uavhengighet og dermed en nasjonalistisk politikk kommer til uttrykk, må undersøkes gjennom hva som blir ansett som den nasjonale interessen. Ved transnasjonale selskapers direkteinvestering i en stat er det ett element ved staten som er svært viktig: Demokrati.

Et gjennomgående argument innenfor politisk risiko som omhandler de formelle institusjonene, og minsker trusselen for nasjonalistisk utvikling, er den trenden at transnasjonale selskapers investeringer trekker mot demokratiske stater. Hovedargumentet ligger i at *ex post* intervensjoner av myndigheter i forhold med transnasjonale selskaper er lavere i demokratier enn i autokratier. Et annet viktig poeng i sammenheng med demokratier, er at de valgte styrer på vegne av velgerne, og ikke sine egne interesser. Vi kan dermed si at arbeiderne, hvilket er en viktig gruppe i utviklingsland hvor *Efficiency-Seeking* selskaper ofte investerer i, har stor påvirkning gjennom demokratiske valg ettersom de som oftest er den største gruppen velgere (Jakobsen, 2012).

I tillegg til det nevnte argumentet om hvordan arbeidere i demokratier har muligheter til å påvirke politikktutformingen til det positive for transnasjonale selskaper og utenlandske

direkteinvesteringer, hindrer også demokratiet at nasjonalistiske grupper påvirker den offentlige meningen mot transnasjonale selskaper med en anti-vestlig, eller anti-neo-liberalistisk agenda. I et demokrati vil derfor politikere holde makten i den grad at de forholder seg til den offentlige interessen ved å tilfredsstillende velgernes preferanser. Ettersom handel med andre stater kan, og ofte har, en positiv effekt på en stats økonomi, og dermed også befolkningens velstand, vil politikere ha et ønske om å tiltrekke seg transnasjonale selskapers investeringer (Jakobsen, 2012).

Multidimensjonal Påvirkning

Bargaining power, sosiopolitisk ustabilitet, politiske institusjoner, og et lands preferanser og holdninger danner et teoretisk grunnlag for hvordan vi kan forstå forholdet mellom stat og transnasjonalt selskap, og hvordan TNS oppfatter risikoen ved å investere i en stat. Disse variablene står ikke alene i påvirkningen av direkteinvesteringer, men påvirker også hverandre. Økning i sosiopolitisk ustabilitet vil for eksempel påvirke bargaining power. Analysen av et forhold mellom stat og TNS må også sees i lys av konteksten. I enkelte caser kan en eller flere sammenhenger mellom de nevnte variablene få forskjellig utfall. En eller flere variabler trenger ikke nødvendigvis å være tilstrekkelig for å få effekt av politisk risiko, samtidig som en eller flere variabler ikke nødvendigvis er nok til å påvirke en situasjon mellom stat og TNS. På grunn av den kausale kompleksiteten betyr det at politisk risiko i forhold til transnasjonale selskapers investering er multidimensjonal.

Med multidimensjonal påvirkning menes altså at høy risiko i en variabel kan veies opp med en lav risiko i en annen variabel og vice versa. Det er den totale sammenhengen i politisk risiko, med utgangspunkt i de nevnte variablene, som samlet påvirker de transnasjonale selskapers investeringer, samt hvor lenge selskapet forblir i den staten den opererer i (Jakobsen, 2012).

2.4 OPPSUMMERING

Hva kan disse teoriene si om politisk gjennomføring av økning i lønn, og hvordan kan de bidra til å sette problemstillingen inn i et bredere faglig perspektiv?

Bakgrunnen for å bruke dette teoretiske grunnlaget er fordi jeg mener det kan gi en forståelse av Kinas økonomiske situasjon ut i fra verdenssystemet vi lever i, og hvilke påvirkningskrefter som spiller inn i den situasjonen jeg ønsker å studere. Avhengighets- og verdenssystemteorien viser til verdenssystemets organisering gjennom global handel for å vise hvordan interessene til ulike aktører påvirker den globale økonomien gjennom et ujevnt forhold mellom aktørene. Kapital blir derfor et middel som sikrer interesser til aktørene. Dette gir en alternativ bakgrunn for å forstå verdenssystemet, og en forklaring på hvorfor vi har forskjeller mellom fattige og rike stater i verden. Det symbiotiske forholdet som drives av en global handels- og arbeidsdivisjon, kan vise at staters plassering i denne ordenen er uttrykk for deres utviklingsnivå. Fordi transnasjonale selskaper er en så stor del av den internasjonale handelen har de en viss makt over statenes handlinger globalt. Bruk av verdenssystemteorien mener jeg derfor er relevant for å forstå statenes handlinger i den globale økonomien og hvordan de kan utvikle seg på tross av, eller på grunn av systemet.

Hvilken posisjon en stat har i verdensøkonomien kan spores tilbake til forskjeller i lønninger, basert på Arghiri Emmanuel og Arthur Lewis' teorigrunnlag om ujevn utbytting og hvorfor disse lønnsforskjellene er svært stabile. Hensikten med å ha et grunnlag i denne teorien er å forstå lønnsforskjellenes utgangspunkt og lønningenes betydning i produksjon. Dette kan gi en forståelse av statens utvikling. Statens lønnsnivå er sentralt fordi økning i lønninger betyr økonomisk utvikling og i stor grad økning av velferd for innbyggere.

Det mekaniske forholdet mellom staten og transnasjonale selskaper er sentralt for denne oppgaven. De kausale sammenhengene som forklarer dette forholdet i oppgavens valgte case tar derfor utgangspunkt i teorien om politisk risiko. Å bruke dette grunnlaget gjør at det kan gi en viss forståelse for en stats utvikling i en økonomisk, politisk og sosial kontekst ved å se på hvilke typer transnasjonale selskaper som investerer i landet, og hvilken reaksjon de har på oppfattet politisk risiko.

3 METODE

I dette kapitlet vil jeg begrunne metodevalget og hvordan jeg har valgt å løse oppgavens problemstilling. Det overordnede prinsippet med metodekapitlet er å vise hvordan jeg har arbeidet for å kunne gjennomføre analysen. Først vil jeg begrunne metodiske valg på bakgrunn av problemstillingens art, deretter se oppgaven i en ontologisk og epistemologisk perspektiv, før jeg beskriver hvordan jeg har samlet inn data til oppgaven. Til slutt vil jeg vurdere validitet og reliabilitet i oppgaven og hvilke styrker og svakheter som følger av den metoden jeg bruker.

3.1 CASESTUDIE

“En design eller et forskningsopplegg er forskerens plan eller skisse for en undersøkelse” (Ringdal, 2007:93).

Denne oppgavens forskningsdesign skal undersøke Kinas økonomiske utvikling gjennom deres endring i lønn, og dens påvirkning på transnasjonale selskapers direkteinvesteringer i den globale økonomien, gjennom en case-studie. Casen i denne studien er Kina som et ny-industrialisert land og forholdet til transnasjonale selskaper. Jeg ønsker svar på hvordan endringer i lønninger har påvirket investeringene fra transnasjonale selskaper, med vekt på ulike typer selskaper som investerer i Kina. Dette fenomenet utspiller seg i samtiden og kan derfor være vanskelig å se i en samlet sammenheng med andre variabler. Fordi teorivalget mitt også krever en stor andel av skriftlige kilder, betyr dette derfor at denne oppgaven blir en kvalitativ studie. En kvalitativ studie gir mulighet til en mer inngående studie av casen jeg ønsker å studere for å forstå de kausale sammenhengene mellom de to variablene jeg ønsker å se sammenhengen av.

En bred definisjon av en case er at det er en forekomst av en gruppe av hendelser (George et al., 2005), hvilket menes forekomst av en gruppe hendelser som et fenomen av forskningsinteresse. Disse fenomenene kan være revolusjoner, styresett, økonomiske systemer osv. En casestudie blir da en studie av disse hendelsene over et historisk tidsforløp. Casestudie forholder seg til et lite antall caser for intern studie, eller mellom få caser. Hensikten med en enkeltcase vil da enten være for teoridannelse, eller å sette opp mot teori

for å se om teorien har forklarings-effekt på casen. Hovedpoenget med casestudie er derfor å få mye informasjon om få enheter for å bedre forstå kausale sammenhenger (Thagaard, 2003).

3.2 KVALITATIVT FORSKNINGSDSIGN

3.2.1 Problemstillingens Utgangspunkt

Min problemstilling, som er satt sammen av to spørsmål, innledes med “hvilke faktorer” og “hvordan”. Problemstillingens første spørsmål, “hvilke faktorer påvirker lønnsnivået i Kina”, viser til de mekanismene som påvirker endringer i lønningene i Kina. Dette gjør at oppgavens deler som knyttes til dette spørsmålet får et eksplorerende design og undersøkelse.

Problemstillingens andre spørsmål, “hvordan innvirker dette på transnasjonale selskapers direkteinvesteringer”, er et mer omfattende spørsmål som innebærer å se lønnsvariabelen i sammenheng med andre variabler. Vi kan anta at økning i lønningene, som også gir en økning i produksjonskostnader, vil påvirke transnasjonale selskapers investering i Kina. Her vil utfordringer ligge i å undersøke kausale sammenhenger mellom variablene som påvirker de utenlandske direkteinvesteringene opp mot økte lønninger. Med denne problemstillingen står jeg altså overfor et beskrivende og et forklarende spørsmål. Oppgaven vil derfor bygge på en struktur fra beskrivelse til forklaring (Jacobsen, 2005). Først vil jeg beskrive hvorfor lønningene endres i Kina, deretter forklare dens påvirkning på transnasjonale selskapers direkteinvesteringer.

3.2.2 Variabler, Enheter og Verdier

For å operasjonalisere problemstillingen min til å kunne forskers på, må jeg å definere hva som er mine variabler, enheter og verdier. For å identifisere disse komponentene i problemstillingen, må jeg finne variablene jeg ønsker å studere, det jeg ønsker å studere ved dem, og hvilke trekk ved dem jeg ønsker å identifisere eller forske på. Undersøkelsesenheter mine er Kina i et historisk tidsperspektiv fra 1978 med fokus på de siste 20 årene, og typer av transnasjonale selskaper ut i fra inndelingen mellom produksjons- og servicesektoren. Variablene mine er statens lønninger og transnasjonale selskaper, hvor lønningene er uavhengig variabel, og transnasjonale selskaper er avhengig variabel. Dette gjør at jeg forholder meg til statens lønnsøkning som en årsak, og investeringene til ulike typer transnasjonale selskaper som konsekvens. Verdiene jeg ønsker å måle er lønningene innenfor

staten, og de ulike transnasjonale selskaperes reaksjon på lønnsøkningene. Vi kan derfor sette disse variablene, enhetene og verdiene inn i en tabell (tabell 4.1.)

Tabell 4.1. Oversikt over variabler, enheter og verdier.

Variabel	Enhet		Verdi
Stat	Kina før		Lav lønn
	Kina nå		Høy lønn
TNS	Produksjons-selskap	Høysofistikert	<i>Påvirkning</i>
		Lavsofistikert	<i>Påvirkning</i>
	Service-selskap		<i>Påvirkning</i>

Fordi casestudier baserer seg på enten en sammenligning mellom caser i samme tid, eller mellom samme case i forskjellig tid, vil oppgaven ta utgangspunkt i Kina før og nå. Dette historiske grunnlaget tar utgangspunkt i å se hvordan transnasjonale selskapers investeringer har endret seg som følge av lønnsøkningen i Kina. Dette gjør at jeg fokuserer på en historisk periode på de siste 20 årene. Dette vil, etter min mening, gi meg en god nok historisk bakgrunn i forhold til det skiftet jeg antar har skjedd med transnasjonale selskaper.

3.3 ONTOLOGI OG EPISTEMOLOGI

Ontologien, eller læren om det å være, stiller spørsmål om hva grunnlaget er for realitet, og i så fall, hva kan vi vite sikkert? Er den konstruert eller finnes det en verden utenfor menneskets sinn? Det ontologiske utgangspunktet for denne teksten tar sikte på å forklare en kausal sammenheng som jeg mener ikke bygger på lovmessigheter. Derfor vil oppgavens ontologiske grunnlag ta utgangspunkt i at det vi vet om verden er sosialt konstruert, men hvor vi kan anta komplekse kausale sammenhenger og se visse trender ved det vi studerer. Dette henger sammen med forståelsen om at politikktutforming ikke er noe vi kan lovfeste, men se trender og sammenhenger av. Hva vi kan forstå av menneskets handlinger er med dette knyttet til sosiale mønstre som vi kan undersøke, heller enn lovmessigheter av menneskelig handling (Furlong og Marsh, 2010).

Det epistemologiske grunnlaget, læren om viten, viser til forståelsen av hva vi kan observere objektivt. I hvilken grad kan den som observerer verden observere objektivt, når han eller hun påvirkes av sin bakgrunn i sin forståelse og analyse av et gitt fenomen? Kan vi forstå et fenomen ut i fra naturvitenskaplig, positivistisk metode? Det epistemologiske grunnlaget i denne oppgaven tar utgangspunkt i en interpretivistisk, eller en ikke-positivistisk tilnærming, hvor målet er å forstå det samspillet som problemstillingen presenterer. Dette perspektivet bygger på en tilnærming som henger sammen med det ontologiske perspektivet, hvor sosiale fenomener ikke er bygget på lovmessigheter, men er påvirket av en sosialt konstruert virkelighet (Furlong og Marsh, 2010). Forskerens ståsted vil ha påvirkning i analysen og forståelsen av et gitt fenomen. Det er viktig å påpeke at forskerens standpunkt kan være teoriladet, men det betyr ikke nødvendigvis at den er teorideterminert (George et al., 2005). Gjennom bruk av avhengighets- og verdenssystemteorien tar jeg utgangspunkt i et sosialt system som et mønster og trender av økonomisk samhandling mellom stater og andre globale aktører.

Dette analytiske ståstedet betyr at de kausale hendelsene jeg analyserer kan påvirkes av underliggende krefter som ikke kan observeres. For å kunne studere de sammenhengene som jeg ønsker å undersøke, bygger jeg derfor oppgaven opp rundt en hermeneutisk metode som baserer seg på at generelle lover ikke finnes og at menneskelig samspill er konstruert. Dette må studeres gjennom hvordan enheter oppfatter sine omgivelser, altså at vi kan forstå kausale sammenhenger ved å se trender i hva vi studerer. Oppgaven får sådan et induktivt design ved å legge fram ny empiri for å forstå de kausale hendelsene mellom de to variablene, og for å kunne danne teori på bakgrunn av funnene (Jacobsen, 2005).

3.4 TROVERDIGHET, BEKREFTBARHET OG OVERFØRBARHET

Troverdighet, bekreftbarhet og overførbarhet er den kvalitative forskningens adaptasjon av termene validitet, reliabilitet og overførbart fra kvantitativ forskning. Troverdigheten til forskning er knyttet til utførelsen av forskningen som uavhengig med tanke på det materialet forskeren forholder seg til, enten det er informanter eller skriftlig materiale. Denne problematikken kommer fram i forholdet mellom hvordan forskeren argumenterer og skiller mellom egne antakelser og synspunkter, og hva som kommer fram av det datasettet en har valgt (Thagaard, 2003). Som ett ledd i å styrke oppgavens troverdighet gjør jeg oppgaven mer

transparent ved å forklare tydelig både hvordan jeg har hentet inn data og hvilket ontologisk og epistemologisk grunnlag jeg forholder meg til. Som nevnt kan en ikke ta høyde for påvirkningen av teoretisk bakgrunn for hvilke valg en gjør, men som forsker må en heller ikke bli teorideterminert.

Bekreftbarheten i en kvalitativ oppgave er knyttet til tolkningen av resultatene. Forskeren må stille seg kritisk til egne tolkninger, og dette bør også bekreftes gjennom annen forskning. Her er det viktig å drøfte oppgavens svakheter i forhold til hvilke konklusjoner en kan trekke ut i fra de dataene en har presentert (Thagaard, 2003). Gjennom drøfting av metodens og oppgavens svakheter senere i dette kapitlet, begrunner jeg også de manglene oppgavene kan få gjennom metoden jeg bruker. Ved å forstå hvilke svakheter en har i utførelsen av en oppgave, vil bekreftbarheten også styrkes i oppgavens analyse.

Overførbarhet vil si at de funnene og den forståelsen en har ervervet seg gjennom prosjektet også har relevans i andre situasjoner. Dette er en målsetting for samfunnsvitenskapelige studier fordi det er med på å bidra til en forståelse av feltet som studeres i helhet (Thagaard, 2003). I denne casen vil jeg diskutere forholdet mellom Kinas endringer i lønn og transnasjonale selskaper, noe som også kan overføres til andre stater i lignende situasjoner. Denne overførbarheten vil jeg diskutere i konklusjonen av oppgaven.

3.5 INNHENTING AV DATA

For å kunne studere problemstillingen i henhold til prinsippene om forskning, kreves det en metodisk fremgangsmåte for å hente inn data. Ulike metoder for å studere et fenomen krever ulike typer metoder for innhenting av data, og ofte kan flere metoder være sentrale i denne prosessen. Som skrevet tidligere i dette kapitlet, bygger denne oppgaven på en casestudie. Med dette som utgangspunkt er det derfor naturlig for oppgaven at innhenting av data skjer gjennom en kvalitativ metode. Den kvalitative metoden har som sin fordel at den har mulighet til å hente ut mye informasjon av få enheter. Dette kan være metoder som intervju, feltarbeid, observasjoner m.m. (Tanggaard og Brinkmann, 2012).

I forhold til oppgavens art er det flere betraktninger som må tas hensyn til ved innhenting av data. For det første må metoden jeg velger reflektere oppgavens problemstilling, og for det

andre må det tas hensyn til hvilke data jeg har mulighet til å finne. Oppgavens problemstilling viser til virkninger på lønnsnivået i Kina, og dens påvirkning på transnasjonale selskaper. I og med at dette er på et statlig nivå ser jeg på intervju som mindre relevant i forhold til å forstå disse virkningene da det er tilstrekkelig dekkende gjennom skriftlige kilder. Derfor har jeg gjennom problemstillingens art valgt å bruke litteraturgjennomgang som metode for å få skriftlige kilder på teori- og fagområdet, og dokumentanalyse som metode innenfor empiriområdet.

3.5.1 Dokumentanalyse og Litteraturgjennomgang

Dokumentanalyse og litteraturgjennomgang er to metoder som baserer seg på skriftlige kilder. Likevel er det et viktig skille mellom disse to.

The 'literature review' is the part of the thesis where there is extensive reference to related research and theory in your field; it is where connections are made between the source texts that you draw on and where you position yourself and your research among these sources. (Ridley, 2012:3)

Gjennom litteraturgjennomgangen navigerer en seg som forsker gjennom forskningsfeltet og posisjonerer sin oppgave. Oppgaven vil da bli et produkt av den litteraturen en har brukt i sin forskningsoppgave som innebærer fagbøker, forskningsartikler o.l. En kan dermed si at en oppgave bygget på litteraturgjennomgang refererer til gjennomførte analyser på ens felt som en tar i betraktning i sin egen forskning. I denne oppgaven er det særlig i teoridelen at jeg benytter litteraturgjennomgang. Litteraturen jeg refererer til er fagbøker og artikler på området. Dokumentanalyse er mer rettet mot dokumenter generert som et råmateriale og som beskriver noe mer konkret som ikke er analysert i sin helhet. Dette kan være møtoreferater, brev, stortingsmeldinger, avisartikler o.l. (Tanggaard og Brinkmann, 2012).

Dokumentanalyse er den mest brukte metoden i samfunnsvitenskapen. Den brukes ofte sammen med andre metoder, og kan være sentral for å avdekke f.eks. prosesser, utviklinger eller forandringer på ulike områder. Den er spesielt sentral for å se på utvikling innenfor et gitt undersøkelsesområde for å se på stabilitet og forandring. I dokumentanalyse skilles det mellom primær-, sekundær- og tertiærdokumenter (Tanggaard og Brinkmann, 2012). På

grunn av casens enhet, Kina, kan møtereferater og interne dokumenter være vanskelig og tidkrevende å få tak i. Hovedfokuset mitt er på sekundær- og tertiærdata som er offentlige dokumenter og reguleringer som er skriftlig tilgjengelig. Her vil inngå blant annet rapporter, data fra UNCTAD, Verdensbanken og andre organisasjoner, samt avisartikler o.l. Mye av datamaterialet i denne oppgaven er også hentet fra fagfelleverderte tidsskrift.

3.5.2 Informasjonskompetanse

Informasjonskompetanse er den ferdigheten en bruker for å kunne finne, analysere og organisere data. I den tiden vi lever i nå er det enorm tilgang på informasjon gjennom ulike kanaler. Informasjonskompetanse er en viktig ferdighet for å kunne vurdere kilder og forstå hvilken rolle den informasjonen spiller i forskerens arbeid (Bårnes og Løkse, 2011). Metoden jeg har brukt for å finne case, teorigrunnlag og kilder, er snøballmetoden. Metoden går ut på å generere dokumenter eller kilder gjennom de kildene en allerede har ved å se på kildehenvisninger o.l.. Her vil det være hensiktsmessig å skille mellom sentrale dokumenter og mindre sentrale dokumenter (Tanggaard og Brinkmann, 2012).

I denne oppgaven vil snøballmetoden være en sentral innsamlingsmetode for ervervelse av tilstrekkelige kilder. Utgangspunktet for informasjon og innsamling kommer fra pensumlitteratur innenfor global politisk økonomi (O'Brien og Williams, 2013; Ravenhill, 2014), sammen med andre teoretiske bøker innenfor oppgavens tema. Dataene jeg henter er oppdaterte data som disse bøkene bruker som kilder.

I tillegg til skriftlige kilder har jeg også vært i kontakt med fagpersoner innenfor kinesisk politikk og økonomi. Det er ikke gjennomført intervjuer med disse fagpersonene. Samtalene har jeg brukt for å belyse viktige sider ved casen og til å underbygge det jeg finner gjennom litteraturgjennomgangen og dokumentanalysen. I tillegg har disse fagpersonene også gitt anbefaling til litteratur på området.

3.6 STYRKER OG SVAKHETER MED METODEN

En viktig del av bekræftbarheten i kvalitative metodiske oppgaver er å se på hvilke styrker og svakheter metoden og oppgavens rammer har. Dette vil også bidra til å styrke oppgavens troverdighet. Først vil jeg ta for meg styrker og svakheter med det metodiske rundt casestudier og dokumentanalyse, og deretter se på styrker og svakheter rundt oppgavens rammer.

3.6.1 Casestudien

En casestudie har mulighet til å dokumentere effekter av kausale hendelser i større grad enn hva en statistisk metode kan gjøre. I boken, “Case studies and theory development in the social science” (George et al., 2005), listes opp fire styrker og seks svakheter ved casestudie. De fire styrkene henger sammen med hverandre og bygger i stor grad på det kvalitative målet om dyp kunnskap på færre enheter.

For det første gir casestudier en høy grad av “konseptuell validitet” gjennom å finne de indikatorene som best representerer det forskeren ønsker å måle. Dette henger også sammen med metodens andre styrke, det å identifisere nye variabler som er viktige for det feltet en studerer. Denne fordelene kommer best frem gjennom intervjuer. Den tredje fordelene er detaljnivået på forklaring av kausale mekanismer. Der statistisk kvantitativ metode finner korrelasjon, vil casestudiens analytiske dybde kunne bedre forklare kausalitet mer inngående. Muligheten for å kunne se på et bredt antall variabler gjør at forklaringsgrunnlaget også blir større. Den fjerde fordelene legger vekt på muligheten for finne komplekse kausale relasjoner og bygge teori ut ifra disse (George et al., 2005).

Casestudiens svakheter går ut på å forstå hvilke konsekvenser enhetene har på den analysen en skal gjøre. Av viktige avveininger er den første valg av case, eller valgbias. Dette går ut på å velge enheter som representerer casen sin ved å luke ut ekstremvariabler. Det er viktig å forstå det kausale samspillet mellom avhengig og uavhengig variabel, og derfor også viktig å ha god kunnskap rundt enhetene. Den andre avveiningen i casestudier er at forskeren må være forsiktig i sin konklusjon om hvor mye påvirkning variabelen har på resultatet av forskningen. Skillet mellom nødvendige og tilstrekkelige variabler er derfor viktig. Tredje avveining går ut på forholdet mellom høy intern validitet og generalisering som kan gjøre overførbarheten

større. De begrensninger casestudier har er å kunne gjengi representativiteten av casen i forhold til andre caser og det å estimere en gjennomsnittlig kausal effekt på det en ønsker å studere. De potensielle begrensningene en casestudie kan ha er vage funn og mangel i uavhengighet i casene (George et al., 2005).

Med dokumentanalyse er det også viktige hensyn å ta. Dokumentene må være representative, troverdige og gi mening til det prosjektet de bidrar til (Tanggaard og Brinkmann, 2012).

Oppgavens emne har svært mye informasjon tilgjengelig, og sorteringen av denne kan være krevende. For å bedre den representative delen av dokumentanalysen har jeg hatt diskusjoner med fagpersoner på området jeg studerer. Min ervervelse av kunnskap gjennom studietiden har også gitt meg litteratur som jeg anser som kvalitetssikret gjennom studiet. Det er likevel et stort fagfelt som skal kartlegges både teoretisk og empirisk. Det krevers derfor en viss grad av informasjonskompetanse for å håndtere informasjonen.

3.6.2 Oppgaven

Det er flere elementer som kan problematiseres gjennom den valgte i studien i forhold til oppgavens troverdighet, og dermed også dens bekreftbarhet. Den geografiske avstanden til forskningsfeltet er et sentralt punkt i diskusjonen om oppgavens styrker og svakheter. På den ene siden kan det sees på som en styrke at som utgangspunkt for denne oppgaven er det lite kjennskap til casen, hvilket betyr at den forskningsmessige bakgrunnen i mindre grad kan være påvirket av tidligere kunnskap på feltet. På den andre siden vil dette kreve mye ressurser til å studere casens helhet for å forstå de elementene som denne oppgaven ønsker å fange opp. I tillegg vil avstanden til casen være en utfordring, både den fysiske og kulturelle avstand. Kilder på kinesisk eller mandarin vil ikke inngå i studiens materiale, og informasjon produsert av kinesiske akademikere som ikke er skrevet på engelsk vil derfor utebli. Et annet sentralt punkt er de publiserte dokumentenes ideologiske forankring, mål, og propaganda. Dette stiller derfor ekstra krav til kildekritikk i å se på kildenes bakgrunn og mål med publiseringen. Ett gjennomgående trekk i flere kilder, spesielt fra kinesisk akademia, er den ikke-kritiske tilnærmingen til feltet.

3.7 OPPSUMMERING

I dette kapitlet har jeg først og fremst argumentert for bruken av casestudie som metode for å kunne besvare problemstillingen. Jeg har også definert oppgavens variabler, enheter og verdier og hvordan disse operasjonaliseres i oppgaven. I tillegg har jeg redegjort for det ontologiske og epistemologiske grunnlaget, og forklart hvordan jeg i oppgaven forholder meg til hva vi kan vite og forstå av den verden vi lever i.

I dette kapitlet har jeg også sett på den metodiske innhenting av data som jeg bruker i denne avhandlingen. Gjennom dokumentanalyse og litteraturgjennomgang mener jeg det vil være tilstrekkelig å få informasjon om hva jeg ønsker å finne ut. Jeg har også sett på disse metodene for innhenting av data og sett på deres styrker og svakheter sammen med styrkene og svakhetene til casestudier som metode.

I de to neste kapitlene vil jeg legge fram empirien i oppgaven og gjennomføre en analyse på bakgrunn av den teorien og empirien jeg har presentert.

4 EMPIRI

Problemstilling:

Hvilke faktorer påvirker lønnsnivået i Kina, og hvordan innvirker dette på transnasjonale selskapers direkteinvestering?

I dette kapittelet vil jeg legge frem den relevante empirien på det studerte feltet knyttet til oppgavens problemstilling. Først vil jeg ta for meg Kinas økonomiske utvikling før og etter 1978 for å kunne se dette i sammenheng med økonomisk utvikling, lønninger og transnasjonale selskaper. Jeg vil også gå nærmere inn på den indre økonomiske organiseringen i Kina og forholdet mellom innlandet og kysten. Jeg vil her se på hvilke problemstillinger dette fører med seg. Til slutt vil jeg legge frem det empiriske grunnlaget for import og eksport, og så gå inn på hvordan transnasjonale selskaper har forholdt seg til den kinesiske utviklingen.

4.1 ØKONOMISK UTVIKLING

Bakgrunnen for å dele Kinas historie inn i før og etter 1978 er de økonomiske reformene som ble iverksatt dette året. Dette har blant annet medført at transnasjonale selskaper har fått omfattende tilgang til det kinesiske markedet.

4.1.1 Før 1978

Selv om denne oppgaven er rettet mot Kinas økonomiske utvikling etter 1978 med vekt 1990-tallet og fram til i dag, er det noen sentrale elementer av Kinas økonomi før 1978 som er av interesse. Bakgrunnen for å ta med elementer fra perioden før 1978 er å kunne se den moderne utviklingen i en bredere sammenheng.

Allerede på 1300-tallet var Kina stormakt i internasjonale relasjoner. I den øst-asiatiske regionen var Kina et sentrum for handel med statene fra Japan til Java og Siam. Europas del av det øst-asiatiske handelsmarkedet var marginal (Kang, 2007). Kina var ansett for å ha den mest utviklede teknologien, størst produksjon av jern, høyest urbanisering og ikke minst den største nasjonale økonomien (Xiaodong, 2012).

Handel med Europa var for Kina svært lønnsom. Silke, porselen, medisiner og te var blant varene som ble ettertraktet i Europa. Kina tok betalt i sølv som opprinnelig kom fra gruver i Amerika. Gruvene ble kontrollert av Storbritannia. Problemet med dette var at betalingen i sølv for konsumvarer ikke var bærekraftig for den britiske økonomien. Løsningen for Storbritannia ble å smugle opium fra India inn i Kina for å selge det der for å skape en avhengighet av en konsumvare. Etter opiumskrigene på midten av 1800-tallet og krig med Japan på slutten av 1800-tallet, ble Kina offer for vestlige staters territorielle imperialisme (Xiaodong, 2012).

Opiumskrigene i 1839 var begynnelsen på kinesiske nedgangstider og det som blir kalt “The Century of Humiliation” (1839-1949). Dette århundre som har hatt stor påvirkning på Kinas utvikling var preget av dominans og imperialisme fra vestlige stater. I tillegg hadde disse hundre årene stor innvirkning på Kinas regionale og internasjonale posisjon som en tidligere stormakt innenfor den internasjonale handelen (Kaufman, 2010). Ikke bare var det stagnasjon i den kinesiske økonomien, men spredningen av den industrielle revolusjon gjorde at den økonomiske avstanden mellom vesten og Kina økte. Den økonomiske veksten for Kina fra 1800 til 1950 var tilnærmet lik null (Xiaodong, 2012).

Årene fra 1950 til 1978 har definert mye av Kinas økonomiske politikk, hvilket en også kan se elementer av i dag. Fremveksten av kommuniststaten med Mao Zedong som leder og opprettelsen av Folkerepublikken Kina hadde stor påvirkning fra sovjetisk økonomisk politikk. Økonomisk planlegging gjennom en femårsplan var blant disse påvirkningene. Politikken sentrerte seg rundt industrialisering av tungindustri, samt å sikre innbyggere mat gjennom egen produksjon (Xiaodong, 2012). 70% av befolkningen var bønder, industrialiseringen av jordbruket var fraværende og produktiviteten sank i løpet av denne perioden. I løpet av denne perioden økte den kinesiske økonomien i underkant av 3% per år. Dette var på grunn av generell utvikling i myndighetenes investeringer og befolkningens utdanningsnivå. På grunn av svake avlinger endte Kina i en hungersnød på slutten av 1950-tallet. Det som skulle være “The Great Leap Forward”, en industrialiseringsprosess som skulle gi Kina mulighet til å modernisere og industrialisere, endte med at millioner av mennesker sultet i hjel (Xiaodong, 2012).

4.1.2 Etter 1978

Maos agenda om selvberging i Kina for å ikke være avhengige av eksterne påvirkninger gjorde at den kinesiske økonomien stagnerte på 1970-tallet (Xiadong 2012). I 1978 ble programmet for økonomiske reformer utarbeidet av Kinas nye overhode, Deng Xiaoping, som skulle bli begynnelsen på en kinesisk økonomisk vekst vi fortsatt ser konsekvensen av i dag. Hovedtrekkene i disse reformene var privatisering av jordbruket, åpning og tilrettelegging for utenlandske bedrifter til å investere i produksjon, og muligheter for entreprenører til å starte egne bedrifter. Senere reformer på 1980- og 90-tallet utvidet for privatisering av offentlige bedrifter samtidig som staten fortsatte å kontrollere store sektorer som olje- og finanssektoren (The Economist, 2008).

Utgangspunktet for den kinesiske industrien var myndighetenes policy for å legge til rette for transnasjonale selskaper. På midten av 1980-tallet ble det utarbeidet et tollregime for import av varer for eksportproduksjon. Importerte råvarer og annen input fikk avgiftsfritak dersom de utelukkende ble brukt til eksport. I tillegg ble det opprettet handelssoner (export processing zones) og det ble lagt til rette for investeringer fra utlandet (Shambaugh, 2013). Dette gjorde at selskaper foretrakk prosesseringsfabrikker i Kina for å produsere handelsvarer (Ma og Van Assche, 2011). Kinas handelsvare, eller fortrinn, på det globale markedet utviklet seg til å bli samlebandsproduksjon av ulike varer. Prosesseringseksport, eller processing exports, viser til at Kina tar inn råvarer eller komponenter til handelsvarer fra hele verden, og prosesserer dette til å bli ferdige produkter. Prosesseringseksport skiller seg fra ikke-prosesseringseksport på tre områder; den er avhengig av import av inputkomponenter; den er dominert av utenlandsk direkteinvestering; og den er i en høyere teknologisk kategori enn den vanlige eksporten (Ma og Van Assche, 2011).

Bakgrunnen for denne åpningen av økonomien for transnasjonale selskapers direkteinvestering lå i kinesiske myndigheters ønske om å “ta igjen” vestens modernisering. Hovedfokuset ble sentrert til modernisering av jordbruk, industri, utdanning, samt forskning og forsvar, kjent som “The four modernizations” (Harvey, 2005). Reformene i 1978 blir omtalt som Reform and Opening. Disse reformene var i begynnelsen sentrert rundt Guangdong-provinsen med Hong Kong sentralt plassert i midten. Det enorme presset på arbeidskraft og eksport gjorde at det i 1987 ble akseptert fra kommunistpartiet at den kinesiske veksten skulle være eksport-ledet. I 1992, etter erfaringene fra den økonomiske

effekten av åpningen av Guangdong for utenlandske direkteinvesteringer, ble den eksport-ledede politikken for fullt satt i gang. Fram til 1995 var det kun enkelte økonomiske regioner som var åpne for transnasjonale selskaper. I 1995 bestemte myndighetene seg for å åpne opp for investeringer av hvilken som helst type i hele Kina (Harvey, 2005).

“The outcome in China has been construction of a particular kind of market economy that increasingly incorporates neoliberal elements integrated with authoritarian centralized control” (Harvey, 2005:120). Utviklingen av den kinesiske økonomien er en liberalisering av deres økonomiske tilknytninger til den globale økonomien med kinesiske karakteristikk. Det var da særlig den statlige kontrollen internt sammen med tilnærmingen til den vestlige handelsmodellen eksternt som ga karakteristikk til denne typen utforming av økonomisk politikk. I samme periode som Kina åpnet økonomien sin for transnasjonale selskapers direkteinvesteringer skjedde det også et skifte i den globale økonomien. Den neoliberale politikken i verdensmarkedet hadde på 1980-tallet stor gjennomslagskraft. Etter Bretton Woods-kollapsen i 1971, utviklet den globale økonomien seg fra fordismens rigiditet til såkalt fleksibel akkumulering (Harvey, 1989). Dette gjorde at kapital lettere kunne flyte over landegrenser enn tidligere og ga enkelte stater en fordel gjennom større konkurranse globalt gjennom staters komparative fortrinn. Statenes komparative fortrinn er det staten kan best i forhold til det internasjonale markedet, eller minst dårlig i forhold til sitt eget marked. Statene som hadde de beste fordelene har utviklet seg til fremvoksende økonomier, eller ny-industrialiserte stater (Harvey, 1989).

Handelen med Kina har utviklet seg til en triangulærhandel mellom Kina og det som kan defineres som Vest (Europa og Nord-Amerika) og Øst (avanserte østasiatiske land som Japan og Sør-Korea). Handelen mellom Øst og Vest går gjennom Kina i en prosesseringsprosess for så å bli sendt til motsatt marked. Selskaper i de avanserte selskapene i Øst sender varene direkte fra Kina til Vest for å selge det der og vice versa. Plasseringen av Kina som en produksjonshub er et sentralt punkt sammen med gode produksjonsforhold for utenlandske selskaper for å kunne produsere varer. Dette er ansett som de viktigste faktorene som gjør Kina til et attraktivt sted for prosessering av varer (Ma og Van Assche, 2011).

4.1.3 Fra 1990-tallet og fram til i dag

Den økonomiske veksten til Kina nådde sitt høydepunkt på 1990-tallet i form av prosentvis økning i brutto nasjonal produkt (BNP). Veksten har ligget på over 10% hvert år fram til 2000-tallet. Siden 2007 har den ligget under 10%, og de siste to årene har den vært under 7% (World Bank, 2015b). Den kinesiske økonomien bærer i dag preg av en overgang fra ekstrem økonomisk utvikling til å håndtere en mer moderat økning i BNP. Utviklingen mot en mer moderat økonomisk vekst i forhold til den store veksten fra 1990-tallet og 2000-tallet tvinger i mer eller mindre grad Kina til å gjennomføre økonomiske reformer for å liberalisere og åpne tidligere offentlige sektorer for å fortsette å opprettholde det økonomiske momentet.

Gjennom den økonomiske utviklingen har også lønningene økt for de kinesiske arbeiderne. Økning av lønninger for kinesere har bidratt til en vekst i konsumhandel i Kina. Denne utviklingen preger i stor grad transnasjonale selskapers direkteinvestering, og denne veksten i konsumhandel har også gitt nye muligheter for vekst i Kina. Allerede for ti år siden begynte deler av Kinas konsumhandel å ta igjen verdens største konsumernasjon USA (Brown, 2005). Om Kina fortsetter økningen av konsumhandel slik den har gjort fram til i dag, anslås det at Kina vil bli verdens nest største konsumermarked etter USA i 2020 (Kuo, 2016).

Økonomisk Legitimitet

Den kinesiske styringsmodellen neo-leninisme kom som en videreføring av maoist-kommunismen. Den har sammen med den liberale handelsmodellen, neo-liberalisme med kinesisk karakteristikk, dominert den kinesiske styringen (Pei, 2006). En neo-leninistisk styringsmodell betyr et sterkt statlig eierskap i store selskaper (State-owned enterprises) med politisk utpekte ledere, detaljert styring av økonomiske forhold og et ettparti-styre. Utfallet av denne styringsformen har resultert i kompiskapitalisme, høy grad av korrupsjon og økende forskjeller mellom fattige og rike innad i Kina. Fraværet av demokratiske beslutningsprosesser som ville gitt de kinesiske myndighetene legitimitet gjennom befolkningen, gjør at Kina må legitimere sine beslutninger gjennom økt økonomisk utvikling for å ha støtte i befolkningen, altså en økonomisk legitimitet. (Pei, 2006).

Allerede på slutten av 1980-tallet begynte protester fra arbeidere å utvikle seg. Et studentopprør på Tiananmen Square i 1989 ledet til massakre av opprørere og var klimakset

av den pågående spenningen mellom hovedsakelig arbeidere og myndighetene. Dette ga tydelig signal fra myndighetenes side om at den økonomiske liberaliseringen hadde øverste prioritet, og menneskerettigheter var underordnet dette (Harvey, 2005). De siste årene har det vært en økning i protester fra arbeidere, som regel fordi de ikke får utbetalt lønn, men også på bakgrunn av arbeidsforhold (China Labour Bulletin, 2015).

På grunn av dette legitimitetsproblemet kan de kinesiske myndighetenes legitime styring knyttes opp mot den økonomiske utviklingen. Den neo-leninistiske styringsmodellen som legger stor makt til de styrende med fravær av “checks and balances”, har gjort det mulig for myndighetene i Kina å få gjennomslag for politikk for økonomisk utvikling. Det er også på grunn av denne økonomiske utviklingen at de styrende har legitimitet fra befolkningen. Vi kan derfor si at kinesiske myndigheters legitimitet er bundet opp mot økonomisk utvikling (Pei, 2006).

De siste årene har myndighetene i Kina gjort tiltak for å stoppe korrupsjon, noe som har vært utbredt i stort omfang i Kina som et resultat av den økonomiske oppgangen. Bare i 2015 ble nesten 300.000 personer i offisielle myndighetsposisjoner dømt for korrupsjon (Connor, 2016). Dette kan gi en indikasjon fra myndighetene om en opprydning i egne rekker for å sikre en bredere legitimitet, ettersom den økonomiske veksten begynner å flate ut.

Peaceful Rise

Ett trekk i internasjonal politikk er den trusselen som en voksende stormakt utgjør for sikkerheten i det internasjonale og globale samfunnet. Hvilke handlinger og signaler denne stormakten uttrykker overfor verdenssamfunnet er derfor svært viktig. Uttrykket ‘peaceful rise’ er et eksempel på hvordan kinesiske myndigheter imøtekommer denne oppfattelsen om Kina som en trussel. Utgangspunktet for uttrykket kom i en offentlig tale av visepresidenten for Central Party School i Kina, Zheng Bijian, i 2003. Hovedformålet var å henvise til tidligere stormakter som endret det internasjonale klimaet gjennom utøvelse av makt. Gjennom Kinas uttrykte fredelige vekst, ville dette berolige det globale samfunnet om at Kinas vekst ikke ville utfordre den internasjonale strukturen (Shambaugh, 2013). Denne strategien Kina refererer til har blitt moderert til ‘peaceful development’, og henger tettere sammen med visjonen til den tidligere lederen for Folkerepublikken, Deng Xiaoping, om

'peace and development' (Shambaugh, 2013:21). Et viktig mål for kinesiske myndigheter er at gjennom en fredelig vekst vil mulighetene for økonomisk utvikling være best mulig.

Infrastrukturinvestering i Inn- og Utland

Kinesiske myndigheter har gjennomført flere tiltak for å imøtekomme problematikken rundt endringer i deres plassering i verdensøkonomien i forhold til deres utvikling. De kinesiske myndighetene har lenge satset på utbygging av infrastruktur. På den ene siden absorberer dette kapital, og på den andre siden gjør det at den interregionale handelen innad i Kina kan utvikles. Et problem som har vokst fram på bakgrunn av den høye satsingen på infrastruktur er avkastningen myndighetene trenger for å fortsette å absorbere den store arbeidsstyrken. I de siste årene har Kina, under ledelse av president Xi Jinping gjennomgått en transisjon mot et Kina som fortsatt søker vekst og tilnærming til den globale økonomien (Cendrowski, 2015; Harvey, 2005).

For å inkludere den kinesiske økonomien ytterligere i den globale økonomien og dermed skape en bredere kinesisk økonomisk plattform, har Kina blant annet etablert Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB). Dette er en asiatiske investeringsbank for infrastruktur tilsvarende verdens Verdensbanken (Wong, 2016). Denne investeringsbanken har fokus på investering av infrastruktur i Asia og Afrika, hvor behovet for slik investering for modernisering og industrialisering er stor. Flere vestlige stater har anerkjent denne banken og bidrar økonomisk. Et annet viktig moment i Kinas utvikling av en bredere økonomisk plattform, er investeringen i en moderne silkevei fra Asia til Europa. AIIB er den største investoren i dette prosjektet (Wong, 2016). Silkeveien er fra gammelt av den veien som ble benyttet i handelen av varer mellom Europa og Asia. En moderne silkevei vil gi større muligheter for innenlands utvikling av produksjon i Kina hvor lønningene fortsatt er lave. Betydningen av denne silkeveien vil jeg utdype nærmere i analysedelen.

Kapitaloverskudd

For å kunne investere i infrastruktur må Kina opparbeide seg et kapitaloverskudd. I følge avhengighetsteorien vil ikke stater i periferien ha nok overskudd til å reinvestere i egen utvikling (Brewer, 1990). Kina, som har lagt til rette for TNS blant annet gjennom gunstige tariffavtaler og betingelser, mister mye av et mulig overskudd som kommer gjennom skatter

og avgifter. Hvordan har da Kina klart å opparbeide seg det kapitaloverskuddet for å blant annet kunne investere i infrastruktur?

Det er tre hovedinntektskilder som har bidratt til det kapitaloverskuddet som Kina bruker for å reinvestere i utvikling. Hovedsakelig er dette skatter og avgifter som bidrar til myndighetenes overskudd til investering i modernisering, industrialisering og infrastruktur. For det første er skattleggingen av inntekt svært høy i Kina og de rikeste betaler opptil 45% skatt (WorldWide-tax, 2014). I tillegg til skattlegging av personer, er det også skattlegging av selskaper. Selv om selskaper er fritatt for skattlegging av import som utelukkende er ment for eksport, må de fortsatt skattlegge inntekten med mellom 15-20%. Det samme gjelder for kinesiske selskaper som opererer i utlandet. I tillegg til inntekt fra skatter og avgifter er det store inntekter fra kinesisk statlig-eide selskaper. Statlig-eid industri rettet mot tungindustri, som produksjon av blant annet kull, jernmalm og gull, gir kinesiske myndigheter overskuddet av salget. Denne politikken er en videreføring av den kommunistiske sovjetiske politikken som var rettet mot å etablere statlig tungindustri. Den siste kilden til inntekt for kinesiske myndigheter er rettigheter til å bruke eiendom for jordbruk (Zhao og Cao, 2011).

Selv om inntekten ikke kommer direkte fra utenlandske direkteinvesteringer, er utenlandske selskaper store bidragsytere til overskuddet som kinesiske myndigheter kan bruke på investering av utvikling i Kina. Arbeidernes lønninger betales av utenlandske selskaper og arbeiderne betaler så skatt av denne inntekten. Lønnsøkning, som jeg skal gjennomgå i neste del, vil derfor øke myndighetenes inntekter.

4.2 INDRE ØKONOMISK ORGANISERING

4.2.1 Geografiske og Demografiske Elementer

For å kunne analysere hvorfor lønningene i Kina øker, er det sentralt å trekke inn geografiske og demografiske elementer med vekt på den indre økonomiske organiseringen. Kinas geografiske størrelse er rangert som nummer fire i verden, og landet er organisert i 23 provinser og fem autonome regioner. På grunn av det arealmessige perspektivet er det derfor utfordringer i forbindelse med sentralstyring av landet. Som følge av de økonomiske reformene fra 1978 ble den sentrale styringen av de ulike delene av Kina styrket (Harvey, 2005). Siden 1978 har de sentrale myndighetene hatt problemer med å skape likheter på tvers

av provinsene, hvilket kan begrunnes i underutviklingen innen infrastruktur mellom provinsene, og særlig i innlandet (Kang, 2007). Med bakgrunn i den geografiske plasseringen og utformingen til Kina har produksjon vært plassert langs kysten for at frakt av import og eksport skulle være mest mulig effektivt. I tillegg til dette er den kinesiske økonomiske utviklingen forholdsvis ny, hvilket gjør at infrastrukturen ikke har vært tilfredsstillende til å plassere produksjonsfabrikker i innlandet. Denne geografiske utfordringen har derfor også preget utviklingen til de ulike regionene, og påvirket demografiske forhold mellom innland og kyst (Kang, 2007).

De demografiske forholdene i Kina er sterkt preget av den relativt nye økonomiske utviklingen. Med en befolkning på 1.3 milliarder mennesker får omstrukturering av Kina store konsekvenser, både for Kina og for resten av verden. Som en effekt av at produksjon ble plassert langs kysten i Kina, har hundrevis av millioner av kinesere migrert fra innlandet til kystregionene, enten midlertidig eller permanent. I dag bor over 50% av kinesere i urbane områder på grunn av arbeid og derav også økonomiske forhold (United Nations, 2015). Baksiden av det store presset på produksjonssentrene ligger i forholdene for arbeidere i produksjonsfabrikker. Selv om andelen av de som bor i slumområder i byene er synkende, utgjør dette i dag rundt 25% som en følge av stort press fra immigreringen til produksjonsområdene (United Nations, 2014). Det gjennomgående trekket i Kinas økonomiske oppgang har vært svært høy utnyttelse av kinesisk arbeidskraft. Dette har gjort at de sosiale godene har vært få, mye overtid for arbeidere innen produksjon og dårlige arbeidsforhold (China Labour Watch, 2015).

Som et resultat av den sterkt økende populasjonen etter kulturrevolusjonen på slutten av 1960-tallet, ble det lagt restriksjoner innenfor familieplanlegging for kinesiske innbyggere. Dette kjenner vi som ettbarns-politikken. På grunn av ettbarns-politikken har Kina en vesentlig større andel eldre enn yngre. I dag er det bare 9% av befolkningen som er mellom 0 og 14 år. Perspektene for fremtidig befolkningsvekst er svært påvirket av ettbarns-politikken, noe som vil få store konsekvenser for den økonomiske utviklingen (Population Pyramid, 2016). Ett av Kinas komparative fortrinn har vært en ung arbeidsstyrke. Denne vil bli betydelig svekket. I 2015 ble ettbarns-politikken opphevet, men det er usikkert om opphevingen vil kunne rette opp i de konsekvensene familieplanleggingen fra 1970-tallet har

påført den kinesiske befolkningen, ettersom svært mange kinesere ikke har god nok råd til å forsørge mer enn ett barn (Phillips, 2015)

Kinas befolkningsstørrelse har hatt en stor betydning for at de har kunnet tiltrekke seg transnasjonale selskaper i det omfanget de har gjort. Med de lave lønningene på slutten av 1970-tallet som utgangspunkt, noe jeg vil komme tilbake til senere, har det vært svært sikkert å legge produksjonsdelen av et selskap til Kina. For transnasjonale selskaper har det vært mulig å utnytte billig arbeidskraft fordi den lett kunne byttes ut, ettersom Kinas reserver i arbeidsstyrken har vært enorme. Dette har gjort at arbeidere i større grad har konkurrert om arbeidsplassene, og transnasjonale selskaper har kunnet øke produksjonen sin mer fleksibelt (Pei, 2006).

Som et produkt av at transnasjonale selskaper har hatt mulighet for å øke produksjonen sin i Kina, har den kinesiske økonomiske modellen løftet millioner av kinesere ut av fattigdom (World Bank, 2015a). Med en økende inntekt per innbygger i Kina, kommer også en viss kjøpekraft. I og med at en stadig voksende andelen av de 1.3 milliarder kinesiske innbyggerne får mulighet til å kjøpe konsumvarer, får dette en enorm påvirkning, både internt i Kina og for resten av den globale verdensøkonomien.

4.2.2 Jordbruket i Kina

Hensikten med å studere industrialiseringen av jordbruket i Kina henger sammen med det teoretiske grunnlaget for å se på lønnsutviklingen i forhold til andre stater. Industrialiseringen av jordbruket kan gi en forståelse av landets utvikling ettersom utvikling og lønninger ofte henger sammen. Med industrialisering menes en “[..]effektiv integrering av produksjon, prosessering, markedsføring og handel.” (Xiuman, 2001:257). Industrialiseringen av jordbruket i Kina er forholdsvis ny i en internasjonal sammenheng. Industrialiseringen av den moderne jordbrukskjeden blir datert til tidlig 1990-tallet (Xiuman, 2001). Noe av det som blir sett på som muligheten for utvikling av et industrialisert jordbruk er privatiseringen av dyrkbar jord som kom av reformene i 1978. Dette gjorde at kinesere arbeidet for profitt, og sammen med den nasjonale industrialiseringen var effekten også en industrialisering av jordbruket over ett tiår senere (Lohmar et al., 2009). På grunn av småskala produksjon i jordbruket var det vanskelig for bønder å industrialisere arbeidet ettersom lønningene var

svært lave. Som nevnt åpnet Kina opp for utenlandske investeringer i hele landet på 1990-tallet, noe som ga nok kapital til å industrialisere jordbruket (Harvey, 2005).

Industrialiseringen av jordbruket de siste 20 årene Kina kan beskrives ved fire trekk: Raskt voksende, men ujevnt mellom regioner (mindre vekst i Vest-Kina), spredt på mange enheter, treg vekst i olje, korn og bomull, samt raskere vekst i husdyrhold, fiske, frukt og grønnsaker. Et sentralt poeng når det gjelder jordbruket i Kina, er at andelen produksjon har økt, men andelen bønder har sunket. Dette er en indikator på at jordbruket intensiveres og derfor er på vei mot en industrialisert produksjonsmåte (Lohmar et al., 2009).

4.2.3 Lønninger

For å kunne ta for meg påvirkningene av lønningene vil jeg skille mellom gjennomsnittlig og minimumslønn, og mellom urbane og landlige områder, ettersom forskjellene her er store. Grunnen til dette er at den gjennomsnittlige arbeiderlønnen øker, hvilket betyr at det må være andre forhold enn statlig styring som påvirker økning av lønningene, fordi det bare er minimumslønningene som er direkte regulert gjennom statlig styring.

I følge Kinas 12. femårsplan fra 2011 til 2015 skal minimumslønningene stige 13% i året, og etableres som minst 40% av gjennomsnittlig lønning i de ulike områdene i Kina (China Daily, 2012). I følge Trading Economics (2015), en samleside for økonomiske indikatorer for nesten 200 stater, viser statistikken fra Kinas minstelønn at økningen på tvers av landet gjennomsnittlig har økt langt over 13% i året fra 2011 til 2014. I 2011 økte minstelønnen med over 20%. I de påfølgende tre årene har prosentandelen sunket ned til nærmere 13%. For eksempel har lønningene fra 2011 til 2015 økt fra omlag 200\$ til 310\$ i måneden i prosesseringssonene langs kysten (Trading Economics, 2015). I andre deler av landet kan lønningene tilsvare halvparten av dette. Grunnen til dette er at det er lokale myndigheter som fastsetter minimumslønningene etter krav fra sentrale myndigheter. Dette kan bety på den ene siden at lønningene øker naturlig i forhold til markedet, men også at lønningene øker kunstig som følge av kinesiske myndigheters interesse om en raskere transisjon til konsumersamfunn. Lokale myndigheter tar utgangspunkt i levekostnader, økonomisk utvikling i området, gjennomsnittlig lønninger, konsumprisindeks og trygdeordninger (Yao, 2015). I oktober 2015 ble den 13. femårsplanen lansert for den planlagte utviklingen de neste fem årene. Det

dominerende elementet i planen er å fortsette den økonomiske utviklingen. Planen er å doble både BNP og lønninger innen 2020 fra nivået i 2010. Dette krever en gjennomsnittlig økonomisk vekst av BNP på 6,5% de neste fem årene (Cendrowski, 2015). I følge prognosene fra Verdensbanken vil Kina kunne ha denne utviklingen i hvert fall fram til 2018. Den estimerte veksten i BNP fra 2015 ligger på 6,9% (World Bank, 2015b).

Om en ser på lønninger for arbeidere i byene, spesielt langs kysten, hvilket er de områdene handelssonene hadde sin utvikling, ser en at lønningene i gjennomsnitt er vesentlig høyere enn Kinas minstelønn. Gjennomsnittslønningene i byene ligger ca. 8500 dollar i året, rundt 700 dollar i måneden (Yao, 2015). Dette viser at det er store forskjeller mellom arbeidere og ledere i kystområdene. Denne statistikken skiller ikke mellom rike ledere og mellomledere, men inkluderer alle lønnstakere i området. Likevel vil minstelønningene være høyere i disse områdene enn i innlandet fordi gjennomsnittslønningen er høyere, hvilket også er med i lokale myndigheters beregning av minstelønn (China Labour Bulletin, 2015). Ved å vise til forskjellene i minstelønn mellom regionene i Kina, kan vi lettere forstå hvorfor det har vært en sterk sentring av mennesker i kystnære byer og hvorfor det er så stort press på disse områdene.

4.3 EKSPORT OG IMPORT

Eksport og import kan gi god kunnskap om en stats plassering i den globale økonomien. Kinas største eksportvare, prosesserte handelsvarer, er en bred gruppe av varer som varierer mellom lavteknologiske varer til høyteknologiske varer. Hvilken type teknologiske varer en eksporterer sier noe om statens sofistikerte nivå på eksportvarer. Høyt sofistikert nivå betyr at staten produserer en stor andel av høyteknologiske varer, noe som igjen kan gi informasjon om statens teknologiske modernisering. I dette underkapittelet vil jeg presentere Kinas nivå i eksport og se dette i sammenheng med Kinas teknologiske nivå, samt se på hva kina importerer foruten råvarer og komponenter til prosesseringsvarer.

Over 50% av eksporten til Kina er prosesserte varer. Den andre delen av Kinas eksport, ikke-prosessert eksport, er råvarer som metaller, edelstener og mineraler, jern og stål (The Observatory of Economic Complexity, 2013). Av prosesseringseksporten er 82% av eksporten drevet av utenlandske foretak. Dette gir et bilde på at innovasjonen til størsteparten

av prosesseringsvarene har ligget utenfor Kina og importeres gjennom transnasjonale selskaper (Ma og Van Assche, 2011).

Når det gjelder prosesseringseksporten har Kina gjennomgått en signifikant endring og utvikling i det sofistikerte nivået. Nivået av teknologi kan deles inn i fire deler som sier noe om hvor sofistikert eksport de har. Høy teknologi omfatter flyrelaterte komponenter, farmasiprodukter, datamaskiner o.l. Medium-høy teknologi er maskiner og biler, medium-lav teknologi er plastikkprodukter, og lav teknologi er papirprodukter, tekstiler og matprodukter (Ma og Van Assche, 2011). I 1992 lå over halvparten av Kinas eksport på laveste teknologisk nivå. I 2007 lå over halvparten av eksporten på de to øverste nivået (Ma og Van Assche, 2011). Denne trenden viser at Kina i løpet av en relativt kort periode har økt andelen sofistikert eksport. De siste 20 årene har prosesseringen gått fra arbeidsintensive til ferdighetsintensive industrier, og fra lavverdiøkende til høyverdiøkende produksjon. I forhold til det sofistikerte eksportnivået til Kina, tilsvarer dette samme nivå som stater med tre ganger så høy lønn per capita (Schott, 2008). Hvor kommer denne høye sofistikerte eksporten fra?

For å forstå det teknologiske nivået i en stat, kan en se på eksporten av teknologiske varer og sammenligne dette nivået med teknologiekспорт fra andre stater. Som nevnt er det teknologiske nivået av teknologiekспорт fra Kina svært høy i internasjonal sammenheng. På grunn av den store andelen transnasjonale selskaper kan en anta at mye av teknologiekporten er innovasjon fra selskaper som ikke er kinesiske. Den kinesiske eksporten kan deles mellom eksport av prosesserte varer for transnasjonale selskaper, altså ikke-kinesiske selskaper, og eksport fra innlands selskaper i Kina. Om en skiller disse to eksportene fra hverandre gir dette et litt annet bilde på det sofistikerte nivået av eksport fra kinesisk innlands industri. Den innenlands kinesiske industrien for eksport har et lavere nivå av sofistikert eksport enn hva de utenlandske selskapene har. Den høye teknologiske eksporten viser derfor et noe skjevt bilde av Kinas teknologiske nivå i et globalt perspektiv. Det er derfor lite som skulle tilsi at Kina raskt vil bli ledende innen teknologiekспорт og dermed også konkurransedyktige (Ma og Van Assche, 2011). Dette betyr derfor at Kina som et innovativt senter for global teknologi ikke er på samme teknologiske nivå som eksporten skulle tilsi. Kina utvikler likevel innlands industrier til å bli ferdighetsindustrier. Innenfor den teknologiske eksporten, hvor Kina i hovedsak står for prosessering av høyteknologiske varer, er kinesisk teknologisk industri dominert av den arbeidsintensive produksjonsdivisjonen av disse varene.

Som nevnt tidligere i dette kapittelet var en av Kinas strategier for å åpne økonomien for handel å dra nytte av teknologioverføring gjennom såkalte joint ventures. Med dette menes et samarbeid mellom to eller flere selskaper. I det kinesiske tilfelle fordelt mellom lokale og utenlandske selskaper. Denne strategien har vært mindre vellykket og den planlagte teknologioverføringen gjennom joint ventures har vært mindre enn forventet (Chun, 2013). Det som har utviklet seg, og som flere produksjonsselskaper har klaget på, er piratkopiering av teknologi og innovasjon. Ettersom Kina har blitt et sentrum for teknologiutvikling er det vanskelig for selskaper å reagere på dette.

Som medlemsland i World Trade Organization (WTO) siden 2001 har Kina ratifisert avtalen om “Intellectual Property Rights” (IPR), hvilket betyr at både utenlandske selskap og nasjonale og lokale selskap, skal være sikre på at innovasjon og patenter ikke blir kopiert og solgt av andre selskaper. I en rapport om forholdene rundt IPR for WTOs medlemsland er Kina angitt på en såkalt “priority watch list” over stater hvor forholdene for teknologikopiering er lite kontrollert. Kinas brudd på IPR-reglementet er særlig fremtredende innenfor teknologi- og bilindustrien (USTR, 2009).

På begynnelsen av 2000-tallet gikk også kinesiske selskaper inn for å utvikle høyteknologiske produkter, og et resultat var mobilselskapet Huawei. Dette er sett på som Kinas første internasjonale eksportvare innenfor kommunikasjon (Harvey, 2005). Et annet merke som har utviklet seg til å bli et internasjonalt merke innen teknologi er Lenovo som har slått seg sammen med amerikanske IBM for å få bredere tilgang til det globale markedet (Harvey, 2005). I en liste over verdens hundre største merkevarer målt i verdi, har Kina to merker. Dette er Huawei og Lenovo, henholdsvis som nummer 88 og 100 (Interbrand, 2015).

Som nevnt utgjør de transnasjonale selskapers produksjon i Kina en stor andel av Kinas eksport av varer. Deres billige priser, disiplinerte og store arbeidsstyrke og gunstige betingelser for utenlandske selskaper, gir selskapene mulighet til å kunne produsere mer for mindre kostnad. Gjennom de siste 20 årene har Kina etablert seg ikke bare som et land det er billig å produsere varer i, men også et sentrum for handelsnettverket mellom vestlige og øst-asiatiske stater (Ma og Van Assche, 2011). Kinas eksport er på et høyt sofistikert nivå i forhold til lønnsnivået, men på grunn av Kinas komparative fortrinn, som omfatter lave lønns-

, produksjons- og avgiftskostnader, har mye av kontrollen over den sofistikerte eksporten vært styrt av transnasjonale selskaper med innovasjon og teknologiutviklingen utenfor Kina. Dette har gjort Kina svært avhengig av eksportledet vekst og utenlandsk direkteinvestering. Gir dette en skjev fordelt maktbalanse mellom Kina og transnasjonale selskaper i form av at Kina i større grad må legge til rette for utenlandske bedrifter? Kinas etablering som et geopolitisk sentrum for global handel vil kanskje bety at Kina også sitter i en posisjon som utenlandske selskaper også er avhengige av.

Kinas import henger i stor grad sammen med prosesseringseksporten. En kan dele importen inn i to deler: Import for prosesseringseksport og ordinær import for innlands produksjon, salg og konsum. Kinas import for prosesseringseksport er knyttet sammen med eksporten på den måten at høyteknologiske komponenter og råmaterialer blir brukt i prosessering for eksport. Dersom en ser vekk fra det som henger sammen med prosesseringseksport, står vi igjen med den ordinære importen som forblir innenlands og forbrukes i Kina (Ma og Van Assche, 2011). Den ordinære importen kan være vanskelig å skille fra den som blir brukt i prosessering fordi teknologiske komponenter både blir brukt i innenlands produksjon og eksport. Det vi kan lese ut fra Kinas import er andelen olje, eller petroleum, som er en konsumvare. Olje utgjør en stor andel av importen, og sammen med biler utgjør dette over 14% (The Observatory of Economic Complexity, 2013).

Den ordinære importen er det importsegmentet som har steget mest de siste 20 årene. Konsumimporten ble mer enn fordoblet i prosentandel fra 1997 til 2007, fra 4% til 9% (Gaulier et al., 2011). Den største andelen ligger i bilimport. Halvferdige produkter, deler og komponenter dominerer den ordinære importen, og de største importindustriene er innenfor kjemikalier, elektronikk og transport. Med bakgrunn i at andelen ordinær import har steget kraftig, ser vi en trend mot større kjøpekraft per capita og sterkere konsumerkrefter (Gaulier et al., 2011).

Import og eksport utgjør et bilde på en stats plassering i verdensøkonomien, og som forklart i kapitlet, er Kinas rolle i en veldig spesiell situasjon i forhold til den globale handelen som en handelshub til og fra det globale markedet. Hva dette betyr for Kinas lønnsøkning og påvirkning på transnasjonale selskaper vil jeg diskutere i analysekapitlet.

4.4 TRANSNASJONALE SELSKAPER

Det er flere utfordringer knyttet til de tilgjengelige dataene som omhandler området for transnasjonale selskapers direkteinvesteringer. For det første er ikke dataene for inntekt fra utenlandske direkteinvesteringer inndelt i hvilke typer TNS som har investert i Kina. Her er det spesielt forskjellene mellom lavsofistikert og høysofistikert produksjon ville vært interessante. Det en kan se er at den samlede inflow⁷ fra utenlandske direkteinvesteringer stiger (UNCTAD, 2015a). I tillegg er det også vanskelig å estimere andelen TNS som investerer i Kina og om denne andelen synker eller stiger. Økning i inflow i utenlandske direkteinvesteringer sier ikke nødvendigvis ved at antallet TNS øker. Det er andre faktorer som påvirker som lønninger, investeringsmengden og også en ekspansjon av selskaper som allerede er etablert.

Det en likevel kan forstå ut i fra de datasettene jeg bruker for å vise andelen transnasjonale selskaper, forskjellen mellom høy- og lavsofistikerte produksjonsselskap, og forskjellen mellom produksjons- og serviceselskaper, er at produksjon av sofistikerte varer har økt (Ma og Van Assche, 2011), og at serviceselskapers markedsandel siden 2004 har mer enn fordoblet seg (EIU, 2012). I tillegg vil også andre kilder som behandler denne typen informasjon kunne gi en indikasjon på investeringsklimaet for de tre kategoriene av transnasjonale selskaper.

4.4.1 Utviklende Trender

Ved å se på to rapporter fra KPMG Kina fra 2012 og 2014, vil jeg ha mulighet til å se trendene i transnasjonale selskapers investering i Kina. Det er viktig å påpeke at KPMG er selv et transnasjonalt selskap med mål om å skape transnasjonale investeringer (i Kina) for å kunne hjelpe disse med konsulentvirksomhet. En kan allikevel se enkelte trekk og trender gjennom deres rapport om klimaet for investering fra transnasjonale selskaper i Kina (KPMG, 2012, 2014).

KPMGs rapporter om de multinasjonale/transnasjonale selskapene i Kina fra de siste fire årene viser en stor endring i klimaet blant selskapene i Kina. Rapporten fra 2012 viser et Kina

⁷ Med inflow menes den totale innstrømningen av kapital fra utenlandske direkteinvesteringer.

med store muligheter for transnasjonale selskaper. Den gjennomgående problematikken for de transnasjonale selskapene var bekymringer rundt økende kostnader, og det ble derfor stilt spørsmål om transnasjonale selskapers fremtid i Kina. Dette gjaldt særlig for de mindre selskapene og i de lavteknologiske industriene.

I 2012 ble det derfor vanlig for selskaper å snakke om strategien 'Kina+1'. Dette betyr å holde på produksjonen i Kina, men allikevel flytte deler av produksjonen over til andre stater for å sikre lave produksjonskostnader. I tillegg ble det lagt vekt på Kinas provinser som ble ansett som fremvoksende økonomier i seg selv ettersom den kapitalistiske produksjonsmåten og infrastrukturen spredte seg til innlandet. Dette ble sett på som en stor mulighet for å kunne fortsette å utnytte de lave lønningene i Kina (KPMG, 2012).

Fokuset i rapporten fra 2012 lå på mulighetene ved den økende konsumhandelen, dette ble sett i sammenheng med "the end of cheap China" (KPMG, 2012:17). Potensiale for transnasjonale selskaper lå i å selge varer og tjenester i Kina. Det var flere faktorer som bidro til dette fokuset. For det første så selskaper potensiale i Kinas størrelse. Forskjellig utvikling i forskjellige regioner gjorde at enkelte etter hvert ble sett på som utviklende markeder. Sammen med denne utviklingen kom også den teknologiske utviklingen. Dette gjorde e-handel som en mulig plattform kunne utvikles ettersom flere og flere kinesere fikk tilgang på elektroniske tjenester. Rapporten la også vekt på de fordelene Kina kunne ha ved "the end of cheap China", ved at dette ville gi en økning i teknologioverføring og lederpraksis fordi Kina beveger seg opp i den globale verdikjeden i produksjonsteknologi. Det tredje elementet som rapporten også ser som et resultat av et dyrere Kina, er reduksjon av tekstilproduksjon, ettersom dette kunne gjøres billigere i andre land (KPMG, 2012).

I KPMG-rapporten fra 2014 viser at det har skjedd store endringer i hvordan transnasjonale selskaper ser på det kinesiske markedet. Det er viktig å understreke at rapporten handler om transnasjonale selskaper som er i Kina, og ikke dem som har outsourcet virksomheten sin til andre land. Denne rapporten viser at investeringsklimaet for etablering av transnasjonale selskaper har utviklet seg til å bli svært komplisert. Rapporten er rettet mot Kina som et konsumermarked for transnasjonale selskaper å investere i. Termen "in China for the global market" er byttet ut med "in China, for China"(KPMG, 2014:47-49). Fokuset i

disse to rapportene har gått fra bekymringen rundt de økende lønningene til å se på andre utfordringer ved Kina som spesifikt omfatter markedets utfordringer.

Det legges spesielt vekt på tre trender som definerer det “nye” konsumer-Kina: Veksten og kompleksiteten av e-handel, Kina som kolleksjon av regionale markeder og økning i R&D⁸ (KPMG, 2014). På grunn av Kinas relativt sene modernisering har dette utviklet seg sammen med teknologi ettersom Kina har gått over til å konsumere teknologiske varer. Dette har gjort at markedets trender er annerledes enn i vesten. Fordi handel i Kina i større grad er knyttet til internett, og markedsføring spesielt gjennom sosiale medier, er de kinesiske forbrukerne i større grad enn i USA opptatt av å handle varer over internett (KPMG, 2014). I tillegg til markedets størrelse kan også konkurransen være hardere ettersom dette markedet er forholdsvis nytt, og andelen aktører er heller små og flere enn store og få. Fremveksten av lokale produsenter og selgere har økt i omfang de siste årene, og de lokale selskapene utfordrer de transnasjonale i kunnskapen om de lokale forbrukerne (KPMG, 2014).

I KPMG-rapporten fra 2012 er omfanget av mulighetene i Kinas regioner fremhevet dersom infrastrukturen gjør det mulig å flytte produksjon til innlandet. Infrastruktur er som nevnt ett av Kinas største satsingsområder så transport og kommunikasjon kan skje mer effektivt og billigere mellom regioner. For selskaper er lokalisering i de regionene med billigere produksjonskostnad et alternativ, og forretningsmodellen Kina+1 har endret seg til å omfatte både flere 23 provinsene innad i Kina og andre stater. Det blir derfor snakket om forretningsmodellen Kina+5. Grunnen til at selskaper ser på provinser i Kina som nye muligheter, er deres enorme økonomi i seg selv som er på størrelse med andre stater (KPMG, 2014).

Som en del av transnasjonale selskapers fokus på konsumersamfunnet og salg innad i Kina, er nærhet til markedet et viktig element i utvikling av nye produkter (KPMG, 2014). Lokale selskaper vil ha fordel i deres nærhet til markedet, kontra utenlandske selskaper. Den utviklingen som har skjedd de siste fire årene, er at selskaper som satser på markedet i Kina, oppretter egne R&D-kontorer lokalt, som skal utvikle produkter som passer til det kinesiske

⁸ R&D – “Research And Development” er knyttet til innovasjon av produkter før de produseres i et gitt marked.

markedet. Dette fokuset på innovasjon har gjort at det er andre utfordringer enn lønn som preger de transnasjonale selskapers operasjonalisering i Kina. Selv om økende lønninger fortsatt utgjør bekymring for selskapene, er det i dag fokus på mangel på ekspertise og å beholde ekspertisen som finnes. Som nevnt i teorien om lønnsøkningen er mangel på ekspertise i seg selv en faktor som driver lønningene opp. Både for å tiltrekke seg ekspertisen, men også for å beholde fagpersonene i selskapet (Brewer, 1990; KPMG, 2014).

Det er viktig i denne sammenheng å nevne at Kina som en konsumerstat, samt lokalisering av R&D i Kina, ikke er et nytt fenomen da dette begynte å utvikle seg allerede på 1990-tallet (Harvey, 2005). Det spesielle med dagens Kina er markedets kompleksitet. Transnasjonale selskaper er mer rettet mot Kina som et land å produsere for, enn å selge på det globale markedet hvor Kina er en potensiell kjøper av varene.

Den utviklende trenden er at vi ser en større konkurranse mellom transnasjonale selskaper innad i Kina. De transnasjonale selskapers operasjoner i Kina har vokst i kompleksitet, og produksjon skjer både for å utnytte de ressursene som er i Kina og for å være en del av markedsutviklingen der. Økning i lønningene er ikke lenger hovedproblemet for selskaper, men heller å skaffe ekspertene som kan gi selskapene muligheter til å selge varer i Kina. Men hvordan har ulike typer av transnasjonale selskaper reagert på de økende lønningene? Har lønningene påvirket selskaper til å flytte produksjonen ut av Kina?

4.4.2 Serviceselskaper

Serviceselskaper er selskaper som etablerer seg i andre land innenfor servicesektoren. Dette kan være globale restaurant- og handelskjeder eller logistikkselskap. Det gjennomgående både i servicesektoren og i produksjonssektoren er at moderniseringen og teknologiutviklingen har eliminert mange arbeidsplasser for arbeidere med lav kompetanse. I tillegg har kostnaden av teknologi falt, hvilket gjør det mer attraktivt å erstatte arbeidere med maskiner, både i service- og produksjonssektoren. Det en kan se i serviceindustrien er at handel over internett, enten det er varer eller tjenester, er økende og dermed erstatter serviceyrker (Orr, 2014). Selv om Kinas økonomi beveger seg mot en servicebasert økonomi, er det ikke dermed gitt at transnasjonale serviceselskaper får mulighet til å utnytte denne muligheten heller. Dette er fordi områder innenfor servicesektorer, som telekommunikasjon

og finans, ikke har åpnet opp for konkurranse utenifra (Hsu, 2016). Det er likevel en stor vekst innenfor service for utenlandske selskaper, og dette henger sammen med skiftet fra eksportledet vekst til økning i innlands konsum, og veksten av middelklassen. Særlig er det fokus på innlandet hvor markedet er relativt nytt. Servicesektoren har den største veksten fra utenlandske direkteinvesteringer, selv om prosesseringsinvesteringer fortsatt har den største andelen av investeringer fra utenlandske selskaper (Shih, 2015).

4.4.3 Produksjonsselskaper

Som skrevet har kinesisk produksjon siden åpningen av økonomien til utenlandske selskaper vært preget av en overgang fra lavsofistikert produksjon til høysofistikert produksjon (Ma og Van Assche, 2011). De utviklende trendene vi har sett de siste årene i Kina har vært mot større konkurranse og økning i innovasjon for å tilpasse produkter til det nye kinesiske markedet.

Lavsofistikert eksport er eksport av produkter som ikke krever høy grad av spesialisering, verken i innovasjon eller produksjon. Det gjelder produksjon av tekstiler, sko, plastikkprodukter, gummi o.l. Ved lønnsøkning i Kina vil etterspørselen etter disse produktene øke, samtidig som det vil redusere kinesisk eksport på de samme produktene (MacDonald et al., 2011). I tekstilindustrien har det de siste årene skjedd store endringer i den kinesiske produksjonen. For Kina har tekstilindustriens vekst sunket fra 18% til 12% siden 2010. I tillegg ble fiberprosesseringen redusert med 26% bare i 2014 (Chao og Lu, 2015). Produsenter innenfor tekstileksport viser til de høye lønningene og mangel på dyktige arbeidere ved kun å tilby minstelønn. For tekstilprodusenter er det ofte tre alternativer for den videre utviklingen: Enten flytte produksjon til et annet øst-asiatisk land, flytte produksjon til Afrika, eller satse på høy kvalitet og merkevarebygging for å fortsette produksjonen i Kina (Jing, 2015; Chao og Lu, 2015).

Trenden i at transnasjonale selskaper beveger seg ut av Kina til land hvor lønningene og produksjonsprisene er lavere, kan forklares ved at selskapene vil øke profitt ved produksjon av varene, eller at det ikke er behov for at slike lavteknologiske varer utvikles i en stat hvor produktet selges. Dessuten er konkurransen på lavsofistikerte varer som oftest på pris, samtidig som på høysofistikerte varer er det fokus på innovasjon og tilpasning til forbrukerne.

Dette skillet viser at selskaper som selger høyteknologiske varer er mer opptatt av nærhet til konsumere og markedet. Dette kan også forklares ut i fra R&D som også blir plassert i Kina. Det kan vises ut i fra rapportene til KPMG at skiftet de siste årene har gått fra produksjon i Kina for det globale markedet, til produksjon i Kina, for Kina. Det må også understrekes at størrelsen og de relativt autonome provinsene, i forhold til lønns- og forbruksnivå, er en viktig årsak til at transnasjonale selskaper fortsetter å operere i Kina på tross av de økende lønningene. Det kan derfor sies at Kina har gått vekk fra sin posisjon om å være verdensfabrikken til å være et marked for innovasjon og modernisering.

4.5 OPPSUMMERING

I dette kapitlet har jeg først tatt for meg den kinesiske økonomiske utviklingen før og etter 1978, året for Reform and Opening. I tillegg har jeg sett på elementer av dagens kinesiske økonomiske styring. Jeg har også lagt fram empirien for den indre økonomiske organiseringen, både geografiske og demografiske forhold, modernisering og industrialisering av jordbruket, samt lønnsutviklingen i Kina. I tillegg har jeg sett på det sofistikerte nivået av eksport for Kina, både den prosesserte eksporten fra TNS og eksporten fra lokale kinesiske selskaper. Til slutt har jeg sett på de trendene som har påvirket de ulike typene transnasjonale selskaper i deres investering i kinesisk produksjon på bakgrunn av hvilke typer selskaper som investerer.

I neste kapittel – analysekapitlet – vil jeg ut i fra teorikapitlet og empirikapitlet analysere hvilke faktorer som har påvirket den kinesiske lønnsøkningen, og hvordan den igjen har påvirket transnasjonale selskaper direkteinvesteringer.

5 ANALYSE

Problemstilling:

Hvilke faktorer påvirker lønnsnivået i Kina, og hvordan innvirker dette på transnasjonale selskapers direkteinvesteringer?

Det overordnede prinsippet for dette kapitlet er å se sammenhengen mellom oppgavens teoretiske grunnlag og det presenterte empiriske materialet. Med bakgrunn i dette vil kapitlet deles inn i tre deler, hvorav hver del analyserer empirien ut i fra de tre teoretiske retningene jeg har valgt. Dette vil gi et grunnlag for å besvare problemstillingen i det avsluttende kapitlet.

Ved å analysere det empiriske materialet innenfor de teoretiske rammene vil jeg kunne vise til forholdet mellom Kina som stat og de transnasjonale selskapene som investerer i Kina, og se hva som påvirker dette forholdet. Avhengighetsteorien og verdenssystemteorien gir mulighet til å se dette forholdet ut i fra et overordnet perspektiv om systemet som disse aktørene opererer i. Her vil jeg analysere Kinas avhengighetsforhold, samt plassere Kina i den globale økonomien med utgangspunkt i Wallersteins inndeling. Gjennom teorien om ujevn utbytting vil jeg ha mulighet til å analysere hvorfor Kinas lønnsnivå er lav i en internasjonal sammenheng og hvilken betydning dette har for produksjonsselskaper. Analysen av politisk risiko gir innblikk i de dypere mekaniske forholdene mellom Kina og transnasjonale selskaper, noe som gjør at jeg vil kunne se påvirkningsgraden av lønninger i en helhetlig kontekst. Målet med denne strukturen vil være å kunne analysere de kausale mekanismene mellom lønninger og transnasjonale selskapers direkteinvesteringer.

Som de empiriske undersøkelsene viser, beveger den kinesiske utviklingen seg fra et produksjonssamfunn for verdensmarkedet til å bli et konsumersamfunn (Brown, 2005). Det som er viktig for Kina er å opprettholde det økonomiske momentet samtidig som overgangen til konsumersamfunnet lar seg gjennomføre. Dette er grunnlaget for det analytiske kapitlet.

5.1 KINA I DEN GLOBALE ØKONOMIEN

5.1.1 Er Kina Avhengige av Sentrum?

For å forklare hva et avhengighetsforhold mellom stater i den globale økonomien går ut på, kan en blant annet undersøke hvilken vei investeringer og outsourcing går. I følge avhengighetsteorien blir stater i periferien utnyttet av stater i sentrum på grunn av de lave lønningene, og derav høyere profitt. Dette gjør at stater med billig arbeidskraft blir avhengige av økonomisk støtte når de inkorporeres i den globale økonomien, fordi lønningene ikke er høye nok til å investere i utvikling i eget land (Brewer, 1990). Det kinesiske avhengighetsforholdet til verdensmarkedet har vært, og er tydelig preget av avhengigheten av utenlandske direkteinvesteringer. Utenlandske direkteinvesteringer sammen med privatisering av eiendom har vært drivkreftene til Kinas økonomiske utvikling. Fordi Kinas myndigheters legitimitet er knyttet opp mot den økonomiske utviklingen som vist i empirien, er de derfor fortsatt avhengige av å legge til rette slik at Kina forblir en ønsket destinasjon for TNS (Zhao, 2013).

På den ene siden er Kina avhengige av utenlandske direkteinvesteringer, men på en annen side har andre stater også blitt avhengige av Kina. Ikke bare gjelder dette for at TNS skal maksimere profitt gjennom sin outsourcing, men Kina har blitt en viktig aktør i den globale økonomien. Forholdet mellom Kina og den vestlige verden, som kan beskrives som et symbiotisk forhold, er både preget av produksjonsmessige og økonomiske bånd. Tradisjonelt sett representerer Kina og USA to forskjellige typer stater i verdensøkonomien. USA og vesten er tradisjonelt konsumere og Kina en produsent. Handelen mellom disse har utviklet seg gjennom innovasjon i vesten og produksjon av varene i Kina. Vestlige selskap har solgt produktene på verdensmarkedet, spesielt til de vestlige statene ettersom de har hatt råd til å kjøpe produktene. På grunn av de mulighetene outsourcing har gitt, har flere og flere selskaper vært nødt til å plassere produksjon i Kina som følge av hardere konkurranse. Etter hvert som Kina har økt den økonomiske kapasiteten, har de selv kunnet kjøpe varer fra vesten. Dette har gjort at Kinas marked utgjør en viktig etterspørsel av innovative produkter. Ettersom landene i sentrum øker sin fortjeneste ved å utvide markedet sitt, blir Kina med sin størrelse ansett som svært viktig. I tillegg har den amerikanske gjelden siden finanskrisen i 2008 økt betraktelig. I januar 2016 hadde USA en gjeld til Kina på 1237,9 milliarder dollar (Treasury Data, 2016). Det europeiske og amerikanske markedet er svært avhengig av den

kinesiske industrien, og det betyr at en “slowdown” enten i vesten eller i Kina også vil påvirke den andre parten (Al-Rodhan, 2013). Kinas økonomiske forhold til resten av verden kan derfor beskrives som høy grad av gjensidig avhengighet.

I tillegg til at verdensmarkedet i større grad har blitt avhengige av den kinesiske økonomien, har Kina gjennom de siste 20 årene brukt kapitaloverskuddet til å investere i infrastruktur, hvilket er en viktig investering med tanke på å utvide produksjon til innlandet (Chen et al., 2013). I følge avhengighetsteorien er ikke overskuddet i periferien høyt nok til investering i eget land. Gjennom høy statlig kontroll gjennom skatter og avgifter har Kina vist at en økonomisk utvikling er mulig for perifere land som har vært utsatt for høy grad av utnyttelse fra transnasjonale selskaper. Hvilke faktorer har spilt inn på den vellykkede utviklingen?

For det første har størrelsen på arbeidsstyrken vært en viktig faktor for å kunne tiltrekke seg det store antallet selskaper som har investert i Kina etter 1978. For det andre har Kina gjennom teknologikopiering fått tilgang til innovasjon, og dermed kunne produsere billige varer for hjemmemarkedet. R&D er som regel det dyreste leddet i å produsere en høyteknologisk varer, men når innovasjonen kopieres kan kopien bli solgt til en brøkdel av prisen. Med tanke på den store arbeidsstyrken og teknologikopiering som har gitt Kina et fortrinn som en perifer stat, kan en derfor si at Kina har utviklet seg på tross av systemet.

Den kinesiske økonomiske utviklingen har vært fokusert rundt eksport-ledet vekst siden 1978 (Felix, 1989). Som følge av utvikling av en import-erstattet strategi, etablert på tidlig 1990-tall, har myndighetene satset mer på lokale produsenter de siste årene. Dette er et proteksjonistisk grep for å hindre at Kina kjøper konsumvarer fra vesten for at kinesere skal bruke kapital innad i Kina. Gjennom produksjon av høyteknologiske varer for globale selskaper, har Kina kunnet utnyttede de fordelene som en eksport-orientert vekst har gitt. Gjennom den store eksport-ledede politikken har ikke utenlandske selskaper bare med seg kapital som gir mulighet for økonomisk vekst, men også teknologi og lederpraksis.

“[...] as technical and management skills spread to host-country nationals, the government comes to realise that the project can – and perhaps should – be run by locals” (Jakobsen, 2012:70).

Utenlandske direkteinvesteringer fra TNS har empirisk vist seg å spille en svært viktig økonomisk rolle for utviklingsland hvor vekst er eksport-orientert. I utviklingsland hvor strategien er mer sentrert rundt import-erstattet produksjon vil direkteinvesteringene ha mindre effekt (Zhao, 2013). En sentral del i avhengighetsteorien er at stater i periferien kjøper innovative produkter fra sentrum, hvilket er svært dyrt. Utvikling av import-erstattet produksjon kan derfor være en av grunnene til at Kina ikke har havnet i et negativt avhengighetsforhold med sentrum av den globale økonomien.

Med bakgrunn i analysen av avhengighetsforholdet Kina har til andre globale aktører, kan en med dette se at Kina har beveget seg fra et negativt avhengighetsforhold til et mer komplisert og gjensidig avhengighetsforhold til aktører på det globale markedet. Strukturelle forhold som statlig kontroll, investering av kapitaloverskuddet i infrastruktur for utvikling, og en utvikling av import-erstattet produksjon har bidratt til denne utviklingen.

5.1.2 Plassering i Den Globale Økonomien

Ved å se på hvor i produksjon- og arbeidsdelingen Kina befinner seg, kan en også plassere Kina i den globale økonomien ut i fra verdenssystemteorien til Immanuel Wallerstein (Wallerstein 2004). Ut i fra hvilke varer som eksporteres, importeres, type styresett, lønnsnivå og andelen velferdsgoder en stat har, kan en stat enten plasseres i sentrum, periferi, eller semi-periferi (Wallerstein, 2004).

Kina tilnærmet seg den globale økonomien for å dra nytte av fordelene ved å åpne økonomien sin til transnasjonale selskaper innen enkelte sektorer, samtidig som andre sektorer forble statlig styrt, en sektorproteksjonisme. På grunn av den globaliserte arbeidsdelingen har de hatt et fortrinn i at de kunne selge billig og produktiv arbeidskraft både fordi deres lønninger var lave i utgangspunktet etter åpningen av økonomien, og det i tillegg kunne gjøres i storskala på grunn av den store arbeidsstyrken. Etter 1978 stod Kina lavt på verdikjeden i global produksjon og arbeidsdivisjon, men har etter hvert beveget seg opp mot mer sofistikerte og høyteknologiske produkter og høyverdi-økende produksjon. Kina produserer fortsatt varer som er lavt på verdikjeden, men denne andelen er synkende i forhold til den høysofistikerte eksporten. Som empirien viser til er Kina en eksportør av høyteknologiske varer til sentrum av den globale økonomien. En nærmere undersøkelse av dette viser at den ikke er basert på

Kinas teknologi- og innovasjonsutvikling, men vestlige staters innovasjon som brukes i prosesseringseksporten gjennom direkteinvesteringer (Ma og Van Assche, 2011). Likevel er enkelte produkter på nivå med verdensmarkedet i teknologi og innovasjon, for eksempel Huawei og Lenovo (Harvey, 2005). Dette viser at deler av Kinas eksport som ikke er prosessert med investering fra TNS, også kan være svært sofistikert. Utviklingen av middelklassen og konsumsamfunnet i Kina, har også høyteknologiske varer blitt importert fra sentrum. Dette har resultert i at selskaper i stor grad har plassert R&D-seksjoner i Kina for å kunne møte forbrukerne og deres preferanser. Det kan derfor bety at Kina har blitt et sentrum for innovasjon og utvikling, hvilket i teorien ligger til land definert som sentrum.

Den kinesiske økonomiske utviklingen ville vært svært vanskelig om kinesiske myndigheter ikke hadde åpnet økonomien sin for global handel og privatisering av eiendom. Ettersom de ikke kunne være selvberget av mat på grunn av det mislykkede forsøket på industrialisering av jordbruket under Mao, har den kinesiske utviklingen kommet som et resultat av innlemmelse i den globale økonomien, såkalt "There is no alternative" (Liang og Lauderdale, 2006:215). På en måte kan vi også si at Kina har utviklet seg på grunn av systemet. På grunn av tilnærming til det neo-liberalistiske handelssystemet, åpning for utenlandske direkteinvestering og implementert liberalistiske markedsøkonomiske prinsipper som privatisering, kan en også se kinesiske myndigheters vanskelige posisjon i det å håndtere denne situasjonen fordi den økonomiske utviklingen har vært enorm. Denne utviklingen har vært en såkalt bottom-up-utvikling, og kinesiske myndigheter har adaptert politikken sin etter utviklingen av økonomien (Zhao, 2013). At Kina i dag kan bli sett på som en stat med økonomiske voksesmerter er derfor ikke helt unaturlig.

Kina ble under sin åpning av økonomien sett på som en stat i periferien av verdensøkonomien, men har de siste 20 årene beveget seg mot en semi-periferi i det at de produserer mer sofistikerte handelsvarer og at de samtidig har relativt lave lønninger og lite velferdsgoder i forhold til sentrum (Liang og Lauderdale, 2006). Likevel ligger det mer i Kinas rolle i den globale økonomien enn at de uten videre kan plasseres i semi-periferien. Som nevnt er det symbiotiske forholdet til USA og vesten de siste årene et bilde på hvordan Kina i dag nærmer seg sentrum i den globale økonomien. Fordi kinesisk industri har vokst og blitt en del av den globale økonomiske interdependens i verden, er Kinas posisjon vanskelig å definere nettopp fordi Kinas påvirkning på systemet er av stor betydning (Al-Rodhan, 2013).

På den andre siden viser også de store forskjellene mellom regionene i Kina, samt at transnasjonale selskaper behandler ulike regioner som egne utviklende markeder, at enkelte regioner kan bli karakterisert som periferien av den globale økonomien.

Bakgrunnen for at Kina ikke kan klassifiseres som en del av sentrum er de nevnte voksesmertene de har fått gjennom den raske økonomiske utviklingen. Med dette menes de store ulikhetene innad, underutviklingen i innlandet, millioner som bor i slumområder, og den skjeve aldersfordelingen i populasjonen for å nevne noen eksempler. Det kan derfor være mer nyttig, ettersom forskjellene innad i Kina er svært store, å plassere de ulike provinsene i ulike kategorier av verdensøkonomien. Med bakgrunn i denne analysen av Kina i den globale arbeidsdivisjonen og tilnærming til et sentrum i den globale økonomien, vil jeg argumentere for at Kina fortsatt kan plasseres i semi-periferien, og at det kanskje er mer presist å kategorisere Kina som et sentrum av denne kategorien.

5.2 PRODUKSJONS- OG LØNNSFORSKJELLER

5.2.1 Kapital og Arbeidskraft

Siden åpningen av Kina har transnasjonale selskaper investert stort i produksjonsmidler i kinesisk industri, hvilket har gitt en stor økonomisk utvikling. Hvordan kan teorien om ujevn utbytting hvor kapital er mobilt og arbeidskraft ikke er mobilt forklare forskjellene i lønn og utvikling mellom Kina og andre stater i samme arbeidsdivisjon? Og dersom arbeidskraft er mobilt innad i en stat, hvorfor er det så store forskjeller mellom regionene i Kina?

Globaliseringen av den neo-liberalistiske økonomiske ideologien, sammen med en fleksibel akkumulering i måten den globale økonomien produserer varer på, viser hvordan kapital har mulighet til å akkumulere kapital når den nærmest har fri flyt over landegrenser. Den frie flyten av kapital over landegrenser gjør at kapitaleiere konkurrerer om de beste betingelsene på det globale markedet, og kappløpet om de beste produksjonsprisene og høyest profittrente kan gjøre at fattige stater innlemmes i “race to the bottom” for å legge produksjonsforholdene til rette for TNS (Braunstein og Epstein, 2002). Den frie flyten av kapital viser til et markedsliberalistisk prinsipp og effekten av dette antas å utjevne økonomiske forskjeller mellom stater. Kinas tilnærming til den neo-liberalistiske globale økonomien har vist hvordan stater har mulighet til å utnytte systemet til sin fordel gjennom å tilby billig, effektiv og

disiplinert arbeidskraft sammen med høy statlig kontroll. Dette har gjort at Kina, som i 1978 var et de fattigste statene i verden, har kunnet utvikle seg til å bli verdens nest største økonomi i dag. I Kina sitt tilfelle viser derfor fri kapitalflyt at de økonomiske forskjellene mellom stater jevnes ut.

Den ikke-mobile, eller stabile arbeidskraften innenfor en stats grenser vil, i følge teorien om ujevn utbytting gjøre at lønninger jevnes ut innenfor like industrier i en stat. Dette vil allikevel ikke påvirke lønnsforskjellene mellom stater. Vi ser i dag, spesielt innad i vestlige stater, at flyten av arbeidskraft har blitt mer mobil. Likevel er arbeidskraften, særlig i produksjon i Kina, svært stabil med få muligheter til mobilitet. Lønnsnivået mellom to klesfabrikker innad i Kina vil være likt fordi arbeiderne er i direkte konkurranse med hverandre. De vil konkurrere om jobbene som gir de beste arbeidsbetingelsene, inkludert lønn (Brewer, 1990). Arbeiderne i klesindustrien i Kina er ikke i konkurranse med klesindustrien i for eksempel Bangladesh fordi de ikke kan byttes ut med hverandre. Fordi høysofistikert produksjon krever høyere spesialisering av arbeidskraft og utdanning av arbeidere, gjør dette at lønnsnivået mellom industrier i Kina, for eksempel mellom bil- og klesindustrien, er ulike (China Labour Bulletin, 2015). Teorien om ujevn utbytting synes derfor å ha forklaringskraft på forskjellene i lønnsnivå mellom Kina og andre stater. En kan derfor konkludere med at på grunn av mobiliteten av kapital er kapitaleiere i konkurranse med hverandre og utjevner forskjeller, men at ikke-mobilitet i arbeidskraft holder lønnsforskjellene mellom statene stabile i at lønnsarbeidere ikke er i konkurranse over landegrenser.

Som empirien viser, er det ikke bare forskjeller i lønninger mellom Kina og andre stater, men også innad i Kina er det store økonomiske forskjeller. Å måle forskjeller kan gjøres enten ved å måle utviklende forskjeller mellom de høyeste og de laveste lønningene, eller gjennomsnittlig gjennom Gini-koeffisienten⁹. Kinas offentlige statistikk over ulikhetene i Kina gjennom Gini-koeffisienten ble sensurert for offentligheten siden 2000 etter å ha beveget seg fra 0,3 på 1980-tallet til 0,41 i 2000 (Xie og Zhou, 2015). Nyere studier viser at forskjellene i Kina, vist gjennom Gini-koeffisienten, har økt. I 2010 ble Gini-koeffisienten anslått til å være over 0,5, og trenden viser at forskjellene fortsetter å øke opp mot 0,6. Studier

⁹ Gini-koeffisienten viser til et lands forskjell mellom fattig og rik. Dette er en skala fra 0 til 1, hvor 0 viser til at alle eier, eller tjener like mye, og 1 viser at én person eier alt.

viser at de signifikante forskjellene i inntekt kommer av regionale forskjeller mellom provinser og spesielt mellom byer og landlige områder (Xie og Zhou, 2015).

Ulikhetene i Kina mellom regionene og provinsene har bakgrunn i utformingen av den økonomiske politikken på 1980-tallet. Denne strategien gikk ut på “letting one part of the country get rich first” (Zhao, 2013:2131). Denne politiske strategien har grunnlag i økonomisk utviklingsteori og empirisk materiale hvor ulikheten kommer i første deler av utviklingen, men vil synke etter hvert (Xie og Zhou, 2015). I tillegg til Gini-koeffisienten er det også sentralt å se på lønnsforskjeller mellom høytlønnede og lavtlønnede. Her viser statistiske tall til økende forskjeller. Disse forskjellene kommer av en raskere vekst for høytlønnede, og ikke en stagnasjon for de lavtlønnede. De 20% høyeste lønningene var i 2012 over ti ganger så høy som de 20% laveste (Cevik og Correa-Caro, 2015).

Med bakgrunn i teorien om at lønninger jevnes ut mellom like industrier innad i et land, bør minstelønninger i Kina i utgangspunktet være like. En bonde i innlandet bør derfor ha samme inntjening som en bonde i de industrialisert områdene. Fordi arbeidere i noen deler av Kina vil få økte lønninger, vil det, ettersom lønninger fra arbeidere i hovedsak blir brukt innad i egen stat, skape en økning i økonomisk omsetning. Denne “trickle-down”-effekten vil derfor også gjøre at forskjeller i økonomiske forhold mellom enkeltpersoner i Kina vil utjevnes (Wang et al., 2014).

Ut i fra empirien som forklarer hvordan industrialisering har spredt seg fra kysten og inn i innlandet etter hvert som infrastrukturen også har spredt seg, vil jeg derfor hevde at lønnsforskjellene mellom kyst og innland kan forklares ut i fra industrialiseringsspredningen, hvor kystområdenes produksjonsmidler har vært mye mer effektive enn hva innlandet har hatt tilgang til. I og med at industrialiseringen i Kina er forholdsvis ny i en verdensammenheng, har ikke produksjonsmidlene fått tid til å spre seg på grunn av geografiske forhold, og dermed heller ikke fått tid til å jevne ut lønninger. I og med at kinesiske myndigheter bygger ut infrastrukturen fra kysten til innlandet, noe som vil hjelpe produksjonen i å spre seg, kan en dermed anta at lønningene mellom innlandet og kyst vil jevnes ut på sikt. Den videre industrialiseringen vil derfor gjøre at lønningene vil øke raskt i innlandet. Som jeg vil komme tilbake senere, er dette en viktig faktor for selskaper som allerede er presset av de økte lønningene langs kysten (Xie og Zhou, 2015).

5.2.2 Jordbruk, Lønninger og Produktivitet

Som nevnt er ikke det kinesiske komparative fortrinnet bare basert på billig arbeidskraft og den store arbeidsstyrken, men også produktiviteten. Ved å analysere lønninger er også produktiviteten svært viktig å inkludere. Det som i dag definerer lønnsforskjeller innen produksjon av varer viser derfor til forholdet mellom lønninger og produktivitet ved produksjon av samme vare. Den staten som produserer mest med lavest kostnad vil ha større sjanse for å tiltrekke seg TNS innenfor produksjon.

Forholdet mellom lønninger og produktivitet henger sammen med teorigrunnlaget om ujevn utbytting som forklarer utgangspunktet for lønnsforskjeller mellom stater som produserer for det globale markedet. Teorien om ujevn utbytting viser til industrialiseringen av jordbruket som utgangspunkt for lønnsforskjeller (Brewer, 1990). Moderniseringen og industrialiseringen av jordbruket i Kina kom ikke i gang før på 1990-tallet, og dette forklarer Kinas utgangspunkt for lave lønningene i forhold til verdensmarkedet. I dag er det produktivitet og derfor industrialisering på et definert område som er avgjørende for en stats lønnsnivå innen produksjon.

Etter 1978 var et av midlene for å heve levestandard og økonomiske resultater i Kina å øke produktiviteten i produksjon. For jordbruk, ikke-statlige sektorer og statlige sektorer har produktiviteten økt med 4,01%, 3,91% og 5,5% årlig fra 1978 til 2007 (Xiaodong, 2012). Den økte produktiviteten relativt til andre stater er en direkte påvirkning på lønnsnivået ettersom produksjonen øker, men produktivitetsøkningen har riktignok ikke økt i samme grad som lønningene. Dette viser at den kinesiske produktiviteten har vokst raskt, men i 2012 var den til sammenligning 13% av det amerikanske produktivetsnivået (Xiaodong, 2012). Det gjør at Kina fortsatt har et stort potensiale i økning i produktivitet, og derfor også lønninger.

I utviklingsland er det særlig tekstilproduksjon som kan gi en indikator på statens lønns- og produktivetsnivå. Fordi tekstilindustrien fortsatt er avhengig av arbeidsintensiv produksjon er de også en svært sensitiv industri for økning i lønninger (China Integrated, 2015). I tillegg til dette er det betydelig mindre innovasjonsutvikling i klesindustrien enn i teknologiindustrien. Flytting av denne produksjonen til billigere lokasjoner vil derfor være både lettere og mer lønnsomt.

Om en ser på hvordan utenlandske direkteinvesteringer i Kina investerer i forhold til industri, kan en se et skifte fra prosessering av handelsvarer til økning i servicesektoren. Andelen lavverdi-økende produksjon har sunket gjennomsnittlig 6% fra 2006-2010 (EIU, 2012). Trenden viser at servicesektoren tar igjen produksjonssektoren. Denne fremstillingen viser riktignok et noe unyansert bilde. Fra 2005 til 2015 har Kina hatt en profitt-økning i produksjon av tekstiler fra i underkant i 4% til tett oppunder 6%. I tillegg har tekstilindustrien hatt en økning på mellom 7% og 8 % de siste årene (EIU, 2012).

Det vi kan se ut i fra disse tallene er at tekstilindustrien har hatt en reell økning i inflow fra transnasjonale selskaper. I forhold til markedsandelen av total inflow er likevel tekstilindustriens prosentandel synkende. Selv om det har vært en økning i produksjonsprisen som følge av økte lønninger i tekstileksporten i Kina, betyr ikke det nødvendigvis at selskaper innenfor arbeidsintensive og lavverdi-produksjon ikke relokterer til utlandet. Som nevnt i empirien er en økning i kvalitet og fokus på merkevarebygging er også et alternativ. Selv om kostnadene øker har disse selskapene mulighet til å øke pris om kvalitet og posisjonen i markedet tillater det. Det betyr at det ikke er kostnadene som gjelder, men profittmarginen (Chao og Lu, 2015). Om en ser på den kinesiske andelen av produksjon på verdensbasis, kan en se at produksjonen fra 2012 til 2015 har sunket fra 38%-37,1% (WTO, 2012; China Integrated, 2015). Dette betyr at selv om omsetningen innenfor den kinesiske tekstilindustrien øker, øker den ikke med samme hastighet som verdensmarkedet. Vi kan med dette anta at etablering av nye tekstilfabrikker skjer i større grad utenfor Kina enn tidligere (MacDonald et al., 2011).

Trenden er at disse selskapene plasserer produksjonen sin i land som Vietnam og Bangladesh, eller Afrika, som har et lavere lønnsnivå enn i Kina (EIU, 2012; China Integrated, 2015; Chao og Lu, 2015). Det en kan anta er at om selskapene flytter arbeidsintensiv produksjon til innlandet i Kina, vil de stå overfor de samme problemene med lønninger som de gjør langs kysten i dag. Om en deler Kina inn i de fire områdene nordøst, sentrum, øst, og vest, er nordøst, sentrum og vest på samme nivå i inflow fra utenlandske direkteinvesteringer som de østlige regionene var for 10 år siden (EIU, 2012). For arbeidsintensiv og lavverdi-økende produksjon som ikke er etablert, vil det derfor være mer naturlig å etablere produksjon i et annet land enn i innlandet i Kina. For lavverdi-økende produksjon som allerede har produksjon i Kina, vil det være en høyere terskel å flytte til andre land ettersom det vil bety

ny førstegangsinvestering i produksjonsmidler og/eller flytting (China Integrated, 2015). I tillegg til at tekstilproduksjonen ikke lenger er så attraktiv i Kina som den har vært, sammen med antakelsen om at tekstilproduksjonen er rettet mer mot det globale markedet enn hva høyteknologiske varer vil være, vil lokal kunnskap om det utviklede markedet i Kinas innland derfor være mindre viktig enn for produsenter av teknologi.

De lavverdi-økende og arbeidsintensive produksjonene er de som er mest utsatt for lønnsøkning fordi produktiviteten ikke øker i samme tempo. Nyetablerte selskaper antas å etablere produksjon i land med lavere lønninger, og allerede etablerte selskaper i Kina antas å enten relokere til utlandet om de vil fortsette å produsere billig, eller å bli i Kina å fortsette å produsere for det kinesiske markedet og øke prisen, og dermed profittmarginen gjennom merkevarebygging.

5.2.3 Markedets Størrelse – utfordringer og ressurser

For selskapene som fortsetter å investere i produksjon i Kina er størrelsen på markedet både en utfordring og en ressurs. På grunn av landets størrelse er det vanskelig å nå ut til konsumentene gjennom tradisjonell markedsføring. Fordi den digitale utviklingen har utviklet seg parallelt med velstanden i samfunnet, har internett blitt en enorm markedsførings- og salgsplattform. Dette har gitt en oppblomstring av e-handel, noe som gjør at opprettelser av fysiske butikker i Kina både er utfordrende og mindre relevant enn hva den har vært i vestlige stater. Å opprette fysiske butikker er utfordrende fordi den kinesiske konsumentene stiller store krav til et produkt i form av pris og kvalitet, samtidig som det å dekke det kinesiske markedet med fysiske butikker er enormt ressurskrevende (KPMG, 2014).

På grunn av størrelsen og fokuset mot elektronisk handel er det vanskelig for selskaper å oppnå et markedsmonopol med sine produkter. Dette kommer av at konkurransen er stor og blant kinesiske forbrukere er preferansene svært forskjellige. For selskaper som fortsetter å opprettholde produksjon og utvikling i Kina for å selge i Kina, vil det derfor bli viktigere med joint ventures med lokale forhandlere for å dra nytte av kunnskap på tvers av regioner. Fordi etterspørselen etter slike lokale selskaper er relativt ny, har det utviklet seg en mangel på slik ekspertise. Når den først er tilstede, har den gjerne en høy kostnad (Kuo, 2016).

Innenfor servicesektoren har det de siste årene åpnet seg store muligheter for TNS i å investere i Kina. Åpning av flere sektorer for privat investering innenfor service er en videreføring av den neo-liberalistiske politikken de kinesiske myndigheter har etablert siden Reform and Opening. Større og større andel av investeringer fra serviceselskaper vitner også om at Kinas utvikling mot et konsumersamfunn som for alvor begynner å få rotfeste i den globale økonomien (Shih, 2015).

5.3 POLITISK RISIKO

Ut i fra et kritisk perspektiv om global handel og hvordan utviklede stater utnytter de utviklende, kan transnasjonale selskaper bli sett på som et verktøy for å få økonomisk kontroll over handelen til andre stater, omtalt som moderne imperialisme. Dette er et komplisert forhold mellom selskapenes interesser, interessene til staten de kommer fra, samt staten de investerer i. (Brewer, 1990). Hvordan utspiller dette maktforholdet seg mellom stat og TNS i Kina? Og hvilken rolle spiller lønninger i dette forholdet? Som skrevet i innledningen, outsourcer TNS deler av selskapet for å utnytte de goder som er bedre enn i hjemlandet. I Kina har lave lønninger og en produktiv arbeidsstyrke i utgangspunktet vært hovedfaktorer for TNS i deres outsourcing som en del av den globale økonomiens fleksible akkumulering (Harvey, 1989).

Som skrevet i teorikapittelet omhandler politisk risiko om hvordan transnasjonale selskaper oppfatter investeringsklimaet i en stat. De fire variabler for politisk risiko selskapene vurderer når de skal outsource virksomheten sin til et annet land er bargaining power, sosiopolitisk ustabilitet, politiske institusjoner og nasjonalistisk økonomisk styring (Jakobsen, 2012). Den kinesiske økonomien er i stor grad er preget av eksport-orientert økonomisk vekst og ettersom eksporten er preget av utenlandske selskaper, kan hendelser som øker den politiske risikoen i Kina potensielt få store konsekvenser for de økonomiske forholdene. Ved å analysere de hendelsene som har, og kan ha påvirket transnasjonale selskapers investering i Kina, kan en også forstå hvilken rolle lønninger spiller i TNS avgjørelser om investering i Kina. I denne delen vil jeg knytte det empiriske materiale opp mot variablene som avgjør den oppfattede politiske risikoen for TNS og deres direkteinvesteringer for å se lønningenes påvirkning.

5.3.1 Bargaining Power

Innenfor bargaining power mellom Kina og TNS må det skilles mellom *ex ante* og *ex post* for når første direkteinvestering fra et selskap blir plassert. Da Kina åpnet økonomien sin for utenlandsk direkteinvestering, var de svært avhengige av TNS ettersom det var et av grunnlagene for å åpne økonomien. Gjennom et kritisk syn på påvirkningen av utenlandske direkteinvesteringer har spesielt fattige staters ønske om å tiltrekke seg investeringer gjort at det har blitt en kamp om å levere de beste betingelsene, det nevnte “race to the bottom” (Braunstein og Epstein, 2002). Resultatet betyr ofte en nedgradering av forhold for arbeidere som sosiale goder, arbeidsforhold og ikke minst lønn. Som vist har Kinas evne til å opparbeide et kapitaloverskudd gjennom en eksport-ledet vekst preget av utenlandske direkteinvesteringer, har Kina kunnet satse på utvikling, noe som har vært positivt for arbeidsforhold i Kina.

Fra 1978 og utover 1980-tallet var fokuset for investering i Kina for det meste rettet mot prosesseringseksport. Kina hadde tilrettelagt for svært gunstige forhold for plassering av TNS og prosesseringseksport. Med et nesten uendelig tilbud av billig og disiplinert arbeidskraft var Kina derfor et populært mål for utenlandsk direkteinvesteringer (Xiadong, 2012). Siden 1990-tallet har Kina også vært ettertraktet fordi selskaper begynte å se et voksende konsumersamfunn de kunne produsere for. I de siste årene har investeringen blitt mer kompleks og omhandler både utnyttelse av voksende markedet i innlandet hvor billig produksjon kan opprettes, sammen med utnyttelse av innovativ kunnskap og konsumersamfunnet langs kysten (KPMG, 2014).

Denne utviklingen fra produksjon til marked har påvirket selskapers oppfattelse av *ex ante* bargaining power. Med henvisning til det teoretiske grunnlaget til Jo Jakobsen (2012), hvor bargaining power kan knyttes til tre kategorier av fordeler: Stedsfordeler, interne fordeler og eierskapsfordeler, er det særlig stedsfordelene som er den mest fremtredende fordelen for *ex ante* investering i Kina. Innenfor det som kategoriseres som stedsfordeler ligger både lokasjon for billig arbeidskraft og lokasjon for et voksende marked. I kategorien for stedsfordeler ligger det også at den generelle politiske risikoen er lav (Jakobsen, 2012).

Den kinesiske utviklingen, som nevnt over, har i stor grad påvirket *ex post* bargaining power mellom TNS og Kina. Ettersom den økonomiske utviklingen og politiske viljen har bidratt til

en overgang fra lavverdi-økende-, lavsofistikert- og arbeidsintensiv produksjon til høyverdi-økende og høysofistikert eksport, har selskaper vært nødt til å forholde seg til en utvikling i investeringsklimaet også. Foruten økning i lønninger har etableringen av lokale selskap påvirket TNS. Gjennom joint ventures har utenlandske og innenlandske selskaper fått mulighet til å bytte innovasjonskunnskap med lokalkunnskap. Noe som har vært negativt i forholdet mellom stat og TNS har vært teknologi- og innovasjonskopiering fra lokale selskaper (EIU, 2012). Teknologikopieringen viser derfor å være en sentral påvirkning av politisk risiko i Kina, både når det gjelder *ex ante* og *ex post* investering.

Med bakgrunn i denne analysen av TNS fordeler i Kina, hvor Kina har beveget seg fra å være attraktivt i forhold til produktivitet i produksjon, kan en se en overgang til konsumersamfunnet i hvilke typer selskaper som søker investeringene sine i landet. Utgangspunktet for investering i produksjon i Kina har først vært rettet mot selskaper som søkte produksjonseffektivitet (*Efficiency-Seeking*). På grunn av den høye forekomsten av arbeidsplasser som følge av den store investeringen fra TNS har kinesiske innbyggere fått kapital til å kjøpe konsumvarer, og Kina har dermed også blitt et mål for markedssøkende selskaper (*Market-Seeking*). I tillegg til at selskaper legger produksjon i Kina for å gi tilbud til det kinesiske markedet, har Kinas etablering som en handelskjerne til og fra det Østasiatiske markedet og vesten gjort at markedssøkende selskaper etablerer produksjon i Kina for å selge til det globale markedet (Ma og Van Assche, 2011). Disse tre faktorene, høy effektivitet i forhold til lønn, Kina som voksende marked, og Kina som en handelshub til andre markedet, er faktorer i favør Kinas bargaining power. Dette gjør at Kina fortsatt er et ønsket sted for utenlandske direkteinvesteringer. På den andre siden reduserer teknologikopiering og økning i lønningene Kinas bargaining power.

5.3.2 Stats-spesifikke Dimensjoner

Sosiopolitisk Ustabilitet

I tillegg til bargaining power mellom Kina og TNS, er sosiopolitisk ustabilitet en påvirkningsfaktor som kan ha betydning for utenlandske direkteinvesteringer. Sosiopolitisk ustabilitet påvirker investeringer negativt i at det kan gi ustabilitet i de institusjonelle forholdene for investering. Sosiopolitisk ustabilitet omhandler både indre forhold og eksterne internasjonale konflikter (Jakobsen, 2012). Sosiopolitisk ustabilitet er et kontinuum fra helt

fravær av ustabilitet til høy grad av ustabilitet. Fordi en ikke kan måle direkteinvesteringer i en ustabil stat opp mot den samme staten med stabile forhold, er det vanskelig å se den direkte effekten sosiopolitisk ustabilitet har på selskapers direkteinvestering. Jeg vil likevel gjøre noen antakelser under analysen av den sosiopolitiske ustabilitetens effekt på TNS direkteinvesteringer i Kina.

Den indre politiske ustabiliteten i Kina er i stor grad knyttet opp mot legitimitetsproblemene til de kinesiske myndighetene. Fordi arbeidere i større grad er organiserte nå enn tidligere sammen med myndighetenes ønske om å ha kontroll over utviklingen i arbeidsforhold for å ikke miste investering fra utenlandske produksjonsselskaper, skaper dette hundrevis av demonstrasjoner og streiker hver måned (China Labour Bulletin, 2015). En oversikt over viser at demonstrasjonene er knyttet til urbane områder langs kysten. Disse demonstrasjonene og streikene kan antas å ha liten påvirkning på den sosiopolitiske ustabiliteten, både fordi de er planlagte demonstrasjoner og statlig kontrollerte (China Labour Bulletin, 2015). Demonstrasjoner som kunne ha påvirket den sosiopolitiske ustabiliteten kan hende blir sensurert i den offentlige informasjonen.

For å kunne måle påvirkningen av demonstrasjoner kan en se på tidligere demonstrasjoner sammenlignet med inflow av kapital fra utenlandske direkteinvesteringer. Tiananmen Square-demonstrasjonene i 1989 kan vise hvordan demonstrasjoner og sosiopolitisk ustabilitet kan ha påvirket inflow fra utenlandske direkteinvesteringer. Siden åpningen av økonomien har Kina hatt en økning i inflow av utenlandske direkteinvesteringer hvert år fram til 1999 (Harvey, 2005:124). Det som er interessant å se på er prosentvis økning i inflow fra år til år, før, under og etter demonstrasjonene. Fra 1988 sank prosent-økningen av inflow fra utenlandske direkteinvesteringer fra 38% til 6% i 1989. I påfølgende år, 1990, sank økningen ned til 3%. Selv om Kina fortsatt hadde en økning i investeringer, viser dette at Tiananmen Square-demonstrasjonene i 1989 kan ha hatt store konsekvenser på mulig inflow av kapital gjennom TNS direkteinvestering. I 1991 økte inflow igjen til 25% sammenlignet med året før, og etter markedsreformene i 1992 økte den med 152% (Harvey, 2005:124). Dette viser hvordan sosiopolitisk ustabilitet sannsynligvis har påvirket mulige direkteinvesteringer i Kina.

Faktoren for politisk ustabilitet omhandler også internasjonale konflikter. For Kina er det de territorielle konfliktområdet i Sør-Kina-havet, særlig Sparty- og Senkaku-øyene, som kan

være kilder til internasjonal sosiopolitisk ustabilitet. Disse langvarige konfliktene som har pågått siden slutten av Vietnamkrigen, har omfattet ni staters territorielle krav i forbindelse med disse øygruppene. Fordi øygruppene antas å være svært rik på naturressurser, spesielt olje, er den territorielle avklaringen svært viktig (Kang, 2007; Jakobsen, 2012). Bare det siste året har det vært flere situasjoner som har hatt potensiale til å utarte seg til konflikt, selv om de involverte statene er enige om en fredelig løsning. I og med at konfliktene har vært langvarige er det vanskelig å måle effekten i utenlandske direkteinvesteringer. Ettersom konflikten ikke har vært væpnede konflikter kan en også anta at de er av mindre betydning for investeringer.

Politiske Institusjoner

En annen påvirkende faktor er politiske institusjoner, eller 'soft infrastructure'. Dette vil si de formelle og uformelle institusjonene som kan påvirke direkteinvesteringer. I Kina er den største omveltningen i de politiske institusjonene åpningen og reformendringene i 1978. Dette gjorde det mulig å investere for TNS fordi eiendom ble privatisert og utenlandske selskaper kunne få tilgang til markedet. Den jevne utviklingen i Kina har mer og mer beveget seg mot dypere og bredere åpning av økonomien for investeringer utenfra. Den mest signifikante hendelsen innenfor endring i 'soft infrastructure' er igangsetting av fullskala eksport-ledet vekst i 1992. Som nevnt var økningen av inflow fra utenlandske direkteinvesteringer fra 1991 til 1992 på 152%. Fra 1992 til 1993 var økningen på 150% (Harvey, 2005).

Stabiliteten i økonomiske forhold er også en del av kategorien som omhandler de politiske institusjonene. I 1998 hadde Kina en inntekt gjennom utenlandske direkteinvestering på 45,4 milliarder dollar. På grunn av den asiatiske finanskrisen i 1999 ble inntekten for første gang redusert siden Reform and Opening til 40,3 milliarder dollar, og den kom ikke tilbake på samme nivå før i 2001. Det som gjorde at den kom så raskt tilbake og gikk fra 40,7 milliarder til 46,8 milliarder fra 2000 til 2001 kan knyttes til medlemskapet i WTO. På grunn av dette medlemskapet ble Kina sett på som et mer stabilt land å investere i, og fra 2002 har Kina vært den mest populære destinasjonen for utenlandske direkteinvesteringer (Harvey, 2005). Disse forholdene for stabil økonomi henger sammen med Kinas retorikk om peaceful development for å gi signaler om en stabil og fredfull økonomi i vekst. Et ekspansjonistisk, aggressivt og uforutsigbart Kina vil ikke kunne tiltrekke seg transnasjonale selskaper i like stor grad som et

fredfullt Kina. Fra 2011 til 2014 har inflow fra utenlandsk direkteinvestering ligget mellom 120 og 130 milliarder dollar (UNCTAD, 2015c).

Med et udemokratisk og autoritære styresett er det visse fordeler for transnasjonale selskaper innenfor økonomiske forhold. Av disse fordelene kan en se at gjennom sitt autoritære styresett kan Kina gjøre raske beslutninger. Dette gjør at de har kunnet reagere raskt på økonomisk ustabilitet. Det er særlig i forbindelse med 'bailout' av bankenes misligholdte lån som gjør at bankene trenger finansiell hjelp fra myndighetene (The Economist, 2004). Det kan antas at selv om de kinesiske myndighetene har legitimitetsproblemer med fravær av demokratiske prosesser, vil selskaper fortsatt investere i Kina ettersom de kinesiske myndighetene likevel opprettholder stabilitet. De raske beslutningene er en trygghet for TNS i at de økonomiske forholdene kan forventes å holdes så stabile som mulig fra kinesiske myndigheter.

Etterhvert som Kina har beveget seg mer over til et konsumersamfunn, samt at Kina har etablert seg som en global økonomi, vil deres valuta Yuan, bli akkreditert som en reservevaluta for IMF, sammen med amerikansk dollar, europeisk euro og britisk pund. Dette vil bidra til at internasjonal handel vil kunne bruke Yuan som en handelsvaluta og handel med Kina vil derfor bli mer gunstig. På den ene siden sikrer dette mer stabil valuta ettersom den styrkes gjennom anseelse fra IMF. På den andre siden gir dette mindre makt til kinesiske myndigheter i å styre valutakursen selv. Det antas likevel at akkrediteringen vil ha en positiv innvirkning på stabilitet i valutakursen og Kinas økonomiske forhold (Tan, 2011; 2015).

Den mest aktuelle påvirkningen for transnasjonale selskaper som kan kategoriseres innenfor politiske institusjoner, er myndighetenes kamp mot korrupsjon overfor statlige ledere. Dette vil gjøre at selskaper er sikre på at de byråkratiske retningslinjene som omhandler deres forretning i Kina er mer forutsigbare og rettferdige. Dette vil, ut i fra teorien om politisk risiko, gjøre at Kina etablerer seg som en sikrere lokasjon for investeringer (KPMG, 2014; Jakobsen, 2012).

Holdninger og Preferanser

Den siste variabelen som kan forklare forholdet mellom TNS og Kina, er Kinas holdninger og preferanser, og graden av nasjonalistisk identitet. Kinas autoritære styresett har ikke bare høy

kontroll på TNS, men også blant befolkningen. Den kontrollen kinesiske myndigheter har overfor befolkningen kan sees på som en beskyttelse av en økonomisk nasjonalistisk identitet. Ut i fra antallet demonstrasjoner og streiker kan det antas at det er en viss grad av frihet for innbyggerne. På den andre siden sensurerer kinesiske myndigheter internettsider. Mye av det sensurerte materialet er kritikk mot staten, statsledere og politikk, men i tillegg til dette er det også sensur for å legge begrensninger på store demonstrasjoner eller sider som oppfordrer til mobilitet av befolkningen (King et al., 2013). Dette viser myndighetenes ønske om å holde den politiske stabiliteten og hindre krefter i å endre det politiske landskapet.

Nasjonalisme handler om å beskytte hele, eller deler av sitt eget marked mot eksterne påvirkning. Kinas innlemmelse i den globale økonomien viser at den kinesiske økonomien ikke bærer tydelig preg av nasjonalistisk styring. Ett trekk som kan sees på som nasjonalistisk styring er politikken rundt sektorproteksjonismen de har etablert, særlig i tungindustri, samt bank- og finanssektor. Det viser seg likevel at disse åpnes opp etterhvert som myndighetene ser nødvendigheten av dette. I tillegg er satsingen på import-erstattet industrialisering et middel for å minske den økonomiske påvirkningen utenifra (Harvey 2005).

5.3.3 Generell Utvikling

Det som preger den politiske risikoen i Kina i dag er særlig at de ønsker å redusere avhengigheten sin til andre stater og transnasjonale selskaper. Kina har ikke blitt en stat utsatt for “race to the bottom”, men holder kontroll over den politiske risikoen på andre måter. Disse kontrollområdene er blant annet kampen mot korrupsjon og stabilitet i økonomiske og politiske forhold. Gjennomgående har jeg opplevd at det kan være motstridende informasjon i statistikker fra offentlige kinesiske dokumenter og andre forskningsartikler. Problematikken rundt disse forskjellene har særlig kommet frem i arbeidet med de økonomiske forskjellene i Kina (Xie og Zhou, 2015). Dette kan gi en indikasjon på at offentlige kinesiske statistikker er opptatt av å presentere et “bedre” og mer stabilt Kina enn hva som faktisk er tilfelle.

I dag er det særlig økonomiske faktorer som dominerer den politiske risikoen i Kina. Dette gjelder både den økonomiske stabiliteten og økning i produksjonskostnader gjennom lønninger. På grunn av den multidimensjonale påvirkningen av variablene for politisk risiko,

er den generelle trenden at den politiske risikoen for å investere i Kina er lav. Som denne analysen viser, er det flere tegn til at denne stabiliteten vil opprettholdes.

5.4 OPPSUMMERING

I dette kapitlet har jeg sett at Kina har en stor avhengighet til andre aktører i den globale økonomien, men at andre stater har økt sin avhengighet til Kina gradvis utover 1990-tallet og fram til i dag. I sammenheng med dette har jeg også plassert Kina i sentrum av semi-periferien av den globale økonomien, men også problematisert at de 23 ulike provinsene kan i seg selv plasseres både i sentrum, periferi og semi-periferi. Jeg viser også til Kinas produksjons- og lønnsforskjeller og argumenterer ut i fra teorien om ujevn utbytting, at forskjellene innad i Kina etter hvert vil jevnes ut ettersom produksjonsmidler og infrastruktur spres på grunn av forbedring av infrastruktur. Under samme del viser jeg til presset på arbeids-intensiv og lavverdi-produksjon i Kina og problematiserer hvilke muligheter de har i forhold til det å relokere produksjonen både til innlandet i Kina, men også til andre østasiatiske land og land i Afrika. I siste del av kapitlet har jeg tatt for meg hvordan den politiske risikoen i Kina påvirker de transnasjonale selskapene, og jeg viser også til de negative innvirkningene som, ut i fra det teoretiske grunnlaget, kan antas å ha hatt en negativ påvirkning på direkteinvesteringer. Fordi faktorene for politisk risiko er multidimensjonale har den gjennomgående trenden vært en positiv utvikling for Kina gjennom deres åpning for transnasjonale selskapers direkteinvesteringer. De økonomiske forholdene spiller likevell en stor rolle i hvordan selskaper i dag ønsker å investere i Kina. I siste kapittel, konklusjonen, vil jeg med utgangspunkt i denne analysen ha grunnlag for å kunne svare på oppgavens problemstilling.

6 KONKLUSJON OG AVSLUTTENDE BETRAKTNINGER

I dette kapittelet vil jeg først gjennomgå studiens sentrale elementer med henvisning til tidligere kapitler. Deretter vil jeg summere opp de funnene jeg har samlet gjennom den anvendte metoden i en konklusjon, før jeg til slutt gjør noen avsluttende betraktninger om studiens overførbarhet og aktualitet i fagfeltet global politisk økonomi.

Problemstilling:

Hvilke faktorer påvirker lønnsnivået i Kina, og hvordan innvirker dette på transnasjonale selskapers direkteinvesteringer?

6.1 STUDIENS ELEMENTER

Målet for denne studien har vært å identifisere de faktorene som har gjort at Kinas lønninger har økt, og i hvilken grad dette kan knyttes til transnasjonale selskapers direkteinvesteringer i Kina. Fokuset har vært på Kinas utvikling siden Reform and Opening i 1978, med vekt på utviklingen de siste 20 årene, altså fra 1990-tallet og fram til i dag. Oppgaven har vært avgrenset til teoriene avhengighets- og verdenssystemteorien, ujevn utbytting og politisk risiko. Hensikten har vært, gjennom disse teoriene, å gi forklaringskraft til de elementene som problemstillingen har rettet seg mot: Lønnsforskjeller, lønnsutvikling og transnasjonale selskapers direkteinvesteringer.

Denne studien har blitt gjennomført som en kvalitativ casestudie, hvor hensikten har vært å måle lønnsøkningens påvirkningen på spesielt høysofistikerte og lavsofistikerte produksjonsselskaper, men også hvilken effekt Kinas utvikling har hatt for serviceselskaper. Oppgavens data har blitt samlet inn gjennom litteraturgjennomgang og dokumentanalyse av sentrale kilder i forhold til oppgavens mål. Særlig har det blitt benyttet fagbøker, fagfelleverderte tidsskriftartikler og offentlig data fra UNCTAD og Verdensbanken, samt andre offentlige kilder hvor jeg har ansett innholdet som troverdig. Som oppgaven påpeker har det vært mindre fokus på data offentliggjort av kinesiske myndigheter, ettersom det har vist seg å være uregelmessigheter når det gjelder data.

I empirien ser jeg på den økonomiske utviklingen, hvor utvikling av de økonomiske reformene av 1978 har en sentral rolle. Videre ser jeg på empirien som viser til Kinas utvikling etter 1978, med særlig fokus på 1990-tallet og fram til i dag. Blant annet har jeg sett på rollen til de kinesiske myndighetene i lys av styreformen i Kina, hvordan utvikling av infrastruktur er sentralt for Kinas strategi, og hvordan Kina har opparbeidet et kapitaloverskudd. Jeg behandler også den indre økonomiske organiseringen gjennom geografiske og demografiske elementer, modernisering av jordbruket og utvikling av Kinas lønninger. I siste delen av empirien har jeg sett på forholdet mellom eksport og import i Kina, og avslutningsvis har jeg sett på de utviklende trendene opp mot de ulike typene transnasjonale selskapene etter inndelingen fra det metodiske kapittelet.

I det analytiske kapittelet har jeg knyttet det empiriske materialet opp mot det teoretiske grunnlaget, kapittelet er derfor delt inn i tre deler etter de tre teoretiske retningene. Ut i fra avhengighets- og verdenssystemteorien har jeg sett på Kinas avhengighetsforhold til andre stater i den globale økonomien, samt vist til at plasseringen av et enhetlig Kina er problematisk med hensyn til Kinas komplekse rolle globalt, de store forskjellene mellom regionene, og det faktum at transnasjonale selskaper behandler regioner som egne markeder. Jeg argumenterer likevel med at Kina kan plasseres i et sentrum av semi-periferien ettersom deres økonomiske rolle som står i et avhengighetsforhold til andre stater. Med bakgrunn i teorien om ujevn utbytting og utgangspunktet for lønnsforskjeller mellom stater, har jeg sett på hvordan kapital og arbeidskraft påvirker forskjeller mellom stater og innad i en stat. I tillegg har jeg analysert utviklingen av jordbrukets betydning for utgangspunktet for de lave lønningene, utviklingen av produktivitet og hvordan dette påvirker lønnsøkningen i Kina. I siste del har jeg analysert den politiske risikoen knyttet til direkteinvesteringer i Kina. Her behandler jeg hver variabel for politisk risiko for seg, for så å kunne se lønningenes betydning i den samlede politiske risikoen.

6.2 FUNN OG KONKLUSJON

Å se på hvilke faktorer som har påvirket lønnsnivået i Kina, hvilket har steget kraftig de siste årene, er komplisert med tanke på hva som er årsak og hva som er effekt. Som denne studien viser, gir økning i lønn større kjøpekraft, større konsumermarked, og flere investeringer fra selskaper som ønsker å produsere for å selge i Kina. Disse faktorene påvirker og påvirkes i stor grad av og på hverandre. Denne studien gir likevel grunnlag til å hevde enkelte trender som viser hvilke faktorer som har påvirket lønnsnivået i Kina.

Dataene fra det empiriske kapittelet viser at Reform and Opening i 1978 var et vendepunkt for den økonomiske utviklingen, kapitaløkningen og dermed også lønnsutviklingen. I oppgaven argumenterer jeg for to faktorer som i utgangspunktet førte til reformendringene i 1978. Den første faktoren var Kinas økonomiske situasjon og plassering i verdensøkonomien.

Kulturrevolusjonens svikt i å utvikle et selvberget Kina på 1960-tallet, gjorde at en allerede kunne se en avhengighet til verdensmarkedet, og en åpning ville derfor være mer gunstig økonomisk enn en isolasjonistisk tilnærming til det globale markedet. Det betyr at den kinesiske interessen i å modernisere og bli en ledende stat innenfor “the four modernizations” (modernisering av jordbruk, industri, utdanning, samt forskning og forsvar) har spilt en viktig rolle for deres utvikling. Kinas plassering i den globale økonomien sammen med deres ønske om utvikling var derfor en indre faktor for gjennomføring av reformene i 1978.

Den andre faktoren er den økonomiske globaliseringen av neo-liberalistiske perspektiver på 1970-tallet som følge av kollapsen av Bretton Woods-systemet, og utvikling av systemet fleksibel akkumulering. På grunn av denne økte flyten av kapital over landegrensene fikk transnasjonale selskaper lettere tilgang på det globale markedet, og etter at Kina åpnet økonomien sin ga det større mulighet for utnyttelse av et nytt marked. Verdenssystemets situasjon og utvikling på 1970-tallet er derfor en ytre faktor for den økonomiske suksessen til Kina etter 1978.

Disse to faktorene har ikke direkte påvirkning på lønnsøkning i Kina, men er viktige variabler for Kinas økonomiske utvikling og har dermed en indirekte påvirkning på lønnsutviklingen. Jeg vil med dette kategorisere disse indirekte faktorene for overordnet for lønnsutviklingen.

Ut i fra det teoretiske perspektivet, de empiriske funnene og det analyserte materialet, er det ni underordnede faktorer som har bidratt til at de gjennomsnittlige lønningene har steget i Kina. Disse faktorene kan igjen deles inn i om de påvirker lønningene direkte, eller om de påvirker indirekte. Økt produktivitet er den faktoren som i størst grad har påvirket lønnsøkningen. Dette kommer av industrialisering og modernisering i alle sektorer. Selv om produktiviteten i Kina bare er en brøkdel av vestlige stateres produktivitet, har den hatt stor betydning for lønnsøkningen. En annen mer spesiell faktor for lønnsøkningene er myndighetenes kunstige økning av minstelønn. På den ene siden tas det utgangspunkt i markedet for å avgjøre nivået på disse lønningene, men det kan også antas at myndighetene manipulerer disse ut i fra den policyen de har om å skape konsumere. De to andre direkte påvirkningene er økt spesialiseringsnivå og lengre opplæringstid. Dette kommer av at den sofistikerte eksporten og produksjonen krever en høyere utdannet arbeidsstyrke enn den lavsofistikerte eksporten. Selskap må også ha konkurransedyktige lønninger for å beholde arbeiderne de har hatt gjennom opplæring.

De indirekte påvirkningene som ikke er direkte knyttet til arbeidstid, spesialiseringsnivå og produktivitet er for det første at urbane områder preget av flere typer industrier. Dette betyr at de høyteknologiske industriene presser lønninger opp for å kunne beholde arbeidere. For det andre er det konkurranse mellom utenlandske selskaper med hensyn til å tiltrekke seg lokale selskaper for å forstå de lokale konsumeres vaner. Dette kommer av overgangen for TNS i produksjon fra “i Kina for det globale markedet”, til “i Kina, for Kina”. Den tredje indirekte faktoren er at arbeidere er bedre organisert i fagforeninger og mye av forhandlingsmakten blir dermed plassert til arbeiderne. Ugunstige arbeidsforhold gjør at arbeidere lettere kan gå ut i streik. Den fjerde faktoren kommer av at den unge arbeidsstyrken er synkende. Dette gjør at det er konkurranse for å tiltrekke seg unge arbeidere, og ettersom disse arbeiderne kan stå lengre i jobb enn de eldre, vil høyere lønninger også være en investering i fremtidig arbeidskraft. Den siste faktoren som påvirker lønningene indirekte er at økte lønninger i enkelte sektorer gir en “trickle down”-effekt fordi konsumere som regel bruker størsteparten av lønningene sine nasjonalt, og dette bidrar til en økende omsetning innad i Kina.

For å oversiktlig kunne vise til hvilke faktorer som påvirker lønnsnivået i Kina, vil jeg dele disse inn i overordnede og underordnede faktorer, indre og ytre faktorer, og direkte og indirekte faktorer (Tabell 6.1).

Tabell 6.1. Inndeling av lønnsøkningens påvirkningsfaktorer i Kina.

	OVERORDNEDE	UNDERORDNEDE	
	<i>Indirekte</i>	<i>Direkte</i>	<i>Indirekte</i>
INDRE	Åpning av økonomien	Økt produktivitet Økt spesialiseringsnivå Lengre opplæringstid Kunstig heving av minstelønn	Flere industrier Økt konkurranse Høyere fagforeningsorganisering Synkende ung arbeidsstyrke “Trickle-down”-effekt
YTRE	Systemendring til fleksibel akkumulering		

Som konklusjonen viser, er det flere faktorer som fører til økte lønninger. Hvilken rolle spiller den lønnsøkningen de siste årene i blant alle faktorer som påvirker transnasjonale selskapers direkteinvesteringer?

Effekten av lønninger som en isolert påvirkning på transnasjonale selskapers direkteinvesteringer kan være vanskelig å måle, i og med at andre faktorer også kan spille inn i forholdet mellom stat og TNS. Som vist i analysen av TNS oppfattelse av politisk risiko i Kina, viser jeg at den generelle utviklingen av den politisk risiko beveger seg i retning mindre risiko for transnasjonale selskaper. Funnene viser at kampen mot korrupsjon, myndighetenes fokus mot økonomisk stabilitet og utvikling, samt utbedring av infrastruktur for å åpne for markedet i indre Kina er faktorer som vil redusere politisk risiko for transnasjonale selskapers direkteinvesteringer. Variabelen som i størst grad påvirker den politiske risikoen for disse investeringene er kategorisert som bargaining power, og innebærer økning i lønninger.

Av de empiriske funnene viser data fra 1990-tallet og fram til i dag at høysofistikerte selskaper og serviceselskaper har overgått lavsofistikerte selskaper i markedsandel i Kina. Ut i fra hva en kan forstå av disse tallene og analyser fra andre artikler på området, kan en derfor anta at andelen lavsofistikerte selskaper har sunket ettersom lavsofistikerte selskaper må øke prisen for å opprettholde profittmarginen. Kinas markedsandel på det globale tekstilmarkedet har vært stabil, men ettersom det blir dyrere å produsere tekstil i Kina kan en konkludere med at antall produserte tekstilvarer har gått ned. Dette henger sammen med empirien som viser at selskaper ofte relokterer til land hvor produksjon er billigere.

Lønnsøkning i Kina påvirker derfor transnasjonale selskaper ulikt i forhold til hvilken kategorisering en kan plassere dem i. Lønnsøkningen i Kina har størst påvirkning på de industriene som driver høy grad av arbeidsintensiv produksjon. Transnasjonale selskaper som har lagt produksjonen sin til Kina *ex ante* på grunn av lave lønninger, er avhengige av en omstilling for å opprettholde profittmarginen *ex post* investering. Her er det da enten å flytte produksjonen til et billigere land eller å bevege produksjonen til høyere verdi-tilsatt produksjon som er de mest aktuelle reaksjonene for transnasjonale selskaper. Fordi den lavsofistikerte produksjonen ikke trenger nærheten til markedet i like stor grad som høysofistikerte varer er industrien også mindre knyttet til plassering.

Påvirkningen av lønnsøkning er derimot mindre i de to andre kategoriene innenfor transnasjonale selskaper. For høyteknologiske industrier og serviceselskaper gir lønnsøkningen en større mulighet for å etablere seg i Kinas voksende marked. På grunn av det voksende konsumersamfunnet i Kina får høyteknologiske selskaper større muligheter til å selge produkter i Kina. Tilstrømningen av R&D til Kina har vokst i den høysofistikerte produksjonssektoren fordi vestlige selskaper som ønsker å selge produkter i Kina står i stor konkurranse med lokale selskaper om lokal kunnskap. Kunnskap om de kinesiske konsumere blir ansett som svært viktig, noe som også vil gi en etterspørsel etter joint ventures mellom lokale og internasjonale selskaper. For serviceselskaper øker også mulighetene for å investere i Kina ettersom de kinesiske myndighetene fortsetter å liberalisere servicesektoren som tidligere har vært privatisert.

6.1.3 Konklusjon

De faktorene som påvirker lønnsnivået i Kina er først og fremst knyttet til den økonomiske utviklingen som har sitt utgangspunkt fra Reform and Opening i 1978, Kinas situasjon og fleksibel akkumulering av kapital. Denne økonomiske utviklingen har påvirket flere andre underliggende årsaker som har gitt utslag på økning i lønningene, men mest sentrale er økt produktivitet, større konkurranse og etterspørsel etter arbeidere. De økende lønningenes påvirkning på transnasjonale selskaper har hatt en direkte negativ innvirkning på transnasjonale selskaper som i utgangspunktet investerer i Kina på grunn av de lave lønningene, og en positiv indirekte påvirkning på transnasjonale selskaper som investerer i Kina for å møte det økende konsumersamfunnet.

6.3 AVSLUTTENDE BETRAKTNINGER

Gjennom denne studien av kinesisk økonomisk utvikling er det enkelte funn i teorigrunnlaget jeg også ønsker å kommentere i dette kapittelet. Det neo-marxistiske teorigrunnlaget i forholdet mellom transnasjonale selskaper og stat viser til et ujevnt utbyttingsforhold hvor stater i sentrum, representert gjennom deres transnasjonale selskaper, øker den relative makten i forhold til stater i periferi og semi-periferi. Gjennom denne oppgaven blir ikke dette teorigrunnlaget falsifisert, men oppgaven viser til de tiltakene Kina gjør for å møte preferansene til de transnasjonale selskapene, noe som gjør at resultatet av å tiltrekke seg transnasjonale selskaper ikke blir et "race to the bottom". Når Kina først hadde etablert seg som et populært mål for outsourcing, har også denne populariteten bidratt til å tiltrekke seg transnasjonale selskapers direkteinvesteringer. Plasseringen av Kina i verdenssystemet samt analysen av landets avhengighetsforhold til andre aktører, viser at Kina gjennom sin transisjon og lønnsøkning har posisjonert seg til å påvirke større del av den globale økonomien enn tidligere.

Lønnsnivået er ikke den eneste fordelen ved å investere i kinesisk produksjon. Det er viktig å understreke at det kan være en nødvendig faktor, men ikke tilstrekkelig. For et transnasjonalt selskap som outsourcer produksjon er lønninger en svært viktig faktor, men som skrevet i analysen er det profittmarginen som er avgjørende. For transnasjonale selskaper, spesielt innen vareproduksjon, vil det alltid være i deres interesse å senke utgifter og å øke inntekter. Trenden viser at Kina beveger seg opp i verdikjeden fordi profittmarginen i lavverdi-

produksjon ikke er konkurransedyktig i forhold til det globale markedet. Forholdet mellom produktiviteten i Kina og deres lønninger, gir muligheter for TNS til å produsere varer i et høyere teknologisk segment for en lavere pris enn i et annet land. Lønninger er derfor en nødvendig faktor for TNS i Kina, men altså ikke tilstrekkelig på grunn av produktiviteten og det teknologiske nivået.

Om Kina har utviklet seg på grunn av, eller på tross av systemet er også interessant å se på. Som vist i analysen er det elementer som kan underbygge begge standpunktene. Globalisering av den neo-liberalistiske handelspolitikken viser til at Kina har utviklet seg på grunn av systemet fordi det har gitt dem mulighet i å utvikle seg slik de har gjort. For å ikke havne i et “race to the bottom” har blant annet den store arbeidsstyrken gjort det mulig å utvikle provinser i ulikt tempo. Den mest fremtredende faktoren som forklarer hvorfor Kina har utviklet seg på tross av systemet er teknologikopiering og utnyttelse av dette for produksjon av import-erstattede produkter.

Hva denne studien, eller denne casen, kan si om den globale økonomien og fagfeltet, sier noe om studiens overførbarhet. Det må understrekes at Kina som case ved studien om økonomisk utvikling er svært spesiell, og på grunn av andre staters omstendigheter er det vanskelig å følge Kinas eksempel. Økonomisk utvikling følger ikke nødvendigvis av å åpne opp for global handel. I Kinas tilfelle er det enkelte elementer som har vært viktige for deres utvikling, som også kan ha betydning for andre staters strategi i den globale økonomien.

Gjennom tilnærmingen til den neo-liberalistiske økonomien er Kina som vist et eksempel på hvordan økonomisk utvikling er mulig ved fri flyt av kapital og produksjonsmidler over landegrenser. Effekten dette kan ha er en utjevning av økonomiske ulikheter mellom statene. I denne utviklingen ligger Kinas kontroll over både de transnasjonale selskapene som investerer i Kina, men også over tilgangen til ulike sektorer selskapene har, den nevnte sektorproteksjonismen. Åpning for produksjonssektoren og dermed videre til servicesektoren er en strategi som kan være overførbar til andre stater.

Viktigheten av investering i egen produksjon, infrastruktur og utvikling er svært sentralt om en stat ønsker å utnytte de mulighetene som den neo-liberalistiske globale økonomien kan gi. Gjennom sterke statlige institusjoner har Kina kunnet pålegge skatter og avgifter for å sikre

seg et kapitaloverskudd av den økonomiske omsetningen som transnasjonale selskaper har bidratt til. Sammen med investering i infrastruktur er det også viktig å investere i høyere produktivitet gjennom industrialisering og modernisering av produksjonsmidler. I den globale økonomien er konkurransen stor, og avhengigheten av høyere produktivitet påvirker strømningene av investeringene utenfra.

Den kinesiske modellen, ulikhet for utvikling, er også et strategisk virkemiddel for utvikling av statlig økonomi. Her har Kina en stor fordel i den store befolkningen og det store geografiske området. Å gradvis utbedre infrastruktur inn i fattige deler av Kina har vært en strategi som har gjort at en også ser nye fremvoksende markeder i Kina. Denne økonomiske ulikheten er en strategi som har sikret Kina å kunne produsere varer til lav pris samtidig som en konsumerklasse har kunnet etablere seg. Det problematiske rundt dette er myndighetenes utnyttelse av egne innbyggere for å sikre utvikling.

Hva sier de transnasjonale selskaperes reaksjon på lønnsøkningen i Kina om den globale økonomien? For det første er transnasjonale selskaper fortsatt opptatt av profittmaksimering og akkumulering av kapital når de skal investere i en stat. Funnene i denne oppgaven som viser hvordan arbeidsintensive selskaper relokterer eller etablerer nye produksjonsfasiliteter i billigere produksjonsland kan være svært problematisk. Deres strategi for å finne nye markeder hvor produksjonsprisen er avgjørende (*Efficiency-Seeking*), viser at “race to the bottom” fortsatt kan være uunngåelig for stater med allerede lav levestandard. Faren for grov utnyttelse av arbeidere er derfor stor. Dette går ikke bare på bekostning av arbeidsforhold, men også miljømessige hensyn som er svært sentralt i arbeidet for å sikre bærekraftig produksjon. I tillegg kan dette øke faren for resesjon og økonomiske kriser for enkelte stater.

Denne oppgaven har ikke sett på eksterne forhold som påvirker direkteinvesteringer fra transnasjonale selskaper. Globale strømninger, resesjon eller utvikling er faktorer som potensielt kan få stor innvirkning på total investering og innenfor de ulike sektorene. Et slikt studie ville vært interessant å se sammen med denne studien. Videre forskning på denne oppgavens felt ville vært blant annet å gjennomføre intervjuer med de ulike typene selskaper, samt selskaper som har trukket seg ut av Kina. Å finne ut hvilke strategier selskapene følger, enten det er relokasjon eller transisjon i verdikjeden, ville vært sentralt i videre forskning på dette område.

Kinas transisjon over de siste 20 årene har vært og er bemerkelsesverdig, og den politiske viljen viser å ha vært avgjørende i denne utviklingen. Hva som vil skje om den kinesiske økonomien bremses opp er svært uvisst, men det er liten tvil om at det vil få store konsekvenser for den globale økonomien.

LITTERATUR

- AL-RODHAN, N. 2013. *China and the United States: A Symbiosis*. The National Interest. Tilgjengelig: <http://nationalinterest.org/commentary/china-the-united-states-symbiosis-9143?page=2> [30. mars 2016].
- BEVAN, A., ESTRIN, S. & MEYER, K. 2004. Foreign investment location and institutional development in transition economies. *International Business Review*, 13(1), s. 43-64.
- BRAUNSTEIN, E. & EPSTEIN, G. 2002. *Bargain Power and Foreign Direct Investment in China: Can 1.3 Billion Consumers Tame the Multinationals?* Working Paper Series. Massachusetts: Political Economy Research Institute.
- BREWER, A. 1990. *Marxist theories of imperialism a critical survey*. 2nd ed. utg. London New York: Routledge.
- BROWN, L. R. 2005. *China Replacing the United States as World's Leading Consumer*: Earth Policy Institute. Tilgjengelig: http://www.earthpolicy.org/plan_b_updates/2005/update45 [31.mars 2016].
- BÅRNES, V. B. & LØKSE, M. 2011. *Informasjonskompetanse : håndbok i kildebruk og referanseteknikker*. Kristiansand: Høyskoleforl.
- CENDROWSKI, S. 2015. *China's new 5-year plan is about growth*. Tilgjengelig: <http://fortune.com/2015/10/30/chinas-new-5-year-plan-is-about-growth/> [22. mars 2016].
- CEVIK, S. & CORREA-CARO. 2015. *Growing (un)equal: Fiscal Policy and Income Inequality in China and BRIC+*. International Monetary Fund.
- CHAO, W. & LU, L. 2015. *Textile Industry at the crossroads of change*: China Daily. Tilgjengelig: http://usa.chinadaily.com.cn/epaper/2015-01/05/content_19240996.htm [8. april 2016].
- CHEN, Y., MATZINGER, S. & WOETZEL, J. 2013. *Chinese infrastructure: The big picture*: McKinsey&Company. Tilgjengelig: <http://www.mckinsey.com/global-themes/winning-in-emerging-markets/chinese-infrastructure-the-big-picture> [1.april 2016].
- CHINA DAILY. 2012. Give Workers Their due. *China Daily*, 13.2.12. Tilgjengelig: http://usa.chinadaily.com.cn/opinion/2012-02/13/content_14588032.htm.
- CHINA INTEGRATED. 2015. *China's production osts are steadily decreasing, year after year*. Tilgjengelig: <http://www.ch-ina.com/wp-content/uploads/2015/02/China-Integrated-Chinas-Production-Prices-are-Steadily-Decreasing-Year-After-Year.pdf> [5. april 2016].
- CHINA LABOUR BULLETIN. 2015. *Wages and employment*: China Labour Bulletin. Tilgjengelig: <http://www.clb.org.hk/content/wages-and-employment> [21. mars 2016].
- CHINA LABOUR WATCH. 2015. *Something's not right here: Poor working conditions persist at Apple Supplier Pegatron*. Tilgjengelig: http://www.chinalaborwatch.org/upfile/2015_10_21/2015.10 Apple Pegatron report FINAL--compress.pdf [24. mars 2016].
- CHUN, L. 2013. *China and global capitalism reflections on Marxism, history, and contemporary politics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- CONNOR, N. 2016. *300,000 Chinese officials 'punished for corruption' last year*. Tilgjengelig: <http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/asia/china/12185584/300000-Chinese-officials-punished-for-corruption-last-year.html> [18. mars 2016].

- COX, R. 1981. Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory. *Millennium*, 10(2), s. 126-155.
- DOS SANTOS, T. 1970. The structure of dependence. *The American Economic Review*, 60(2), s. 231-236.
- DUNNING, J. H. 2000. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International Business Review*, 2000(9), s. 163-190.
- EIU. 2012. *Serve the people - The new landscape of foreign investment to China*. Economist Intelligence Unit.
- FELIX, D. 1989. Import substitution and late industrialization: Latin America and Asia compared. *World Development*, 17(9), s. 1455-1469.
- FURLONG, P. & MARSH, D. (red.). 2010. *A skin Not a Sweater: Ontology and Epistemology in Political Science*. Serie: Theory and methods in political science. MARSH, D. & STOKER, G. (red.). Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- GAULIER, G., FRANCOISE, L. & UNAL, D. 2011. China's foreign trade in the perspective of a more balanced economic growth. 2011- 03. Tilgjengelig: http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2011/wp2011-03.pdf [15. mars 2016].
- GEORGE, A. L., BENNETT, A. & BELFER CENTER FOR SCIENCE AND INTERNATIONAL AFFAIRS. 2005. *Case studies and theory development in the social sciences*. Serie: BCSIA studies in international security. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- GILL, S. R. & LAW, D. 1989. Global Hegemony and the Structural Power of capital. *International Studies Quarterly*, 33(4), s. 475-499.
- GILPIN, R. 1975. *U.S. power and the multinational corporation : the political economy of foreign direct investment*. Serie: The political economy of international relations series. New York: Basic Books.
- GILPIN, R. & GILPIN, J. M. 1987. *The political economy of international relations*. Serie: Princeton paperbacks. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- HARVEY, D. 1989. *The condition of postmodernity : an enquiry into the origins of cultural change*. Oxford: Basil Blackwell.
- HARVEY, D. 2005. *A brief history of neoliberalism*. Oxford ; New York: Oxford University Press.
- HOBDEN, S. & JONES, R. W. (red.). 2011. *Marxist Theories of International Relations*. Serie: The Globalization of world politics : an introduction to international relations. SMITH, S., BAYLIS, J. & OWENS, P. (red.). Oxford: Oxford University Press.
- HSU, S. 2016. *Multinationals: Enduring China's Slowdown?: The Diplomat*. Tilgjengelig: <http://thediplomat.com/2016/02/multinationals-enduring-chinas-slowdown/> [7. april 2016].
- INTERBRAND. 2015. *Interbrand Rankings: Omnicom Group Inc*. Tilgjengelig: <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2015/ranking/?filter=> [15.mars 2016].
- JACOBSEN, D. I. 2005. *Hvordan gjennomføre undersøkelser? : innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. 2. utg. utg. Kristiansand: Høyskoleforl.
- JAKOBSEN, J. 2012. *Political risk and the multinational company : concepts, theories and evidence*. Trondheim: Tapir Academic Press.
- JING, L. 2015. *Slowed by rising labor costs, China's textile exporters retool*: China Daily. Tilgjengelig: http://usa.chinadaily.com.cn/epaper/2015-07/31/content_21462916.htm [7. april 2016].
- KANG, D. C. 2007. *China rising peace, power, and order in East Asia*. New York: Columbia University Press.

- KAUFMAN, A. A. 2010. The "Century of Humiliation," Then and Now: Chinese Perceptions of the International Order. *Pacific Focus*, 25(1), s. 1-33.
- KING, G., OAN, J. & ROBERTS, M. E. 2013. How Censorship in China allows Government Criticism but Silences Collective Expression. *American Political Science Review*, 107(2), s. 326-343.
- KPMG. 2012. *The Future for MNCs in China*. MNCs in China. KPMG.
- KPMG. 2014. *MNCs in China - Making The Right Moves*. MNCs in China. KPMG.
- KRUEGER, A. O. 2004. Wilful ignorance: the struggle to convince the free trade skeptics. *World Trade Review*, 3(3), s. 483-493.
- KUO, Y. 2016. *3 great forces changing China's consumer market*: World Economic Forum. Tilgjengelig: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/3-great-forces-changing-chinas-consumer-market/> [31.mars 2016].
- LIANG, B. & LAUDERDALE, P. 2006. China and Globalization - Economic and legal changes in the world system. *Journal of developing societies*, 22(2), s. 197-219.
- LOHMAR, B., GALE, F., TUAN, F. & HANSEN, J. 2009. *Chinas ongoing agricultural modernization - Challenges remain after 30 years of reform*. United states department of agriculture.
- MA, A. C. & VAN ASSCHE, A. 2011. China's Role in global Production Networks. Tilgjengelig: http://www.international.gc.ca/economist-economiste/assets/pdfs/research/tpr_2011_gvc/07_ma_and_van_assche_e_final.pdf.
- MACDONALD, S., PAN, S., HUDSON, D. & TUAN, F. 2011. *Toward a Consumer Economy in China: Implications of Changing Wage Policies for U.S. Cotton Exports*. Agricultural & Applied Economics Association's 2011 AAEA & NAREA Joint Annual Meeting, Pittsburgh, Pennsylvania, : Agricultural & Applied Economics Association's. Tilgjengelig: http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/103615/2/aaeaminwagepaper-7_2.pdf [7.april 2016].
- MAGUIRE, D. 2010. Marxism, Kap. 7. I: MARSH, D. & STOKER, G. (red.). *Theory and methods in political science*. 3rd. utg. Basingstoke: Palgrave Macmillan, s. XVI, 392 s.
- MCGREW, A. (red.). 2014. *The Logics of economic globalization*. Serie: Global political economy. RAVENHILL, J. (red.). Oxford: Oxford University Press.
- O'BRIEN, R. & WILLIAMS, M. 2013. *Global political economy : evolution and dynamics*. 4th. utg. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- ORR, G. 2014. *What Could happen in China in 2015?*: McKinsey & Company. Tilgjengelig: <http://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/what-could-happen-in-china-in-2015> [7. april 2016].
- PEI, M. 2006. The Dark Side of China's Rise. *Foreign Policy*(153), s. 32-40.
- PHILLIPS, T. 2015. *China ends one-child policy after 35 years*: The Guardian. Tilgjengelig: <http://www.theguardian.com/world/2015/oct/29/china-abandons-one-child-policy> [5. april 2016].
- POPULATION PYRAMID. 2016. *Population Pyramids of the World from 1950 to 2100*. Tilgjengelig: <http://populationpyramid.net/china/2016/> [13. mars 2016].
- RAVENHILL, J. 2014. *Global political economy*. 4th. utg. Oxford: Oxford University Press.
- RIDLEY, D. 2012. *The literature review : a step-by-step guide for students*. 2nd. utg. Serie: Sage study skills. Los Angeles: Sage.
- RINGDAL, K. 2007. *Enhet og mangfold : samfunnsvitenskapelig forskning og kvantitativ metode*. 2. utg. utg. Bergen: Fagbokforl.

- ROSTOW, W. W. 1959. The stages of Economic Growth. *The Economic History Review*, 12(1), s. 1-16.
- RUGGIE, J. G. 1982. International regimes, transactions, and change: embedded liberalism in the postwar economic order. *International Organizations*, 36(02), s. 379-415. doi: 10.1017/S0020818300018993.
- RUGGIE, J. G. 1993. Territoriality and beyond: problematizing modernity in international relations. *International Organizations*, 47(1), s. 139-174.
- SAVIGNY, H. & MARSDEN, L. 2011. *Doing political science and international relations : theories in action*. Serie: Political analysis. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- SCHOTT, P. K. 2008. The Relative Sophistication of Chinese Exports. *Economic Policy*, 23(53), s. 5-49.
- SHAMBAUGH, D. 2013. *China goes global : the partial power*. Oxford: Oxford University Press.
- SHIH, T. H. 2015. *China's services sector attracts strong foreign investment flows*: South China Morning post. Tilgjengelig: <http://www.scmp.com/business/china-business/article/1707657/chinas-services-sector-attracts-strong-foreign-investment> [7. april 2016].
- TAN, K. 2015. Don't Bet on a Quick Devaluation by China. *Barron's*, 95(49), s. 20-21.
- KOPIN, T. 2011. Enter the yuan. *Barron's*, 91(46), s. 25-27.
- TANGGAARD, L. & BRINKMANN, S. 2012. *Kvalitative metoder : empiri og teoriutvikling*. Oslo: Gyldendal akademisk.
- THAGAARD, T. 2003. *Systematikk og innlevelse : en innføring i kvalitativ metode*. 2. utg. utg. Bergen: Fagbokforl.
- THE ECONOMIST. 2004. Beyond a Bail-out. *The Economist*, 370(8357), s. 13.
- THE ECONOMIST. 2008. *The second Long March*. Tilgjengelig: <http://www.economist.com/node/12758848> [18. mars 2016].
- THE ECONOMIST. 2012. The end of cheap China; Manufacturing. *The Economist*, 402(8775).
- THE OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY. 2013. *What Does China Export*. Tilgjengelig: http://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree_map/hs92/export/chn/all/show/2013/ [2013].
- THOMAS, J. & WORRAL, T. 1994. Foreign Direct investment and the risk of expropriation. *The Review of Economic Studies*, 61(1), s. 81-108.
- TOMLINSON, B. R. 2003. What was the Third World. *Journal of contemporary History*, 38(2), s. 307-321.
- TRADING ECONOMICS. 2015. *China Minimum Monthly Wages*. Tilgjengelig: <http://www.tradingeconomics.com/china/minimum-wages> [8. ja. 2016].
- TREASURY DATA. 2016. *MAJOR FOREIGN HOLDERS OF TREASURY SECURITIES*. Tilgjengelig: <http://ticdata.treasury.gov/Publish/mfh.txt> [30.mars 2016].
- UNCTAD. 2014. *General Profile: China*. Tilgjengelig: <http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/344/index.html> [27.nov 2015].
- UNCTAD. 2015a. *Foreign direct investment (FDI) overview*. World investment report - Country Fact Sheet: China. UNCTAD.
- UNCTAD. 2015b. *Global Investment trends monitor*. New York: United Nations.
- UNCTAD. 2015c. *World Investment Report - China*. United Nations.

- UNITED NATIONS. 2014. *Slum Population as percentage of urban*: United Nations.
Tilgjengelig: <http://data.un.org/Data.aspx?q=china+slum&d=MDG&f=seriesRowID%3a710%3bcountrID%3a156> [15. sept 2015].
- UNITED NATIONS. 2015. *About China*. Tilgjengelig: <http://www.cn.undp.org/content/china/en/home/countryinfo/-History> [7. nov 2015].
- USTR. 2009. *2009 Special 301 Report*. Executive Office of the President of the United States.
- WALLERSTEIN, I. 1979. *The capitalist world-economy : essays*. Serie: Studies in modern capitalism.
- WALLERSTEIN, I. 2004. *World-systems analysis : an introduction*. Durham, N.C.: Duke University Press.
- WALLERSTEIN, I. & SANDEMOSE, J. 1979. *Det moderne verdenssystem II kapitalistisk jordbruk og opprinnelsen til den europeiske verdensøkonomien i det sekstende århundre*. Oslo ,: Gyldendal.
- WALLERSTEIN, I. M. 2011. *The modern world-system II Mercantilism and the consolidation of the European world-economy, 1600-1750*. Berkeley: University of California Press.
- WANG, X., XU, L. & SHANG, X. 2014. China's Pro-Poor Growth: Measurement and Implications. *Journal of Social Service Research*, 40(4), s. 520.
- WONG, S.-L. 2016. *China Launches new AIIB development bank as power balance shifts*. Tilgjengelig: <http://www.reuters.com/article/us-asia-aiib-investment-idUSKCN0UU03Y> [26.mars 2016].
- WORLD BANK. 2002. *World Development Report 2002: Building Institutions for Markets*. New York: Oxford University.
- WORLD BANK. 2015a. *China: Overview*. Tilgjengelig: <http://www.worldbank.org/en/country/china/overview-1> [18.sept 2015].
- WORLD BANK. 2015b. *Global Economic Prospects: East Asia and Pacific*. Juni 2015.
Tilgjengelig: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2015b/Global-Economic-Prospects-June-2015-East-Asia-and-Pacific-analysis.pdf>.
- WORLDWIDE-TAX. 2014. *China Tax and Tax Laws*. Tilgjengelig: http://www.worldwide-tax.com/china/china_tax.asp [15. april 2016].
- WTO. 2012. *Merchandise Trade*. Tilgjengelig: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_highlights2_e.pdf [5. april 2016].
- XIAODONG, Z. 2012. China's Growth: Past, Present, and Future. *The Journal of economic perspectives*, 26(4), s. 103-124.
- XIE, Y. & ZHOU, X. 2015. Income inequality in today's china. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 111(19), s. 6928-6933.
- XIUMAN, Z. 2001. Industrialisation of the Agro-food chain - An effective way to enhance China's agricultural competitiveness under the WTO. *I: China's Agriculture in the International Trading System*. OECD, s. 257-266. Tilgjengelig: <https://books.google.no/books?id=WjI2qbTiMzUC&pg=PA257&dq=industrialisation+of+agriculture+in+china&hl=no&sa=X&ved=0ahUKewiSgu308tvLAhVKz3IKHRcVALQQ6wEILTAC-v=onepage&q=industrialisation%20of%20agriculture%20in%20china&f=false>.
- YAO, R. 2015. *A Complete Guide to 2015 Minimum Wage Levels Across China*. Tilgjengelig: <http://www.china-briefing.com/news/2015/05/26/complete-guide-2015-minimum-wage-levels-across-china.html> [26. mai 2015].

- ZHAO, S. 2013. Privatization, FDI inflows and economic growth: evidence from China's provinces, 1978-2008. *Applied Economics*, 45(15), s. 2127-2139.
- ZHAO, Z. J. & CAO, C. 2011. Funding China's urban infrastructure: Revenue structure and financing approaches. *Public Finance and Management*, 3(11), s. 284-305.