

## INTERNASJONAL HANDEL: Nødvendig, men rettferdig?

Den internasjonale handelen ble i 1998 beregnet til 6 750 milliarder kroner. Dette er hundre ganger mer enn den totale utviklingsbistanden. Det er klart at dette gigantiske bytte av verdier har betydelig innvirkning på fordelingen av verdens ressurser og goder. De store summene som er i omløp innenfor internasjonal handel forklarer litt av bakgrunnen for slagordet handel ikke bistand. Men hvis handel skal bidra til å redusere fattigdom i verden må vi forsøke å gjøre oss kjente med ulike sider ved den internasjonale handelen.

Den Internasjonale handelen er tolvdoblet fra 1945 til 1995, og har på nittitallet økt med 7% i året. Når den globale handelen vokser blir konkurransen på markedet mye større. Potensielle kunder for små og store internasjonale foretak blir flere. Den internasjonale konkurransen fører også til et tøffere marked for de som produserer varer. På grunn av konkurranse og mulighet for større profitt, vil transnasjonale selskaper på ulike måter etablere sin produksjon i land hvor kostnadene er lave. Dette innebærer at prisene i utgangspunktet kan bli lavere, vareutvalget større, og at flere og flere av varene du handler i Norge stammer fra utlandet. Vi lever på mange måter i en global handels- og forbruker økonomi. Hvis alle med ett kjøpte det de bare strengt tatt trengte ville verdens økonomien midlertidig bryte sammen. Den stadige effektivisering av produksjon og økte utnyttelse av ressurser krever større forbruk av oss kjøpesterke for å opprettholde sysselsetting og det økonomiske systemet, eller omvendt; vårt stadig økende forbruk krever effektivisering av produksjon og økt utnyttelse av ressurser. Samtidig er ingen land i stand til å produsere effektivt alt næringslivet og innbyggerne trenger eller ønsker. Internasjonal handel er kanskje nødvendig, men er det nødvendigvis noe rettferdig med den?

- Noen mener at veksten i internasjonal handel og globaliseringen av et frihandelssystem fører til at de fattige blir fattigere, og bare gir kapitalsterke større muligheter til å skaffe seg utbytte på bekostning av andre.

- Andre mener at vekst i internasjonal handel er bra for verdensøkonomien, og fører til en forbedring av levestandarden som kommer folk flest, i hele verden ,til gode.

[Les en "handelsduell", mellom to som har ulikt syn på internasjonal handel.](#)

### Å måle økonomi, handel og velferd

De fleste land som har økt sin internasjonale handel har også opplevd økonomisk vekst. Det er vanlig å bruke *bruttonasjonalproduktet* (BNP, verdien av varer og tjenester som blir produsert i et

land i løpet av et år) som et mål for den økonomiske utviklingen til land. Noen få land har fått lavere BNP samtidig som den internasjonale handelen har bredt om seg. Det er selvfølgelig også andre faktorer som påvirker BNP enn internasjonal handel. F.eks. hemmer aidsepidemien den økonomiske utviklingen i det sørlige Afrika.

Det er problematisk å ukritisk bruke BNP som mål på et lands økonomiske utvikling. Landene i sør har fått krav og råd om økt satsing på eksport og privatisering av offentlig virksomhet fra de internasjonale finansinstitusjonene. Dette resulterer nettopp i at BNP øker, men det er mye verdiskapning og økonomiskaktivitet som ikke gjenspeiles i BNP. Hvis folk bytter varer og tjenester på et lokalt marked i stedet for å betale for det kommer det for eksempel ikke med i BNP.

Det viser seg også at sammenhengen mellom et lands økende vareeksport og BNP er langt større enn sammenhengen mellom økt handel og folks levestandard (Human Development Report 1999).

Statistikk for økonomi og velferdsgoder tyder på at velstanden i verden generelt har en positiv utvikling. Samtidig viser de at utviklingen i mye større grad begunstiger de industrialiserte landene, og at forskjellen blir større. I 1950 var landene i Vest-Europa omtrent 6,5 ganger så rike som landene i Afrika. I 1992 var Vest-Europa mer enn 13 ganger så rikt som Afrika (Maurseth, Hvor Hender Det 1999). Andre land i sør, f.eks. i sørøst Asia har klart seg bedre i den internasjonale konkurransen, men Afrika sør for Sahara er blitt marginalisert på det internasjonale markedet. I 1970-72 utgjorde Afrika sin andel av verdenshandelen 8,6%, i 2000 ca 2,5 % (UNDP).

## **Urettferdighandel: Seks årsaker til å tape på markedet**

### 1) Råvarer

Landene i sør, og særlig Afrika og Latin-Amerika eksporterer i stor grad råvarer. I forhold til foredlede produkt har råvareprisen sunket med ca 50% siden 1960. Den nye prioritering av produksjon for eksport i motsetning til eget forbruk bidrar til fall i prisen på f.eks. kaffe. Svikt i import inntekter fører til at landet må produsere enda mer for å få utenlandsk valuta til å importere nødvendige varer. Selv om en bananrepublikk effektiviserer produksjonen og kan tilby en masse bananer på markedet, er det vanskelig å få folk til å spise flere bananer. Dermed faller prisen på det internasjonale markedet.

Mange U-land er avhengig av en eller to sentrale eksportvarer, og har få alternativer når prisene på en vare faller. Fallet i råvareprisene betyr at råvareprodusenter må arbeide og investere mer for å kunne bytte til seg de samme varene som tidligere. Dette er noe av bakgrunnen når man snakker om ulikt bytte, en urettferdig handel.

### 2) Makt

Ulike aktører, om det er land, internasjonale selskaper eller interessegrupper, har svært ulik innflytelse og spillerom på markedet og arenaen hvor beslutninger om rammebetingelser for den internasjonale handel blir tatt. En står langt sterkere med penger, informasjon og kontakter enn uten i spillet om handelsregler og markedsandeler.

### 3) Kapital

Manglende kapital bidrar bl.a. til at ressursfattige produsenter i stor grad er avhengig av importører sin interesse for varen, å drive internasjonal salg og markedsføringsvirksomhet krever at en besitter kapital til å investere i denne delen av salgsprosessen.

### 4) Toll og subsidier

Prinsipper om frihandel skulle tilsi direkte markedsadgang i vesten for land i sør, men ofte blir u-landene stengt ute på vareområder de er konkurranse dyktige. I-landene opererer med tiltak for å beskyttet sine konkurranse utsatte næringer med subsidier og ulike former for handelsbarrierer (Se boks 1). Samtidig har U-land lenge blitt tvunget til å åpne sin egen økonomi med lave tollsatser for bl.a. å motta lån fra IMF. Fra det internasjonale finansmiljøet blir de gjerne møtt med argumentasjon om at proteksjonistiske tiltak på lang sikt hindrer vekst i den nasjonale økonomien.

### 5) Informasjon

Kunnskap, kompetanse, informasjon og tilgang til teknologi er viktig for drive mest mulig effektivt og konkurrere på det internasjonale markedet. De velstående aktører besitter eller kan kjøpe seg slike konkurranse fortrinn. Kompetanse og oversikt over markedet bidrar også til at mellomledd mellom et produkt fra utviklingsland, og varen som selges i f.eks. Norge, kan posisjonere seg bedre i markedet. Det gir ofte mulighet til å ta en større andel av avansen eller fortjenesten. Bortimot 25 millioner kaffebønder i verden opplever nå en krise som truer eksistensgrunnlaget deres, men transnasjonalselskaper som Nestle har store overskudd på sin handel med kaffe.

### 6) Infrastruktur

Infrastrukturen i u-land er dårlig utbygd. Landenes konkurranse fortrinn er i mange tilfeller lavkostnadsproduksjon. De har tilgang til rimelige råvarer , billig arbeidskraft, gjerne lave skatter og avgifter og manglende regulering for både arbeidsmiljø og det økologiske miljøet. Mange peker på at den internasjonale konkurransen med ensidig fokus på profitt til de som investerer kapital fører til et kappløp mot bunnen for fattige land. En bunn med dårlige arbeidsforhold, lave lønninger og lite penger som legges igjen til fellesskapet og utbygging av offentlige tjenester, inkludert infrastruktur og utdanning. Dermed svekkes konkurranse evnen til de som taper i kappløpet på lang sikt. Noen land derimot, særlig i Sørøst Asia, ser ut til å kunne løpe fra bunnen.

#### TOLL OG IMPORTAVGIFTER

I løpet av de siste 10 årene har OECD sine tollavgifter på varer produsert fra utviklingsland gjennomsnittlig vært 3,4% . For varer produsert i de andre industrialiserte OECD landene var gjennomsnittet 0,8 %.

Etter at GATT begynte å arbeide for en friere verdenshandel etter 2.verdenskrig har toll på industrivarer sunket fra 40% i 1945 til 4% i 1995, toll på landbruksvarer var fremdeles ca 62%.

Bangladesh eksporterer for ca 2.4 milliarder dollar til USA hvert år, og betaler 14% i tollavgifter. Frankrike eksporterer for mer enn 30 milliarder dollar og betaler 1% i tollavgifter.

## **DUMPING**

De rike landene subsidierer ofte sine hjemlige matprodusenter, dette beskytter det interne markedet. Mange land opererer også med eksportsubsidier, slik kan de selge for en lavere pris i andre land, dumping.

- En ku i EU blir subsidiert årlig med 913 dollar, gjennomsnittets BNP pr. innb. i Afrika er 490 dollar pr. person, bistanden fra EU til Afrika sør for Sahara er 8 dollar pr. person i året.

- *Bomullsindustrien* i USA blir støttet med 10,7 millioner \$ pr. dag. Bistanden til Afrika sør for Sahara er 3,1 millioner \$ pr. dag.

I flere vestafrikanske land står bomullsproduksjonen for bortimot 10% av BNP. Produksjonen har gjennomgått reformer og blitt svært effektiv, men kan likevel vanskelig konkurrere med de sterkt subsidierte produsentene i USA, Kina og EU. Fortjenesten blir marginal for de mange produsentene som ofte befinner seg under FN's fattigdomsgrense. Hvis bomullindustrien skal overleve den internasjonale konkurransen kan ikke disse fattige statene bruke overskuddet til å investere i alternativ produksjon, eller ta inn skatter og avgifter fra det som skulle vært lokomotivet mot utvikling.

## **Å FORSTÅ INTERNASJONAL HANDEL**

Med mer enn 6 750 milliarder kroner i om løp og hele verden som arena blir det lett å gå seg vill i internasjonal handel. En formulerer kanskje noen forenklete resonnementer og påstander, og tallsetter fenomen som vanskelig kan la seg kvantifisere. Det er vanskelig, sannsynligvis umulig, å få alt på korrekt plass mellom noen bokpermer eller i hodet.

På slutten av det forrige århundre, med sammenfallet av de kommunistiske regimene ble det vanlig å påpeke at ideologiene er døde. Selv om det vi kaller de store ideologiene er kommet i bakgrunnen, er dette en overdrivelse. Påstandene er bare riktige på den måten at mange aktører kanskje er mer ubevisste om hvilke idèr og tanker om verden som er med på prege egne og andre sin adferd. En mener kanskje at en handler funksjonelt og rasjonelt, men en har alltid en subjektiv eller verdipreget oppfatning av hvilket resultat som er funksjonelt.

Vi har i stor grad fått en sterk ensrettig av tankebaner i verden. I Norge er det blitt litt mindre forskjeller på de politiske partiene, og velgere skifter fort parti, ofte mellom partier som tradisjonelt tilhører ulike ideologiske retninger. Innenfor internasjonal handel er nyliberalisme eller ny klassisk frihandelsteori nærmest blitt en hegemonisk idè og retningslinje for alle varene og pengene som skifter hender over landegrensene. Det er få viktige aktører som ikke snakker i

termer av nyliberalisme, selv om mange land i praksis ønsker seg unntak når dette er formålstjenlig (proteksjonisme). Særlig setter nyliberalismen sitt preg på de internasjonale institusjonene som styrer med handel og økonomi på verdensbasis.

## **TEORIER OM HANDEL**

Litteraturen om internasjonal handel er omfattende. Det er kanskje skrevet 1 side for hver av de 6 750 milliarder kronene. Her er en kortversjon av de mest grunnleggende teorier som er utgangspunkt for noe av det som skrives, og forklarer litt om hvordan aktører ter seg.

### **Merkantialismen**

Her tenker en seg at nasjonale interesser er nært knyttet til handel. Slike interesser skal være med på å forme nasjonens handelspolitikk. Statene bør beskytte næringer ut fra nasjonale politiske hensyn. Merkantilismen hadde sitt høydepunkt under industrialiseringen, da grunnlaget for de fleste europeiske stater ble dannet på 1700-1800 tallet. De nye nasjonsstatene la vekt på å beskytte og bygge opp egen produksjon av varer som var viktige for intern stabilitet, sikkerhet og utvikling. En ønsket å holde lave matvarepriser, unngå unødig import av luksusvarer, og bygge opp egen eksport. På 1800 tallet ønsket land som USA, Frankrike og Tyskland å beskytte sin nyetablerte industri mot den mer utviklede produksjonen i England. Disse ideene er fremdeles svært aktuelle, tanken om at "eksport er bra, import er et problem" preger mange nasjoners handels agenda. Dette kaller vi i vår tid nymerkantialisme (Hveem 1996 side 172-173).

Vi har allerede sett på konkrete eksempler på utslag av denne politikken tidligere, som beskyttelse av bl.a. tekstilindustrien og jordbruk i vestlige land . Argumenter om å beholde egen matproduksjon som en del av matvareberedskapen og for å opprettholde sysselsetting og bosetting i distriktsområder kan være tunge argumenter for en slik handelspolitikk. Proteksjonistiske tiltak kan ofte være resultat av press fra sterke nasjonale særinteresser, i form av ulike næringer eller store bedrifter. Slik politikk trenger ikke nødvendigvis å være i nasjonens interesse.

Innenfor WTO er et sentralt forhandlingstema i hvor stor grad det er legitimt og klokt av utviklingsland å bruke slike ideer og de verktøy som hører til for å utvikle sin nyetablerte industri.

### **Frihandelsteori**

Idealet for frihandels teori er fraværet av ulike reguleringer på handelsvirksomhet . Alle skal kunne handle fritt med andre mennesker, også på tvers av landegrensener, uten å bli hemmet av avgifter, kvoter og toll knyttet til handel. Dette er den klassiske liberaløkonomiske teori, kjent fra Adam Smiths Wealth of the Nations fra 1776. Alle aktørene er motivert av en egeninteresse i å øke egen velferd. Dette fører til en konkurranse på markedet som i stor grad fungerer selvregulerende og som alle tjener på. Begrepet "markedets usynlige hånd" kjenner vi fra denne teorien.

Økonomen David Ricardo utviklet Smiths ideer. Det grunnleggende poenget i Ricardos tanker om internasjonal handel er kjent som teorien om det komparative fortrinn. Kort sagt betyr det at

et land vil produsere den varen de forholdsvis kan produsere billigst i forhold til andre land. Litt mer omfattende illustreres det best med et enkelt eksempel .

Vi forestiller oss at det eksisterer to land i verden og to varer, og det brukes bare arbeidskraft i produksjonen.

Tabellen viser hvor mye arbeidskraft som brukes i produksjonen:

	Til en datamaskin	Til en sekk ris
Nord	10	15
Sør	40	20

Nord kan bruke mindre arbeidskraft både i produksjonen av datamaskiner og rissekker. Men i følge teorien har sør likevel en komparativfordel i å produsere ris. Begge land vil tjene på at Nord spesialisere seg i PC produksjon, og syd i produksjonen av ris. Dette gir størst utbytte for begge land.

(Bach & Nordbo s. 19, 1999).

Så enkel er ikke verden, særlig ikke i vår tid. Dette har ført til at økonomer har prøvd å endre og videreføre Ricardos modell til en mer kompleks verden. Mange betingelser har endret seg og resonnementer ved teorien har hatt klare mangler. Men det grunnleggende i teorien er fremdeles at med internasjonal frihandel spesialisere land seg i å produsere det de kan mest effektivt, og med best kvalitet. Slik blir de konkurransedyktige på det internasjonale markedet. Varer som andre kan produsere billigere og med bedre kvalitet, importerer landet med den utenlandske valutaen som eksporten fører inn. Den internasjonale konkurransen skal på den måten føre til en arbeidsdeling som bidrar til en stadig effektivisering og økonomisk vekst.

Forsvarer av frihandelsteorien vil ofte også understreke verdiaspektet med frihet på markedet. Alle har muligheten til å kjøpe og selge uten begrensninger, de kan selv velge sine disposisjoner fritt fra statlige restriksjoner. Mange frihandels tilhengere vil hevde at dette har en moralsk verdi som har vel så stor tyngde som den økonomiske siden . Frihandelsteorien kan vi gjerne kalle en harmonimodell. De som forfekter frihandel som retningslinje for internasjonal handel argumenterer med at frihandel fører til økonomisk effektivisering og samtidig bedre velferd for de aller fleste. Frihandel vil føre til utvikling og industriell "take off" for utviklingslandene, slik industrialiseringen bygget opp landene i vesten.

Det er ikke slik at handelssystemet i dag er absolutt frihandel selv om utviklingen går i den retningen, og WTO (Verdens handelsorganisasjon) har som uttalt mål å gjøre den internasjonale handelen friere. Det blir alltid vanskelig å skille den økonomiske arena fra den politiske. Den økonomiske sfæren eksisterer ikke uavhengig av andre samfunnsområder. Politiske, økonomiske, kulturelle, sosiale og militære dimensjoner er vevd sammen. Aktører bruker enhver arena til å

forsvare sine egeninteresser i kampen om velferd, ikke bare på handelsmarkedet. I viktige rammeorganisasjoner som WTO pleier de sterke aktørene å vinne fram i de sentrale spørsmålene. En annen side som kan problematisere konsekvensene av frihandel og fri kapitalflyt er forholdet til fordeling og hvem som genererer profitt fra produksjonen. Hvis et land er konkurransedyktig på områder som lave arbeidskraftkostnader og lave skatter, vil gjerne den største andel av profitten gå til internasjonale kapitalinvestorer og mellomledd.

### **Underutviklig og Ulikt bytte**

Selv om de mer klassisk marxistisk inspirerte teorien om underutvikling og avhengighet ikke er en ren handelsteori, peker disse tankene på innebygde ulikheter ved internasjonal handel som er viktige å kjenne til. Retningen utgjør også en kritikk av frihandelsretningen som står så sterk i dagens globale handelspolitikk. Teorien tar utgangspunkt i det skeive maktforholdet på markedet, og mener at dagens internasjonale system ikke kan forstås uten å ta hensyn til historien, spesielt imperialismen.

### **Sentrum- Periferi**

Et sentralt punkt er tanken om at det økonomiske sentrum (de industrialiserte land og tidligere kolonimakter) allierer seg med en elite i de økonomiske periferiene (utviklingslandene) som er interessert i å opprettholde det eksisterende system; eksport av rimelige råvarer til de industrialiserte land. Profitten av denne prosessen havner i i-landene, og eliten eller mellomledd i utviklingsland. De er mer interesserte i forbruk av luksus, (som innebærer import fra industriland), enn å investere i nye former for næringsliv som kan utfordre deres privilegerte stilling.

### **Ulikt Bytte**

Tanken her er at de fattige land handler med varer som inneholder flere arbeidstimer enn i de rike landene. Resultatet er en overføring av verdier fra fattige land til rike land. Bakgrunnen for dette er bl.a maktrelasjonene mellom landene, og utviklingslands ensidige avhengighet av noen få råvarer. Det siste medfører at et u-land mangler omstillingsmuligheter innenfor produksjon når markedsprisene på f.eks. kaffe synker.

### **HVA ER EGENTLIG VERDENS HANDELSORGANISASJON?**

Verdens Handelsorganisasjon (WTO) er den eneste globale institusjonen som regulerer handelen mellom stater. I organisasjonen blir det forhandlet fram bindende kontraktfestet avtaler. Slike avtaler kan inneholde bestemmelser for hvordan stater kan behandle mange interne lover og forskrifter som angår handel, og regler som utgjør en plattform for handelsrelasjoner mellom stater.

WTOs mål og funksjoner er

- 1) Å skape en friere verdenshandel.
- 2) Å skape et regelverk for handelen gjennom forhandlinger mellom landene
- 3) Å kontrollere at regelverket følges og løse handelstvister som oppstår mellom land eller internasjonale selskaper.

WTO ble dannet i 1994 som en utvidelse av forløperen GATT. GATT, som oppstod i 1947, var et forsøk på å lage rammer for en mest mulig fri handel på tvers av landegrenser. Bakgrunnen var nok noen aktørers økonomiske interesser, men også å unngå proteksjonismen som mange mente hadde ført til de dramatiske økonomiske krisene i 1920-30 årene, og som kanskje bidro til nazismens fremvekst i Tyskland. Proteksjonisme førte til at levedyktige foretak med muligheter for vekst og eksport ikke kunne ekspandere når det ikke eksisterte et internasjonalt marked. Bedrifter som ikke var levedyktige ble kunstig holdt i live p.g.a. beskyttelse mot internasjonal konkurranse. Slike foretak fører til høyere priser og legger bånd på investeringer av både kapital og arbeidskraft som kunne vært kanalisert mot produksjon med større avkastning.

WTO var det viktigste resultatet av forhandlingene som ble kalt Uruguay runden i GATT. WTO utgjorde en klar utvidelse av det internasjonale rammeverket for handel, og var kanskje en naturlig konsekvens av den voksende globalisering av økonomien. Da GATT ble stablet på bena i 1947 var det 27 medlemmer. WTO har foreløpig 147 medlemsland og 560 ansatte ved hovedkontoret i Geneve. GATT hadde ingen fast organisasjon, og ingen overordnet myndighet. WTO har ansvaret for det bindende regelverket for den internasjonale handelen.

Ikke bare flere land men også langt flere områder for handel ble tema for WTO. De mest sentrale avtalene er skjult under forkortelser som;

- GATT (general avtalen om toll og tariff),
- GATS (Generalavtalen for handel med tjenester),
- TRIP`s(avtalen om immaterielle rettigheter),
- TRIMs(Avtalen om handelsrelaterte investeringer).

Det finnes flere en tjue slike avtaler av ulikt omfang.

### **Forhandlinger i WTO**

Vi har sett hvor ufattelig store summene i den internasjonale handelen er. Forhandlingene i WTO har med andre ord en helt sentral innflyttelse på bytte av enorme verdier, og indirekte fordelingen av verdens goder. Mange peker på at denne mektige organisasjonen har store problemer med å fungere som en demokratisk organisasjon. I prinsippet er WTO en meget demokratisk organisasjon. Alle lande har en stemme, og bestemmelser er avhengig av konsensus, at alle er enige. I realiteten viser det seg at dette prinsippet ikke alltid har like stor betydning. En av grunnene er relativt konkret. Forhandlingene i WTO er bygget rundt en rekke møter, flere enn 3000 i året. Mange land har ikke mulighet til å være til stede på alle disse møtene. Når beslutninger blir tatt er land som ikke er til stede pr. definisjon enige i forslagene om utkast til avtaler.

WTO har enkelte særordninger og forum som skal fremme utviklingsland sine interesser. I de nye forhandlingsrundene blir også utviklingslandene særlige behov i større grad formulert i

grunnlaget for forhandlingene. Likevel hevder mange at WTO først og fremst går i de industrialiserte landene og de mektige transnasjonale selskapene sine ærend. De aller fleste beregninger fra tidligere forhandlingsrunder viser også at det er de industrialiserte landene som tjener mest på resultatene av avtalene. Det er svært komplisert å gjøre beregninger av slike omfang, men en analyse av resultatene etter Uruguay runden estimerer at de rike landene sin velfærdsgevinst var 75 milliarder \$, afrika sør for Sahara "tapte" -0,4 milliarder \$ (Harrison, Rutherford og Tarr). Hadde resultatene av nye forhandlinger blitt omvendt, kunne det virkelig ha bidratt til å løse verdens fattigdomsproblemer.

### **Rettferdig resultat uten en rettferdig prosess?**

Det er mange aspekter med WTO sin virkemåte som kan bidra til skjeve resultater av forhandlinger på tross av uttalte hensikter om en rettferdig fordeling .

- Sterke stater og internasjonale selskaper bruker mye ressurser på å arbeide for sine krav i forhandlingene. Hvis det er nødvendig kan rike internasjonale selskaper og land sende en arme av advokater til Geneve. Fattige land har ikke slike muligheter. Mange industriland har mer en 7 faste representanter i Geneve, mens 33 utviklingsland i 1997 ikke hadde noen fast representasjon i WTO.
- Land med en stor og åpen økonomi har langt flere kort å spille på i forhandlinger enn land som har få eksportvarer. Utviklingsland kan la seg presse til å godta avtaler på grunn av sin avhengighet av lån og bistand.
- For forhandlere i WTO er oppmerksomheten rettet mot handel og økonomisk aktivitet, da blir ofte landets næringslivs hensyn prioritert. Sosiale, miljø og kulturelle kommer fort i andre rekke.
- Ideologien om frihandel som i stor grad er målbærende for WTO har sitt utspring fra de vestlige industrialiserte landene. Enkelte hevder at ideen om frihandel tar ensidig hensyn til økonomiske resultater, og at frihandel er en fordel for de rike og mektige aktørene på markedet, og en ulempe for de fattige landene.

### **EN GOD HANDEL**

En god handel blir stort sett bedømt etter økonomiske mål, og det er mange som er på jakt etter en god handel. Vi som kjøper, butikkjeder som H&M og arbeidere på fabrikken ønsker alle å gjøre en god forretning. Ser vi på alle leddene i denne prosessene blir det ofte arbeideren i fattige land i sør som må ansees som tapere. I noen tilfeller er det vanskelig å snakke om annet enn ren utbytting ([se artikkelen: Kappløp mot bunnen](#)) . Det er nødvendigvis ikke bare lavprisprodukter som produseres under dårlige arbeidsforhold. Det er ingen garanti for at syersken får mer penger for et dyrt merkevareprodukt. Desto mer penger havner gjerne i butikken eller til det internasjonale selskapet, og til markedsføring,. En av grunnene til av vi gjerne betaler mer for dette produktet.

Prisene på klær har vært stabile de siste 10 årene. Årsaken til dette er ikke at nordmenn har et

lavere forbruk, eller at de som selger klær er villige til tjene mindre penger. Noe skyldes valuta svingninger, men det relative prisfallet over tid kan vi kanskje takke den internasjonale konkurransen for. Det er kommet langt flere produsenter av billige klær på markedet. Er det noen som betaler prisen for denne konkurransen og de lave prisene? Dersom realprisen på klesimport heves opp på samme nivå som i 1980 vil leverandører (mange fra u-land) til det norske markedet øke sin fortjeneste med 1,7 milliarder kroner.

Det er ikke bare i klesindustrien prisen på produkter fra utviklingsland har hatt en synkende realpris. Dette illustreres i rapporten I-hjelpen, som blir gitt ut av Framtiden i våre hender. De beregner at Norge har spart 5 milliarder kroner i 2001 fordi realprisene på varer fra u-land har sunket i perioden 1980-2001. Dette utgjør 1 600 kr pr nordmann, og nesten halvparten av norsk bistand (I-hjelpen 2002). Vi kan tenke oss at for andre industrialiserte land, som ofte har større import fra u-land og et relativt mindre bistandsbudsjett, kan tallene for "I-hjelpen" være høyere enn bistanden.

Men det er ikke alltid slik at en god handel bedømmes etter økonomiske mål. En undersøkelse gjennomført av MMI for fremtiden i Våre Hender viser at flertallet av den norske befolkning svarer bekreftende på at de gjerne betaler mer for varer fra u-land hvis det kan redusere fattigdommene i verden. Kanskje er det grunnlag for andre prinsipper for handel en rent økonomiske. I vesten finnes det nå flere tusen alternative butikker som selger varer fra sør etter prinsipper om rettferdig handel. Det blir stilt krav fra en rekke organisasjoner at disse prinsippene også bør bli lagt til grunn for å få i stand nye alternative handelsavtaler. Mange foretak som driver internasjonal handel har også begynt å operere med etiske retningslinjer. Dette gjelder særlig selskap som er ønsket å unngå dårlig publisitet.

Vel så viktig som hva nordmenn sier i en spørreundersøkelse og internasjonale foretak sine etiske retningslinjer er at U-landene får større spillerom på markedet og i forhandlingene om regelverket, og at arbeidere og bønder i sør får mulighet til å organisere seg og å stille krav. Det er sentralt at de fattige kan ha mulighet og midler til å kjempe for egen velferd hvis en skal få bukt med fattigdomsproblemer. Men utfordringene deres er langt større enn hva industriarbeidere stod ovenfor på 1800 tallet i Europa. Forskjellen er at da var økonomien og kampen om fordeling av goder relativt lukket til nasjonalstaten. Dette medfører problemer både i forhold til avmakt ovenfor innflytelse på maktsentra og arbeidsgivere, og en avstand som utvanner solidaritets og ansvarsfølelse fra de bedre stilte, arbeidsgivere og politiske aktører. Selv om mange land i sør har en tilsynelatende demokratisk utvikling på den politiske arena, kan veien være uoppnåelig lang til beslutninger som blir tatt i WTO.

#### **Prinsipper for rettferdig handel:**

- Alle mellomledd blir kuttet, og handelen foregår direkte med produsenter, håndverker- eller bondeorganisasjoner, eller med firma som sikrer arbeidsrettigheter
- Alle produsenter får en rettferdig pris under rettferdige forhold
- Betalingen blir foretatt forskuddsvis for å sikre kapitalbehovet i perioden før høsting
- Produsentene kan motta støtte til å forbedre produktet eller metoder
- Gode arbeidsforhold og miljø skal ivaretas
- Barn skal ikke utnyttes under framstillingen av rettferdige produkt
- Også kvinner skal kunne profitere på handel.

(I-hjelpen 2002)

