

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

The globalization pitfall: Does it really exist?

Gilroy, Bernard Michael

1998

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/21036/>
MPRA Paper No. 21036, posted 01 Mar 2010 12:01 UTC

Die Globalisierungsfalle: gibt es sie wirklich?

1. Einleitung

Der vorliegende Beitrag versucht in der gebotenen Kürze, wichtige Entwicklungstendenzen der Internationalisierung der Wirtschaft in den letzten zwanzig Jahren zu skizzieren, wobei der Schwerpunkt auf den Auswirkungen der Globalisierung auf Europa liegen soll. Um eine Standortbestimmung der außenwirtschaftlichen Zusammenhänge verständlich zu machen, scheint es nützlich, in Kap. 2 die Hintergründe der neueren Entwicklungen in Erinnerung zu rufen. Kap. 3 beschäftigt sich dann mit der Beurteilung der Wettbewerbsposition Deutschlands. Im Anschluß daran widmet sich Kap. 4 dem Problem der Arbeitslosigkeit.

2. Der Hintergrund und der neueren Entwicklungen

Strukturelle Veränderungen der deutschen Wirtschaft aufgrund externer Markteinflüsse (zunehmende Integration in die Weltwirtschaft bzw. Globalisierung) und aufgrund des technischen Fortschritts und der Faktorangebot sind noch wenig erforscht. Deutsche Unternehmen werden in ihren Investitionsentscheidungen zunehmend konfrontiert mit drei verschiedenen Alternativen: a) reine Exportstrategie, b) Anwendung gewisser Vertragstrategien (strategische Allianzen wie z.B. Daimler Benz und Chrysler) und c) Auslandsinvestitionen. Viele dieser strukturellen Veränderungen sind das Resultat der Bemühungen der Unternehmen um eine optimale Strategiezusammensetzung.¹ Die *Internationalisierung* oder *Globalisierung der deutschen Wirtschaft* wird verstärkt durch jene Firmen, die charakterisiert sind durch firmenspezifische Kernfähigkeiten (internal specific assets), welche im besonderen Maße Auslandsaktivitäten beeinflussen. Deutschland ist wohl wie kein anderes Land der Welt wirtschaftlich internationalisiert (siehe Abbildung 1).

Laut des neuesten Zahlenmaterials des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln in Tabelle 1 steht Deutschland auf Platz 2 im Bereich des globalen Warenhandels 1996. Deutschland erlangt Platz 2 auch im Bereich des globalen Dienstleistungshandels 1995 und Platz 3 im Bereich der globalen Direktinvestitionen 1995.

Jüngste empirische Erkenntnisse über Welthandelsmuster haben zu einer Überprüfung der konventionellen Modelle komparativer Vorteile geführt, mit dem Ziel, die beobachteten Welthandels- und Investitionsströme angemessener zu erklären.² Die Brauchbarkeit der traditionellen sog. Heckscher-Ohlin-Handelsstheorie (wonach die internationalen Güterströme *allein* aufgrund relativer Differenzen in der Faktorausstattung einerseits und der Faktorintensitäten der Güter andererseits erklärt werden) wird vor allem durch zwei Beobachtungen in Frage gestellt:

- Zum einen durch die Tatsache, daß etwa die Hälfte des Welthandels (ca. 45%) zwischen Industrienationen mit ähnlichen Faktorausstattungen (d.h. Kapital, Arbeit, Boden) stattfindet,
- zum anderen durch die interessante Feststellung, daß etwa die Hälfte dieses Welthandels zwischen Industrienationen als intra-sektoraler (d.h. innerhalb gleicher Sektoren) und zunehmend als *Intra-Firmen-Handel* bezeichnet werden kann. Der Anteil des Intra-Firmen-Handels am gesamten Welthandel belief sich Mitte der siebziger Jahre auf rund ein Drittel mit steigender Tendenz.³

Internationaler Handel erfolgt immer weniger entsprechend der einfachen Theorie der komparativen Vorteile. Vielmehr ist das rasch wachsende Handelsvolumen zurückzuführen auf den Austausch differenzierterer

Quelle: IWF, nationale Statistiken, zitiert nach Institut der deutschen Wirtschaft Köln (1998)

Globaler Warenhandel 1996	Globaler Dienstleistungshandel 1995	Globale Direktinvestitionen 1995
USA 13,6	USA 14,0	USA 25,4
Deutschland 9,2	Deutschland 8,7	Deutschland 11,8
Japan 7,1	Japan 7,5	Königreich 7,1
Frankreich 5,3	Frankreich 7,1	Frankreich 6,9
Verinigtes 5,1	Verinigtes 5,3	Schweden 4,1
Königreich 4,3	Königreich 5,3	Japan 3,7
Italien 3,6	Italien 5,1	Niederlande 3,6
Niederlande 3,5	Niederlande 3,8	Belgien 3,1
Kanada 3,0	Belgien 3,0	Belgien 3,1
Belgien 2,1	Spanien 2,5	Kanada 2,7
Spanien 1,4	Spanien 2,5	Schweiz 2,4
Schweiz 1,4	Osterreich 1,8	Kanada 2,7
Schweden 1,2	Schweiz 1,7	Belgien 3,1
Osterreich 0,9	Schweden 1,3	Niederlande 3,6
Dänemark 0,8	Dänemark 1,2	Japan 3,7
Norwegen 0,6	Norwegen 1,1	Schweden 4,1
Finland 0,6	Finland 0,7	Frankreich 6,9
		Deutschland 7,1
		Königreich 11,8
		Verinigtes 11,8

Tabelle 1 Globalisierung: Die Großen machen die Musik (Anteil in Prozent)

Güter, auf Ausnutzung von Skalenerträgen, auf verstärkte Forschungs- und Entwicklungstätigkeit sowie schließlich auf Vorteile dynamischer Innovation (die sog. Erfahrungs-Kurve), die insbesondere im Zusammenhang mit multinationalen Unternehmen stehen. Die Debatte, ob es eine *Globalisierungsfalle* gibt, hat heute große Teile der Gesellschaft erfaßt. Besonders die negativen Auswirkungen werden diskutiert, auch im Zusammenhang mit internationalen Ausbildungs-

Quelle: IWF, zitiert nach Institut der deutschen Wirtschaft Köln (1998)

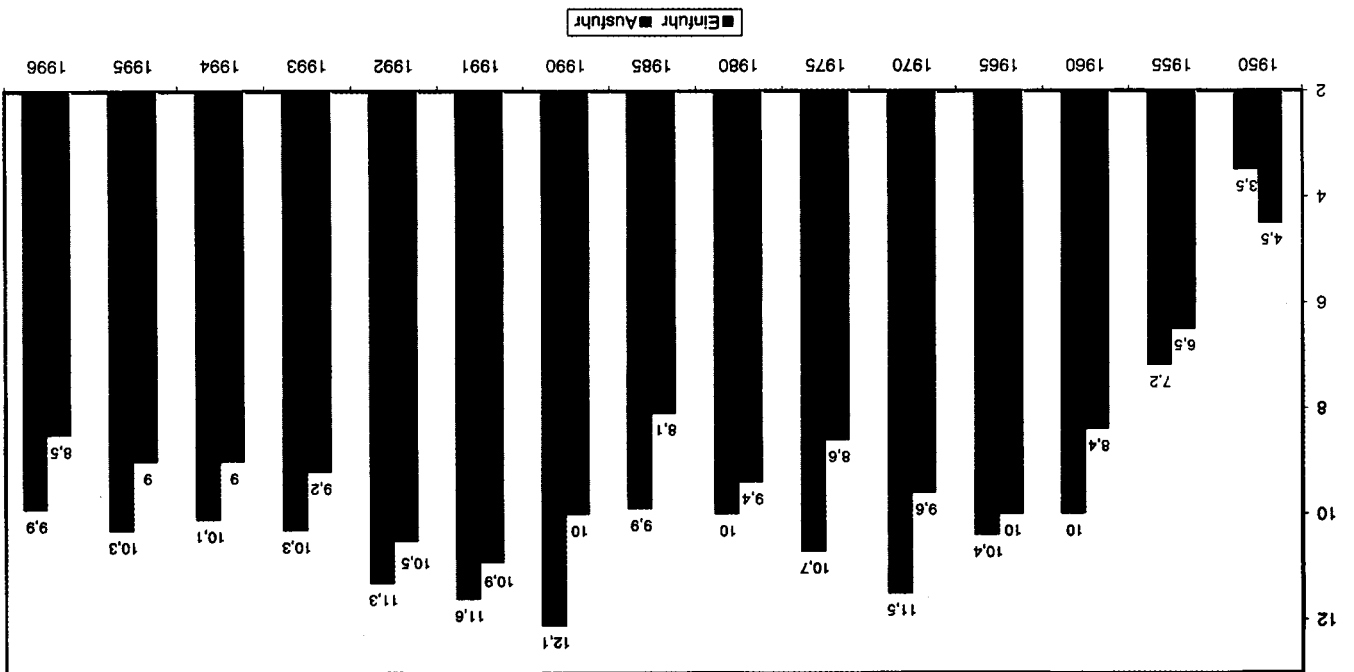


Abb. 1 Welthandel: Das Gewicht Deutschlands (Anteil an den globalen Ein- und Ausfuhren in Prozent)

Quelle: OECD, OECD Economic Outlook (Paris: OECD, Dezember 1996 und Juni 1997)

	1970-1979	1980-1989	1990-1996	1970-1996
OECD	3,7	2,8	1,9	2,9
USA	3,5	2,8	1,9	2,8
Japan	4,6	3,8	2,3	3,7
Europäische Union	3,2	2,2	1,7	2,4
Deutschland	2,9	1,8	2,6	2,4
Frankreich	3,5	2,3	1,4	2,5
Italien	3,6	2,4	1,2	2,5
England	2,4	2,4	1,2	2,1

Tabelle 2 Reale Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts

3. Zur Beurteilung der Wettbewerbsposition Deutschlands

Wettbewerb hat vorerst traditionell eine Anpassungsfunktion (Anpassung der Produktion an die Nachfrage), da Unternehmer kein Interesse haben, Güter zu produzieren, die nicht abgesetzt werden können. Sodann hat Wettbewerb eine Fortschrittsfunktion. Unternehmer, die miteinander im Wettbewerb stehen, müssen ihre Produktion laufend verbessern und die Produktionskosten nach Möglichkeit senken, um sich im Wettbewerb behaupten zu können. Damit einher geht das Bestreben, die Produkte von denjenigen der Konkurrenz abzugrenzen, was zu einer Produktivitätsfunktion führt. Dem Wettbewerb ist sodann auch eine Stabilitätsfunktion zu eigen. Allerdings garantiert das freie Spiel von Angebot und Nachfrage nicht zwangsläufig tiefe Preise. Geringeres Angebot und große Nachfrage treiben die Preise im Gegenteil in die Höhe. Die den freien Märkten innewohnende Flexibilität bewirkt indes, daß steigenden Preisen auf dem einen Markt sinkende Preise auf einem anderen Markt gegenüberstehen, was eine Tendenz zur Preisstabilität ergibt. Schließlich hat der Wettbewerb auch eine Verteilungsfunktion. Wettbewerb stellt sicher, daß Leistung und Gewinn im Einklang stehen. Laut M. Porter muß zusätzlich ein neues dynamisches Wettbewerbsbewußtsein berücksichtigt werden.⁵ Es sind nicht nur die länderspezifischen komparativen Vorteile zu beachten, sondern auch die kompetitiven Vorteile einer Nation bzw. ihrer Firmen und Industrien. Zunehmend wichtig sind insbesondere ihre Ausbildungssysteme sowohl auf der öffentlichen als auch auf der privaten und firmeninternen Ebene. Wettbewerb muß als ein dynamischer Prozeß angesehen werden und nicht nur als Aufsummierung statischer Effekte, als ein Prozeß, der fortwährende Lernbereitschaft aller Produktivkräfte voraussetzt.

Der amerikanische Ökonom Paul Krugman hält die These von der Wettbewerbsfähigkeit der Nationen für einen gefährlichen Irrglauben. Krugmans These zufolge hat Wirtschaftswachstum nichts mit der Wettbewerbsfähigkeit der Nationen zu tun, sondern wird fast nur von der heimischen Produktivitätsentwicklung bestimmt.⁶ Müssen wir Abschied nehmen von der Idee, internationale Wettbewerbsfähigkeit sei ein wichtiger Faktor für Wohlstand und Arbeitsplätze?

In Tabelle 2 finden wir die durchschnittlichen realen Wachstumsraten (wirtschaftliches Wachstum wird als Zunahme des realen Sozialprodukts bzw. Volkseinkommens verstanden) für eine Auswahl europäischer Länder (Deutschland, Frankreich, Italien und England) relativ zu den Vereinigten Staaten, Japan und dem

geführt. Bereich der Telekommunikation. Diese Entwicklungen haben zu einem verschärften Wettbewerb weltweit geführt. Man denke nur an die zunehmende Zahl von Veröffentlichungen der „Uni-Rankings“, erschienen in deutschen Magazinen wie *Der Spiegel*, *Stern*, *Forbes*, *Focus* und *Stiftung Warentest*. Die Ursachen der Globalisierung sind die bewußte Öffnung der Weltmärkte und der Abbau der Handelsbarrieren im Rahmen des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) und der neu gegründeten Welthandelsorganisation (WTO), das Ende des kalten Krieges und damit verbunden die Öffnung der Ostblockmärkte, die zunehmende Dynamik der Drittweltländer und der technische Fortschritt insbesondere im Bereich der Telekommunikation. Diese Entwicklungen haben zu einem verschärften Wettbewerb weltweit

OECD-Gesamtdurchschnitt der Jahrzehnte 1970, 1980 und 1990. Die Tabelle zeigt, daß die durchschnittlichen Wachstumsraten in allen Ländern und in allen Länder-Gruppen gesunken sind (mit Ausnahme Deutschlands für die Periode 1990-1996). Erkennlich ist auch, daß die durchschnittliche Wachstumsrate der Europäischen Union relativ zu den Vereinigten Staaten, Japan und den OECD-Ländern stets geringer war. Während der siebziger Jahre weisen Italien und Frankreich ähnliche Wachstumsraten wie die USA auf. Deutschland und England waren weniger erfolgreich. Während der achtziger Jahre waren die deutschen Wachstumsraten geringer als die der anderen drei europäischen Länder, und alle sind langsamer gewachsen als die der USA in dieser Zeitspanne. Ähnlich war die Entwicklung in der Periode 1990 bis 1996, gleichwohl war Deutschland in dieser Phase relativ erfolgreicher als die anderen Länder. Die durchschnittliche Wachstumsrate der USA über die gesamte Periode 1970 bis 1996 betrug 2,8% pro Jahr verglichen mit einer Rate von 2,4% pro Jahr für die Europäische Union – ein nur geringerer Unterschied. Mit einer Rate von 2,8% pro Jahr würde sich das amerikanische reale Bruttoinlandsprodukt in 26 Jahren verdoppeln. Bei einer Rate von 2,4% pro Jahr gäbe es eine Verdoppelung des realen Bruttoinlandsprodukts der Europäischen Union in 30 Jahren. Der momentane Grund für eine Krisenstimmung in der EU scheint also nicht nur in zu kleinen Wachstumsraten zu liegen.

Ein anderer Irrglaube, der zur Krisenstimmung und zur Angst vor weiteren Integrations- bzw. Globalisierungsauswirkungen führt, ist die weit verbreitete Meinung, daß Europa im Wettrennen um Hochtechnologieprodukte das Nachsehen hat gegenüber den USA, Japan und sogar gegenüber manchen asiatischen Entwicklungsländern. Tabelle 3 illustriert die Veränderungen im internationalen Wettbewerb (in bezug auf High-Tech-Produkte) für die Zeitspanne zwischen 1980 und 1995 für die zwölf (bzw. ab 1995 fünfzehn) Mitgliedsstaaten der Europäischen Union im Hinblick auf ihre relative Positionierung verglichen mit den Vereinigten Staaten, Japan und Asien minus Japan (d.h. die sogenannten, dynamischen asiatischen Volkswirtschaften, bestehend aus Hong Kong, Korea, Taiwan, Singapur, Malaysia, Thailand und China).

Tabelle 3 EU-Handel in hochtechnologischen Produkten^a (in Mrd. Dollar)

Land und Jahr	* Exporte	Importe	Nettosaldo	Nettosaldo in % des realen Austauschverhältnisses in exportierten Waren der EU
Nord-Amerika 1980	18,40	22,88	- 4,48	- 1,69
1990	49,39	56,52	- 7,13	- 1,12
1995	72,12	77,96	- 5,84	- 0,36
1980	1,86	12,89	- 11,03	- 4,17
1990	10,25	45,63	- 35,38	- 5,54
1995	16,13	60,49	- 44,36	- 2,74
Asien-Japan 1980	13,12	3,53	9,59	3,62
1990	33,29	22,91	10,38	1,63
1995	80,38	56,41	23,97	1,48

Quelle: GATT/WTO, International Trade (Geneva: GATT/WTO, 1996 und andere Ausgaben)

Tabelle 3 zeigt, daß 1980 die EU hochtechnologische Produkte im Wert von \$ 18,40 Mrd. nach Nordamerika exportierte und \$ 22,88 Mrd. an hochtechnologischen Produkten importierte. Daraus ergibt sich ein Nettosaldo von minus \$ 4,48 Mrd., was 1,69% der Gesamtexporte aller Waren repräsentiert. Im Jahre 1990 sind die High-Tech-Exporte nach Nordamerika stark angestiegen auf \$ 49,39 Mrd. Importe der EU von Nordamerika nahmen auf \$ 56,52 Mrd. zu, was einen Nettosaldo von minus \$ 7,13 Mrd. bedeutet. Dies wiederum stellt nur 1,12% des Gesamtexports aller in Europa produzierten Güter dar. – Was sagen uns solche Zahlen? Obwohl sich der EU-Nettosaldo hinsichtlich des Handels mit High-Tech-Produkten mit Nordamerika verschlechtert hat, ist zu sehen, daß er als Prozentsatz der Gesamtexporte kleiner geworden ist, so daß man argumentieren kann, daß sich gegenüber Nordamerika die internationale Wettbewerbsfähigkeit Europas zwischen 1980 und 1990 sogar verbessert hat. Diese Entwicklung hat sich nach 1990 fortgesetzt, und 1995

war der negative Nettosaldo auf minus \$ 5,84 Mrd. zusammengeschrumpft, was wiederum nur (minus) 0,36% der EU-Gesamtexporte an produzierten Waren ausmacht. Im Gegensatz zu populären Meinungen hat Europa seine internationale Wettbewerbsfähigkeit im High-Tech-Sektor gegenüber Nordamerika nicht eingebüßt, zumindest läßt sich dies aus den Handelsdaten ableiten.

Im Wettrennen mit Japan jedoch hat die EU in dem Zeitraum von 1980 bis 1990 Einbußen hinnehmen müssen – aber in den neunziger Jahren war ein deutliches Aufholen zu verzeichnen. Dies kann man an der Entwicklung der Nettozahlen in der letzten Spalte der Tabelle 3 erkennen. Europas Netto-Handelsbilanz mit Japan hinsichtlich hochtechnologischer Produkte als prozentualer Anteil an Gesamtproduzierter Ware hat sich zuerst verschlechtert von minus 4,17 im Jahre 1980 auf minus 5,54 im Jahre 1990, dann aber verbessert auf minus 2,74 im Jahre 1995. Bei den dynamischen asiatischen Volkswirtschaften hat Europa eine relative Verschlechterung seiner Wettbewerbsposition über die Zeitspanne 1980 bis 1995 erfahren müssen. Die entsprechenden Zahlen hierfür sind 3,62 im Jahre 1980, 1,63 im Jahre 1990 und 1,48 im Jahre 1995. D.h. Europa hat immer noch einen komparativen Vorteil gegenüber diesen Ländern in bezug auf hochtechnologische Produkte, aber dieser schrumpft zunehmend.¹⁰

4. Das Problem der Arbeitslosigkeit

Seit den siebziger Jahren hat es bei den arbeitsmarktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen entscheidende Veränderungen gegeben. Die Entwicklung neuer Technologien und rapider Innovationsfähigkeit hat ganz neue Dimensionen angenommen. Arbeitgeber, Arbeitnehmer und die Gesellschaft sind mit zunehmenden Unsicherheitsfaktoren bei ihren Bemühungen, das Ziel 'Vollbeschäftigung' zu erreichen, konfrontiert. Die Steigerung des internationalen technologischen Wettbewerbs hat erhöhte Anforderungen an Zeitsteuerung und Bedarfsorientierung des Arbeitsmarktes und Ausbildungssektors zur Folge. Die Optimierung der internationalen Arbeitsteilung, der am Innovations- und Wachstumsprozess beteiligten Akteure wird deshalb zunehmend wichtiger. Diese Aspekte haben die Bedingungen der internationalen Arbeitsteilung maßgeblich beeinflusst und verändert. Es geht hier um das empirisch beobachtete Problem der wachsenden Arbeitslosenquote in den Industriestaaten vor dem Hintergrund einer Untersuchung über das Niveau und die qualifikationspezifische Struktur der Arbeitsnachfrage im Wachstumsprozess. Empirisch läßt sich ohne Zweifel festhalten, daß sich die Arbeitsnachfrage der OECD-Staaten in den vergangenen Jahrzehnten stark zuungunsten der geringqualifizierten Arbeitskräfte verändert hat. Die wirtschaftspolitischen Konsequenzen einer überproportionalen Zunahme der Arbeitslosigkeit bei geringqualifizierten Berufsruppen sind theoretisch noch keineswegs klar herausgearbeitet.

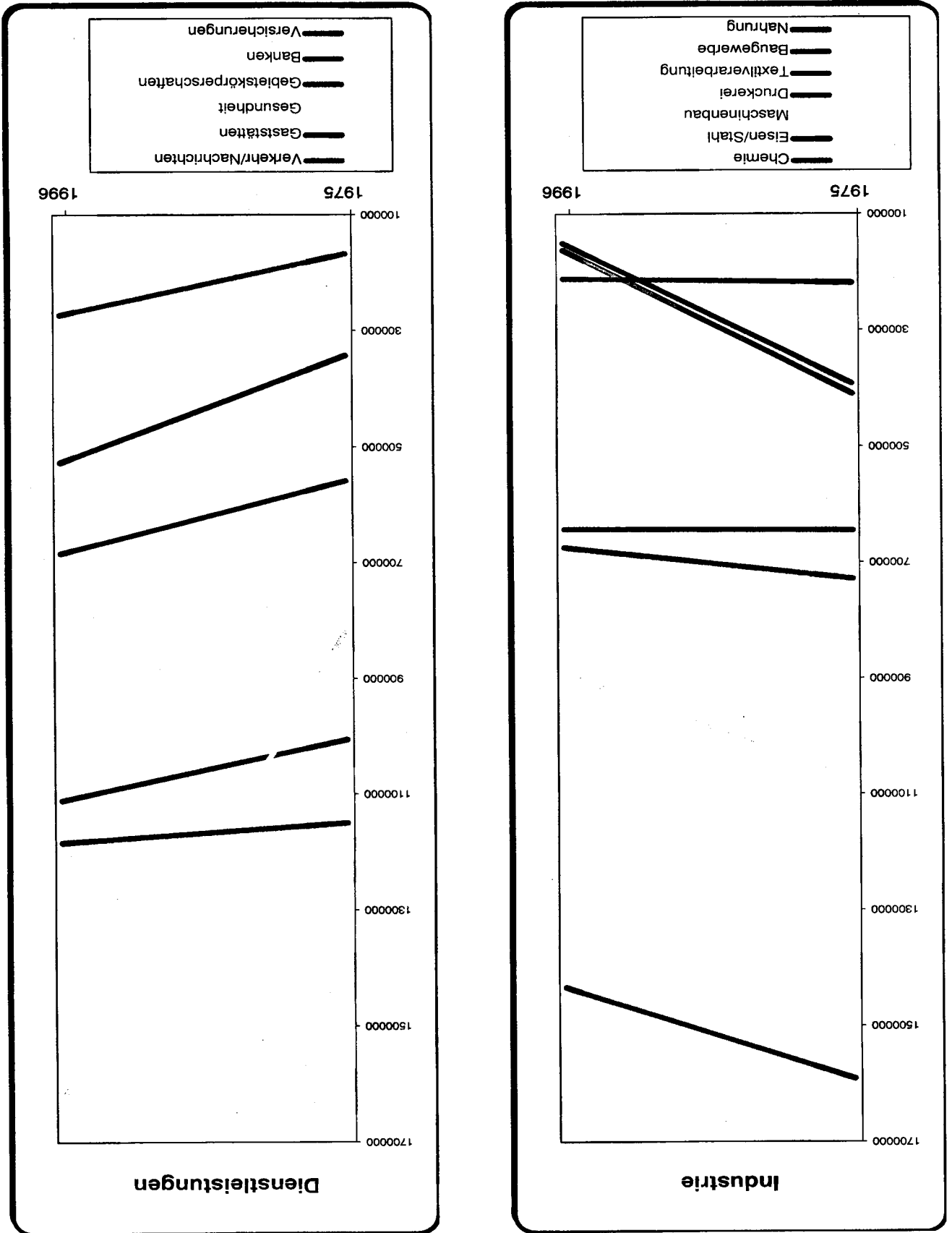
Tabelle 4 Beschäftigungswachstum (durchschnittlich jährliche Änderungen, in Prozent)

	1970-1979	1980-1989	1990-1996	1970-1996
OECD	1,4	1,1	0,7	1,1
Vereinigte Staaten	2,6	1,7	1,1	1,9
Japan	1,2	1,1	0,8	1,1
Europäische Union	0,4	0,4	-0,1	0,3

Quelle: OECD, OECD Economic Outlook (Paris: OECD, Juni 1997 und andere Ausgaben)¹¹

Tabelle 4 gibt Angaben zum durchschnittlichen Beschäftigungswachstum in Europa, den USA, Japan und den OECD-Ländern im Vergleich. Das durchschnittliche Beschäftigungswachstum in Europa lag unter einem Viertel dessen, was in den USA zu verzeichnen war, und etwa unter einem Drittel dessen, was in Japan und allen OECD-Ländern zwischen 1970 und 1989 erreicht wurde. Das Wachstum der Beschäftigung in Europa war für die Periode 1990 bis 1996 sogar negativ (d.h. ein Abbau hat stattgefunden). Die folgende Abbildung 2 zeigt optisch einprägsam die Entwicklung der Beschäftigungsstruktur innerhalb (West-)Deutschlands von 1975 bis 1996.

Wandel der westdeutschen Beschäftigungsstruktur 1975-1996
(Sozialversicherungspflichtige Beschäftigte)



Interessant ist hier, festzustellen, daß die Zusammensetzung nach Wirtschaftsprüfung nach Wirtschaftsprüfung sich sehr stark verändert hat. Während die Industriebeschäftigung kontinuierlich abnimmt oder stagniert, steigen die Beschäftigungszahlen in den Dienstleistungssektoren anhaltend weiter an. Bemerkenswert sind die erstaunlichen Anstiege jener Teile des Dienstleistungssektors, die nicht dem internationalen Wettbewerb direkt ausgesetzt sind. Börner und Wehrle¹² haben diese Gedanken für die Schweiz schon früher formuliert. Auf Deutschland übertragen:

Der materielle Reichtum [Deutschlands] beruht primär auf einem produktiven, export- und auslandsproduktionsorientierten Industriesektor, der seinerseits auf einen gut funktionierenden Dienstleistungssektor angewiesen ist. Durch die De-Industrialisierung [...] und die Vergrößerung des Dienstleistungssektors hauptsächlich in jenen Bereichen, die tendenziell die Lebensqualität oder, ökonomisch ausgedrückt, den immateriellen Wohlstand und nicht die gesamtwirtschaftliche Produktivität erhöhen [...] hat [Deutschland] im internationalen Vergleich an wirtschaftlicher Dynamik eingebüßt.

Werfen wir einen Blick auf die Entwicklung der Arbeitslosenzahlen im internationalen Vergleich (siehe Tabelle 5). Für die Periode 1970-1996 (vgl. die letzte Spalte in der Tabelle) war die Entwicklung für die USA und Europa bezüglich der Gesamtdurchschnittszahlen ähnlich. Gleichwohl fällt bei genauerer Betrachtung auf, daß in der früheren Periode (1970-1979) die Arbeitslosigkeit in Europa um einiges geringer war als in den USA. In der späteren Periode (1990-1996) ist es umgekehrt. Die Arbeitslosigkeit ist in Europa jetzt das Gesellschaftsproblem Nummer eins, während in den USA die Arbeitslosigkeit unter dem Niveau der siebziger Jahre liegt. Was sind die Gründe für diese Entwicklung?

Tabelle 5 Entwicklung der Arbeitslosenzahlen (Jahresdurchschnitt, in Prozent)

	1970-1979	1980-1989	1990-1996	1970-1996
OECD	4,6	7,1	6,8	6,1
Vereinigte Staaten	6,5	7,3	6,3	7,7
Japan	1,7	2,5	2,6	2,2
Europäische Union	3,8	8,9	10,2	7,3

Quelle: OECD, OECD Economic Outlook (Paris: OECD, Juni 1997 und andere Ausgaben)¹³

Wir haben gesehen, daß diese Entwicklung nicht das Resultat von zu kleinen Wachstumsraten war. Könnte es sein, daß die Europäer zu wenig investiert haben?

Tabelle 6 Bruttoinvestitionen als Anteil des Bruttoinlandsprodukts (Jahresdurchschnitt, in Prozent)

	1975-1982	1982-1990	1991-1996	1975-1996
OECD	22,7	21,6	20,8	21,8
Vereinigte Staaten	20,3	19,5	16,9	19,1
Japan	31,5	29,3	30,0	30,3
Europäische Union	22,0	20,5	19,4	20,7

Inklusive privater und öffentlicher Investition sowie inländischer und ausländischer Investition
Quelle: IMF, World Economic Outlook (Washington, DC: IMF, Mai 1997, S. 200)¹⁴

Tabelle 7 Wachstum der Arbeitsproduktivität (Jahresdurchschnitt der Änderungen, in Prozent)

	1973-1979	1980-1989	1990-1995	1973-1995
OECD	1,9	1,7	1,2	1,6
Vereinigte Staaten	0,4	1,0	0,5	0,7
Japan	2,8	2,6	1,5	2,3
Europäische Union	2,7	1,8	2,1	2,1

Quelle: OECD, OECD Economic Outlook (Paris: OECD, Dezember 1996, S. 19 und A68)¹⁵

Natürlich gibt es weitere wichtige Gründe (wie z.B. geringe Mobilitätsbereitschaft²⁰) für die zunehmende Arbeitslosigkeit in Europa und insbesondere in Deutschland, auf die hier nicht im Detail weiter eingegangen werden kann. Aber es ist sicherlich richtig, festzuhalten, daß die sehr langsame Anpassungsfähigkeit des Arbeitsmarktes in Europa, sei es durch institutionelle oder durch Regulierungsversuche, dazu führt, daß sich neue Formen der Beschäftigung, bedingt durch die Globalisierung der Märkte, nicht (wie z.B. in Amerika) in dem notwendigen Ausmaß entfalten können. Die Lösung der wachsenden Arbeitslosigkeit im Zusammenhang mit immer höheren Raten des technischen Fortschritts und ein verstärkter Übergang zu einer humankapitalintensiveren Produktionstechnologie erfordern zunehmende Investitionen im Bildungssektor und eine Steigerung der Mobilitätsbereitschaft der Faktoren, insbesondere des Faktors Arbeit (sprich Humankapital). Hierbei haben die Universitäten eine besondere Rolle zu übernehmen.

Als zusätzlicher Faktor werden in der Literatur auch die Auswirkungen eines sehr gut ausgebauten Sozialversicherungssystems herangezogen. In den USA erhält ein Arbeitsloser etwa fünfzig Prozent des letzten Lohnes für einen Zeitraum von nur etwa 26 Wochen. In Europa dagegen erhält ein Arbeitsloser etwa 75 Prozent seines letzten Lohnes für eine Zeitspanne bis zu drei Jahren und länger. Für die USA haben Katz und Meyer¹⁹ herausgefunden, daß die Wahrscheinlichkeit, eine Arbeit zu finden, sich verdoppelt, nachdem die Arbeitslosengelder auslaufen sind – zu prüfen bleibt hierbei jedoch das Qualitätsniveau dieser Arbeitsstellen.

Die Literatur nennt als eine der Hauptursachen für die steigenden Arbeitslosenzahlen die sog. *Inflexibilität der europäischen Arbeitsmärkte*. Diese Inflexibilität bzw. Rigidität der Arbeitsmärkte wird oft mit dem Besitzstandsdenken der Gewerkschaften in Verbindung gebracht und dadurch verknüpft mit der mangelnden Anpassungsfähigkeit der Reallohne. Es wird z.B. im Rahmen des „Insider-Outsider“-Ansatzes¹⁷ argumentiert, daß es die gegenwärtig Beschäftigten (Insider) selbst sind, die eine Lohnunterbietung der Arbeitssuchenden (Outsider) verhindern. In manchen europäischen Ländern sind mehr als fünfzig Prozent der Beschäftigten gewerkschaftlich organisiert – im Vergleich zu weniger als fünfzehn Prozent der Beschäftigten in den USA.¹⁸

Die Zahlen in Tabelle 6 belegen, daß Europa in allen Perioden mehr als die USA investiert hat. Japan war ebenfalls sehr investitionsfreudig. Die steigende Arbeitslosigkeit scheint also nicht ein Problem von zunehmenden Investitionen per se zu sein. Ein näherer Blick auf die Daten in den Tabellen 7 und 8 zeigt, daß die europäischen Investitionen hauptsächlich eingesetzt wurden, um die Produktion kapitalintensiver zu gestalten (d.h. es wurde mehr Kapital eingesetzt im Verhältnis zum eingesetzten Faktor Arbeit). Dieses „capital deepening“ steigerte die Produktivität (definiert als Ausbringungsmenge pro eingesetzte Einheit Arbeit) des Faktors Arbeit (2,7 in Europa im Vergleich zu 0,4 in den USA für die Periode 1973-1979; 1,8 verglichen mit 1,0 für 1980-1989; 2,1 verglichen mit 0,5 für 1990-1996 und 2,1 verglichen mit 0,7 für die gesamte Zeitspanne 1973-1995) und die realen Lohnsätze in Europa (1,0 (USA) verglichen mit 3,4 (EU) für 1970-1979; 0,3 (USA) verglichen mit 5,3 (EU) für 1980-1989; 0,4 (USA) verglichen mit 2,2 (EU) für 1990-1996; 0,6 (USA) verglichen mit 4,2 (EU) für 1970-1996 insgesamt). In den USA dagegen handelte es sich um „capital widening“-Investitionen, so daß die Beschäftigung zugenommen hat, wobei aber die Arbeitsproduktivität und die Lohnsätze nicht zunahm. Woher kommen dann diese gravierenden Unterschiede?

Quelle: OECD, OECD Economic Outlook (Paris: OECD, Dezember 1996, S. A15 und A18)¹⁶

	1970-1979	1980-1989	1990-1996	1970-1996
OECD	2,3	-0,3	-0,6	0,6
Vereinigte Staaten	1,0	0,3	0,4	0,6
Japan	4,7	1,3	0,9	2,6
Europäische Union	3,4	5,3	2,2	4,2

Tabelle 8 Wachstum der realen Arbeitskompensation (Jahresdurchschnitt der Änderungen, in Prozent)

Abschließend kommen wir auf die eingangs gestellte Frage zurück, ob es die ‚Globalisierungsfalle‘ denn wirklich gibt.

Die Rahmenbedingungen unserer wirtschaftlichen Aktivitäten und notwendigen Ausbildungssysteme sind durch die Globalisierung verändert. Aber eine ‚Falle‘ mit unüberwindbaren Hindernissen existiert nicht. Rodrik formulierte hierzu treffend: „The main message is that it is not *whether* you globalize that matters, it is *how* you globalize.“²¹

Die Kosten der Globalisierung sind darin zu sehen, daß es im Prozeß des notwendigen Strukturwandels durchaus Gewinner *und* Verlierer gibt. Leider existieren keine einfachen Kompensations- bzw. Verteilungsregeln. Die Verlierer sind meistens die weniger qualifizierten Arbeitskräfte, die Gewinner die gut ausgebildeten Kräfte. Arbeitskräfte mit niedriger Qualifikation haben wesentlich geringere Beschäftigungschancen, oft auch einen geringeren Mobilitätsgrad. Das Ifo-Institut in München argumentiert in diesem Zusammenhang folgendermaßen:

Die bisherige Strategie, möglichst viele zu qualifizieren und damit die Produktivität der Arbeitskräfte zu steigern, ist mit Wachstums- und Wettbewerbszielen gut zu begründen. Sie hat jedoch nicht verhindert, daß ein wachsender Teil des Arbeitskräftepotentials zu hohen sozialen Kosten von der Erwerbstätigkeit ausgeschlossen blieb. Die Lösung des Problems über die Sozialpolitik geht immer weniger auf. Sie ist nicht nur teuer, sondern sie verstärkt über die Verteuerung des Faktors Arbeit das Problem.²²

Welche Handlungsmöglichkeiten bestehen angesichts dieser Situation? Die veränderten Rahmenbedingungen schaffen auch neue Chancen für Wachstum und Beschäftigung. Die vorausgegangenen Ausführungen haben bereits gezeigt, daß vor dem Hintergrund der zunehmenden Globalisierung die Innovationsfähigkeit für die Sicherung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen maßgebend ist, um Arbeitsplätze zu retten. Diese Entwicklungen verlangen ein hohes Maß an Flexibilität, auch im Hinblick auf Ausbildung und Studienziele. Es läßt sich die These aufstellen, daß nur diejenigen Gesellschaften von der Globalisierung profitieren, die gut funktionierende komplementäre Institutionen wie ein Rechtssystem, Versicherungssystem, politisches System und Ausbildungssystem besitzen. Solche Länder sind in der Lage, rasch und effizient (d.h. mit möglichst geringen Anpassungskosten) auf die entstehenden Konflikte, die eine stärkere globale Verflechtung mit sich bringt, zu reagieren.²³ Ohne eine interne Strategie der institutionellen Reform in Verbindung mit einer externen Strategie der Eröffnung der Märkte sind Krisensituationen vorprogrammiert.

In diesem Sinne muß auch die Universität-GH Paderborn ständig bemüht sein, der Herausforderung der Globalisierung zu begegnen. Flexibilität, eigene Lernbereitschaft und Abkehr von eingefahrenen Denkschablone sind auch an Hochschulen gefragt. Viele der Studiengänge in Paderborn sind schon durch eine zukunftsorientierte Ökonomie- und Technologieausbildung geprägt. So bieten die Wirtschaftswissenschaftlichen Studiengänge in Paderborn ein spezielles Angebot in bezug auf die Bedingungen der heutigen Zeit. Neben den klassischen Bereichen ‚Volkswirtschaftslehre‘ und ‚Betriebswirtschaftslehre‘ sind die Studiengänge ‚International Business Studies‘, ‚Wirtschaftsinformatik‘ und ‚Wirtschaftsingenieurwesen‘ auf die höchsten internationalen Anforderungen und Standards ausgerichtet.

Positiv ist auch die Entwicklung der Zahlen ausländischer Studierender. Im Wintersemester 1997/98 gab es 1.050 ausländische Studierende an der Universität-GH Paderborn. Dies entspricht einem Ausländeranteil von 6,66% – die Tendenz ist steigend.²⁴ Mit der Einführung des europäischen Credit Point-Systems im Jahre 1997/98 zur Unterstützung des internationalen Studierendenaustauschs ist ein weiterer wichtiger Schritt getan. Durch viele Auslandsprogramme mit Partneruniversitäten wird deutschen Studierenden auch die Möglichkeit gegeben, andere Lern- und Lebensformen kennenzulernen. Berücksichtigt man außerdem, daß Information und technisches Wissen in Form des Humankapitals eines hochqualifizierten und praxisnahen Personals international sehr mobil geworden ist, so wird deutlich, daß neben die quantitative Ausdehnung der Globalisierung internationalen Austauschs die qualitative Natur zu treten hat. Hier muß ständig neu nachgedacht und nachgebessert werden, damit die Universität-GH Paderborn weiterhin in eine erfolgreiche Zukunft blicken kann.

- Für hilfreiche Unterstützung möchte ich an dieser Stelle Manfred Hauenthal, Guido Hunst, Tanja Neumann, Marlies Rosenkranz, Isa Scheunpflug und Tobias Volpert danken.
- 1 Vgl. B. M. Gilroy: *Netzwerke in Multinational Enterprises - The Importance of Strategic Alliance*. Columbia 1993.
- 2 Vgl. etwa U. Broll/B. M. Gilroy: *Außenwirtschaftstheorie. Einführung und Neuere Ansätze*. München 1994.
- 3 Vgl. B. M. Gilroy: *Intra-Firm Trade*. In: *Journal of Economic Surveys* 3, 1989, Nr. 4, S. 325-343; ders.: *Firmeninterner Handel*. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 9, 1992, S. 467-471, u. A. R. Klaus: *Firmeninterner Handel. Eine theoretische und empirische Analyse des unternehmensinternen Außenhandels multinationaler Unternehmen*. Berlin 1995.
- 4 Vgl. B. G. Kirchgässner: *Globalisierung. Herausforderung für das 21. Jahrhundert*. In: *Außenwirtschaft*, 1998, H. 1, S. 29-50.
- 5 M. Porter: *The Competitive Advantage of Nations*. In: *Harvard Business Review*, März/April 1990, S. 84f.
- 6 Vgl. hierzu P. Krugman: *Competitiveness. A Dangerous Obsession*. In: *Foreign Affairs*, März/April 1994, Vol. 73 (2), S. 28-44; J. Perowitz/S. Thurow/S. Cohen/R. Sharping/P. Krugman: *The Fight over Competitiveness. A Zero-Sum Debate?* In: *Foreign Affairs*, Juli/August 1994, S. 186-203; T. Gries/C. Hentschel: *Internationale Wettbewerbsfähigkeit*. In: *Wirtschaftsdienst*, 1994, H. 8, S. 416-422; T. Straubhaar: *Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft - was ist das?* In: *Wirtschaftsdienst*, 1994, H. 10, S. 534-540; W. Mieth: *Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Eine Erwidernng*. In: *Wirtschaftsdienst*, 1995, H. 21, S. 101-104, u. Porter [Anm. 5].
- 7 Zit. n. D. Salvatore: *Europe's Structural and Competitiveness Problems and the Euro*. In: *The World Economy* 21, 1998, H. 2, S. 189-205, hier S. 190.
- 8 Als hochtechnologische Produkte werden hier chemische und pharmazeutische Produkte, Energieerzeugungsanlagen, elektrische und nicht-elektrische Geräte, Telekommunikationsausrüstungen, Flugzeuge und Flugzeugteile, Automobile und sonstige Transportausrüstung sowie Ersatzteile berücksichtigt.
- 9 Zit. n. Salvatore [Anm. 7], S. 191.
- 10 Vgl. Salvatore [Anm. 7].
- 11 Zit. n. ebd., S. 193.
- 12 S. Bornner/F. Wehrle: *Die Sechste Schweiz. Überleben auf dem Weltmarkt*. Zürich 1984, S. 106.
- 13 Zit. n. Salvatore [Anm. 7], S. 193.
- 14 Zit. n. ebd., S. 195.
- 15 Zit. n. ebd.
- 16 Zit. n. ebd.
- 17 Vgl. R. M. Solow: *Insiders and Outsiders in Wage Determination*. In: *Scandinavian Journal of Economics* 87, 1985, S. 411-428, u. A. Lindbeck/D. J. Snower: *The Insider-Outsider Theory of Unemployment*. Cambridge Mass. 1988.
- 18 Salvatore [Anm. 7], S. 196.
- 19 L. F. Katz/B. D. Meyer: *Unemployment Insurance, Recall Expectations and Unemployment Outcomes*. In: *Quarterly Journal of Economics* 106, 1990, S. 973-1002.
- 20 Studien wie z.B. die OECD (1986) und Europäische Kommission (1990) belegen, daß die Mobilität des Faktors Arbeit in Europa zwei- bis dreimal niedriger ist als diejenige in den USA.
- 21 D. Rodrik: *Globalisation, Social Conflict and Economic Growth*. In: *The World Economy* 21/2, 1998, S. 143-158, hier S. 156.
- 22 M. Hummel u.a.: *Stärken und Schwächen Deutschlands im internationalen Wettbewerb um Einkommen und Arbeitsplätze*. In: *Ifo-Schnelldienst* 3, 1996, S. 9.
- 23 Vgl. Rodrik [Anm. 21].
- 24 B. Stenger: *Ausländische Studierende in Paderborn: Bericht aus der Praxis (Paderborner Universitätsreden 42)*. Paderborn 1994, u. *Studierenden- und Absolventenspiegel Wintersemester 1997/98*, hg. v. Universität-GH Paderborn. Paderborn 1998.

Anmerkungen