

Arbeidsverdeling in geglobaliseerde economie

Ludo Cuyvers

Hoogleraar internationale economie (RUCA) en directeur van het Centre for Asean Studies

Wat is er nu aan van de toenemende internationalisering, globalisering en delokalisering? Ludo Cuyvers geeft een minutieus overzicht van de huidige internationale arbeidsmarktsituatie.

Sinds jaren heerst er een groeiende ongerustheid onder de arbeidende bevolking over de tewerkstellingspectieven in het licht van de toenemende mundialisering van de nationale economieën. De voorbeelden van delokaliserende ondernemingen hebben die ongerustheid in regelrechte angst doen omslaan. In een bijdrage in *Samenleving en politiek*, waarin hij het zogenaamde *Rapport-Petrella* op de korrel neemt, heeft Frank Vandenbroucke deze angst als onnodig bestempeld (Vandenbroucke, 1996).

Er is onbetwistbaar een nog moeilijk te stuiten globaliseringsproces van de wereldeconomie op gang gekomen. De contouren ervan zijn dikwijls nog onduidelijk. Bovendien heeft deze evolutie veel meer te maken met internationale productie dan met internationale handel. In dit artikel probeer ik enig inzicht te verschaffen in de effecten van toenemende integratie en globalisering van de wereldeconomie op de toekomstige internationale arbeidsverdeling.

Eerst bekijk ik enkele trends in de internationale handel, zoals het continue, positieve groeiverschil tussen wereldhandel en wereldproductie en de toenemende concurrentie in de industrielanden vanuit lage-loonlanden, nieuwe industrielanden en ontwikkelingslanden. Vervolgens ga ik in op de evolutie van de directe buitenlandse investeringsstromen, en op nog beperkte maar toch toenemende overschakeling door multinationale ondernemingen naar complexe integratiestrategieën. Ten slotte schets ik enkele ten-

tatieve toekomstige ontwikkelingen.

Trends in de internationale handelsbetrekkingen

In de naoorlogse periode zijn de internationale handelsbetrekkingen veel intenser geworden. Deze evolutie naar een verdere verdieping van de handelsrelaties is niet nieuw. Dat blijkt uit de trendmatige toename van de openingsgraad van de economieën die we in de tweede helft van vorige eeuw en het grootste deel van deze eeuw waarnemen. Tabel 1 toont de groeivoet van de internationale handel en van de productie in de wereld over de periode 1870-1990. Daaruit blijkt inderdaad dat in de beschouwde decennia de internationale handel sterker toenam dan de productie, wat leidde tot een positief verschil tussen beide groeivoeten. Dit verschil is spectaculair in de periode 1950-1970. In de jaren vijftig wordt hierdoor een inhaalbeweging uitgevoerd na de dalende openheid van de nationale economieën in de periode 1930-1939. De groeiende openheid gaat nadien evenwel verder door de toenemende handelsliberalisering en de exportgeleide groei in de industrielanden gedurende de 'golden sixties', de opkomst van de nieuwe industrielanden tijdens de jaren zeventig en tachtig, en de overschakeling van importsubsstitutie- naar exportpromotiepolitiek in een aantal Aziatische en Latijns-Amerikaanse ontwikkelingslanden in de jaren tachtig en negentig.

Het is juist dat niet alle sectoren eenzelfde beeld tonen. De extractieve nijverheid kent in

Tabel 1**Groei van de wereldhandel en de wereldproductie 1870-1990**

	1870-1913	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1990
wereldhandel	3,9	6,5	8,3	5,2	3,7
wereldproductie	2,5	4,2	5,3	3,6	2,8
verschil	1,4	2,3	3,0	1,6	0,9

Bron: World Bank (1991), UNCTAD (1993), Maddison (1991)

de periode 1974-1984 een zekere terugval inzake openheid. Maar globaal genomen is de trend onbetwistbaar. Ook wanneer rekening wordt gehouden met de handel in diensten, zien we dat de verhouding internationaal handelsvolume tot bruto binnenlands product in de periode 1974-1994 een stijgende trend vertoont. Als we de hele naoorlogse periode overschouwen, kunnen we concluderen dat de verhouding internationaal handelsvolume tot bruto binnenlands product in de periode 1985-1994 stijgt ten opzichte van 1974-1984, maar vooral dat de respectieve groeicijfers terugkeren tot die van 1950-1973 (OMC, 1995).

De toenemende openheid van de wereld-economie in de naoorlogse periode is vooral een gevolg van de handel in industrieproducten, in tegenstelling tot de periode 1870-1913, toen de grondstoffenhandel daarvoor verantwoordelijk was. Toch blijft het gros van de internationale handel tot vandaag geschieden tussen de industrielanden, zij het dat het aandeel van de nieuwe industrielanden in de jaren tachtig spectaculair toeneemt. Aangezien die landen zich voornamelijk in Azië bevinden, is voor dit werelddeel een duidelijke stijging van het marktaandeel aantoonbaar (zie kolom 'alle goederen' in tabel 2).

De groeiende concurrentie van de nieuwe industrielanden en de lage-loonlanden, voornamelijk uit Azië, is grotendeels een gevolg van het bestaande comparatief voordeel van die landen voor de productie van arbeidsintensieve goederen (zoals textiel en kleding). Voor een deel vloeit de exportproductie ook voort uit een bewuste nationale industrie- en handelspolitiek ten behoeve van de lokale producenten en/of uit een ondergewaardeerde munt (zie Merlin,

1993). Voor een ander deel is die exportproductie het resultaat van directe investeringen in de betrokken landen door multinationale ondernemingen (zie verder). Overigens beperken de exporten van door dochterondernemingen in de ontwikkelingslanden geproduceerde goederen zich niet tot louter arbeidsintensieve goederen als textiel. Niet zelden zijn het technologie-intensieve producten, zoals machines en transportmaterieel (zie bv. Cuyvers, 1990 en Cuyvers en Ramanathan, 1991).

Steeds meer sectoren in de industrielanden worden in toenemende mate blootgesteld aan de concurrentie van ontwikkelingslanden en lage-loonlanden. Daardoor gaan in de desbetreffende industrietakken jobs verloren en wordt een neerwaartse druk op de loonevolutie in de industrielanden merkbaar. De vraag stelt zich in dit verband evenwel in welke mate indirecte en dynamische effecten (via herstructurering van sectoren en 'upgrading' naar meer technologie- en kennisintensieve activiteiten) die directe effecten tegenwerken. Voor de be- en verwerkende nijverheid van de VS werd bijvoorbeeld aangetoond dat een daling van de importprijzen met 10% heeft geleid tot een daling van de tewerkstelling met 3% (vnl. dan bij de niet-gekwaliificeerde arbeid) (Revanga, 1992). Anderzijds lijkt in de VS een handelsdeficit van 1% van het bruto binnenlands product te leiden tot een loonsverlaging van 3% voor de minst geschoolde arbeidskrachten en tot een loonsverhoging met 1 tot 2% voor de meest geschoolden (Cortes & Jean, 1994).

Krugman (1994, blz. 117-118) heeft evenwel geargumenteed dat de groeiende productiviteit in de productie van 'low-tech'- en 'medium-

Tabel 2

Evolutie van de aandelen in de wereldhandel van de voornaamste geografische regio's in de wereld (per productgroep, in percentages)

	jaar	ijzer staal	chemische prod.	machines transportmat.	textiel	kleding	alle indus. prod.	alle goederen
VS	1980	6,5	18,9	22,0	7,1	3,6	15,8	13,8
	1986	1,7	13,8	15,5	4,0	1,5	10,9	10,1
	1992	3,8	13,7	15,8	5,0	3,2	12,8	12,3
EG 12	1980	47,1	58,7	49,4	45,3	38,0	46,1	33,9
	1986	45,6	58,0	44,0	42,0	34,8	42,5	36,9
	1992	46,8	54,5	41,4	41,9	32,9	43,6	39,9
Japan	1980	20,1	4,7	14,5	9,2	1,2	11,2	6,4
	1986	17,2	6,4	21,9	7,8	1,1	14,1	9,8
	1992	13,0	5,8	17,9	6,1	0,5	12,3	9,3
Azië	1980	4,0	4,7	7,1	14,0	28,7	6,7	7,5
	1986	5,1	4,7	7,7	19,0	33,5	9,4	9,6
	1992	9,1	7,4	11,4	34,0	44,7	15,0	15,0

Bron: Berekend op basis van GATT, *Le commerce international* en 87-88, vol II, 89-90, vol. II, 90-91, vol. II en 1993.

tech'-producten in de ontwikkelingslanden de lonen daar in dezelfde mate zal doen toenemen, zodat geen invloed op de concurrentiekracht moet worden verwacht. Wat wel van belang kan zijn is dat de ruilvoet van de industrielanden t.o.v. de ontwikkelingslanden verslechtert, in de mate dat de eerstgenoemde hun exportproducten bv. onder druk van de concurrentie tegen lagere prijzen op de wereldmarkt gaan slijten.

Trends in de directe investeringstromen

De integratie van de wereldeconomie wordt in toenemende mate verdiept door directe investeringen in het buitenland. Het groeiende belang van deze buitenlandse directe investeringen (BDI) blijkt uit tabel 3 [1]. Vooreerst valt op dat het belang van de buitenlandse directe investeringen in 1913 vergelijkbaar was met dat in 1991. Die investeringen waren voor meer dan de helft geconcentreerd in de primaire sector, ondermeer in de kolonies, maar ook in spoorwegen en productie. De globaliseringstendens was voor de eerste wereldoorlog dus sterk aanwezig, maar hij is geografisch en sectorieel zeer ongelijk. De industriële sectoren waren er het minst

aan onderworpen (Bairoch & Kozul-Wright, 1996, blz.10-11, 13). Hiermee onderscheidt deze periode zich van de hedendaagse globaliseringstendens, om redenen die nog zullen worden verduidelijkt.

Uit tabel 3 blijkt ook dat als gevolg van de relatief sterker wordende BDI-stromen, de verkopen door de buitenlandse vestigingen in het begin van de jaren negentig de totale wereldexporten overschrijden (zie tabel 3, onderste lijn). Het is niet duidelijk is welk gedeelte van de verkopen van deze buitenlandse vestigingen lokaal geproduceerd werd en welk gedeelte ingevoerd werd - en dus deel uitmaakt van de werelduitvoer. Toch is dit een markante evolutie.

Met de groei van de BDI gaat tevens een sectorale en geografische diversificatie gepaard. Tot het midden van de jaren zeventig waren de BDI meer geconcentreerd in de verwerkende nijverheid, waarbij gebruik gemaakt werd van een comparatief voordeel van het gastland. Nadien verschoven ze naar de technologie-intensieve sectoren en de diensten. Bovendien beperkten de BDI zich in de jaren vijftig en zestig overwegend tot enkele industrielanden (de VS

en Europa). Vandaag is dat een driedelige structuur geworden, met Europa, de VS en Japan als kernen, en clusters van landen rond deze kernen. Iedere cluster van landen is samengesteld in functie van de dominantie van de BDI vanuit de kern naar de landen in de 'invloedsfeer'. Deze 'triade' van BDI wordt geïllustreerd door figuur 1.

Volgens berekeningen van het United Nations Centre on Transnational Corporations vertegenwoordigen de kernen van de 'triade', de VS, Europa en Japan, 75% van de wereldproductie en -handel, en hun ondernemingen 90% van de internationaal georganiseerde productie. De 'invloedsferen' samen vertegenwoordigen nog eens 10 tot 12% van de wereldproductie (Dunning, 1993, blz.607).

Met de toename van de BDI is in de industrielanden ook de vrees voor delokalisering naar de ontwikkelingslanden en de lage-loonlanden gegroeid. Deze vrees moet voorlopig nog gerealiseerd worden. Meer dan 80% van de BDI gebeuren in industrielanden met vergelijkbare loonkosten en zijn ingegeven door markttoegang in het gastland veeleer dan door delokalisering van bestaande productie naar het gastland. En al zijn de BDI-stromen naar de lage-loonlanden de laatste jaren sterk toegenomen, dan nog vertegenwoordigen ze in 1992 slechts 0,2% van het totale BBP en minder dan 3% van de kapitaalvorming van de OESO-landen (Davanne, 1994). De vraag stelt zich evenwel of

deze relativisering nog gerechtvaardigd blijft wat de toekomst betreft.

De uitdaging van de globalisering

De groei en geografische spreiding van de internationale investeringen heeft een belangrijke beperking voor het internationaal productiesysteem weggewerkt. De huidige mogelijkheden tot organisatie en integratie van de internationale productie werden evenwel vooral beïnvloed door technologische ontwikkelingen in transport en communicatie (zoals jetaandrijving, micro-electronica, satellietverbindingen, optische vezel) (zie UNCTAD, 1994, blz.125-126, Dunning, 1993, blz.605-606). Dat heeft de kenniscomponent in traditionele industriële activiteiten doen stijgen, waardoor ondernemingen hun productie meer geografisch kunnen spreiden, met behoud van kwaliteitscontrole en lage transactiekosten. Ook laat deze internationale productie een hoge mate van organisatorische flexibiliteit toe, wat positief inwerkt op de productiviteit en de innovatiemogelijkheden. Op die manier zijn in of rond een aantal grote multinationale ondernemingen productienetwerken ontstaan, die op internationale basis georganiseerd zijn en gebruik maken van flexibele productiesystemen. Dat heeft geleid tot een kwalitatieve verandering in de integratie van de wereld economie, die gekenmerkt is door een groeiend aantal internationaal opererende ondernemingen met geïntegreerde internationale

Tabel 3

Het belang van buitenlandse directe investeringen (BDI) in de wereld economie (in percentages)

	1913	1960	1975	1980	1985	1991
wereldvoorraad BDI t.o.v. wereldproductie	9,0a	4,4	4,5	4,8	6,4	8,5
wereld BDI-inflows t.o.v. wereldproductie	...	0,3	0,3	0,5	0,5	0,7
wereld BDI-inflows t.o.v. wereld bruto vaste kapitaalvorming	...	1,1	1,4	2,0	1,8	3,5
verkopten van buitenlandse vestigingen t.o.v. werelduitvoer	...	84b	97c	99d	99d	122

Bron: UNCTAD (1994, blz.130)

a: schatting

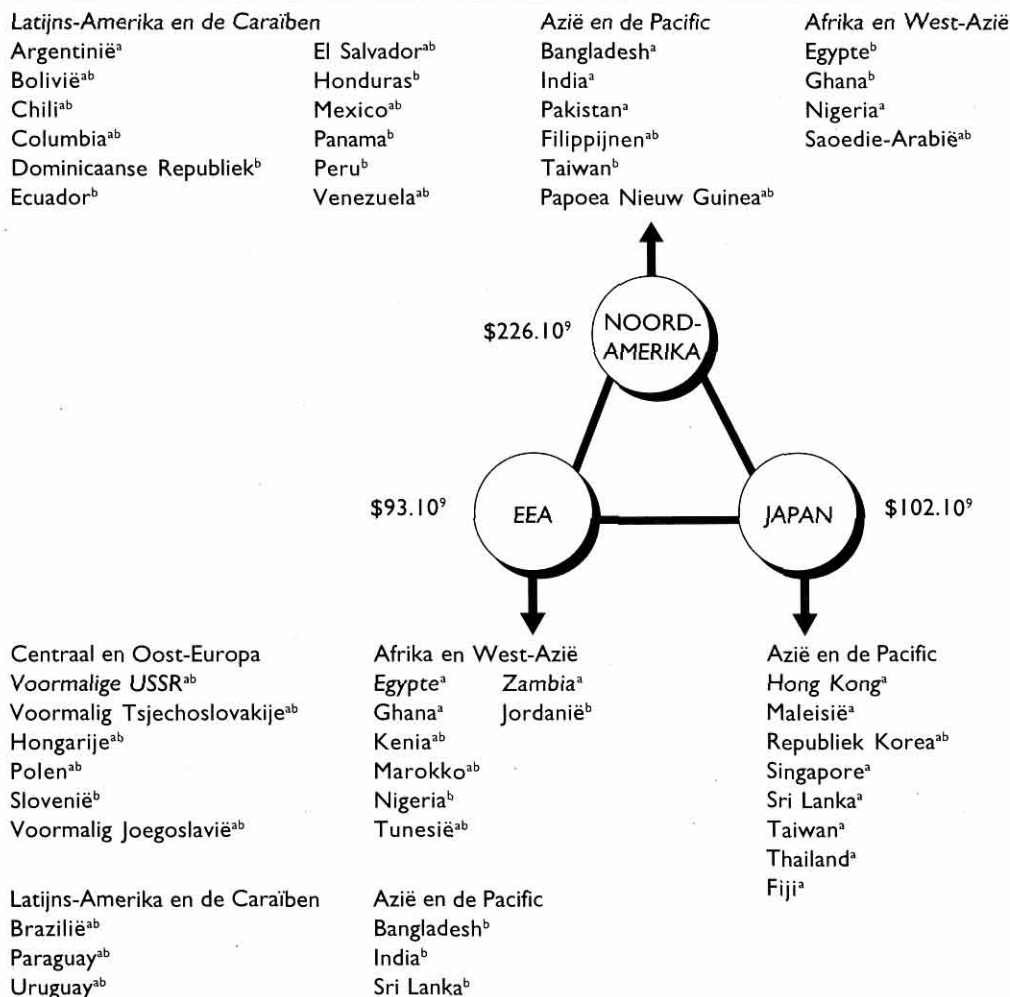
b: 1967 op basis van VS-cijfers

c: gebaseerd op VS- en Japanse cijfers

d: 1982 op basis van Duitse, Japanse en VS-gegevens

Figuur 1

Triade- en clustervorming van landen door BDI (1991)



Bron : UNCTAD (1994:132)

a In termen van gemiddelde binnenlandsgerichte BDI in 1987-1991

b In termen van binnenlandsgerichte BDI in 1991

productiesystemen en -strategieën.

Multinationale ondernemingen vandaag kunnen inderdaad worden ingedeeld naargelang zij 'stand-alone'-strategieën, eenvoudige integratiestrategieën of complexe integratiestrategieën ontwikkelen en toepassen (UNCTAD, 1994, blz.136-141). Bij 'stand-alone'-internationaliseringsstrategieën worden bepaalde functies van de moedermaatschappij (bijvoorbeeld verkoop

of assemblage) in een buitenlandse dochtermaatschappij gerepliceerd met de bedoeling de lokale markt te bevoorraden. Het betreft hier veeleer traditionele penetratiestrategieën, die ondermeer aan de basis liggen van de penetratie van de Europese markt door Amerikaanse multinationale ondernemingen in de jaren vijftig en zestig. Geconfronteerd met de mogelijkheden tot expansie elders in de wereld gaan steeds

meer ondernemingen dergelijke strategieën toepassen. Bij eenvoudige integratiestrategieën wordt gereageerd op de toenemende kostenconcurrentie, meer bepaald van gestandaardiseerde producten (auto's, computers). De ondernemingen in kwestie maken gebruik van dalende transportkosten om schaalvoordelen en productie aan lagere eenheidskosten in het buitenland te combineren. Zij kunnen dat door in te spelen op de groeiende mogelijkheden tot internationaal georganiseerde en gecoördineerde productie.

Bij de 'stand-alone'-strategieën en de eenvoudige integratiestrategieën blijft de productie binnen een multinationale onderneming gefragmenteerd. Bij de complexe integratiestrategieën daarentegen zien wij een regionale of globale integratie van de productie door de vorming van productie- en distributienetwerken. Een multinationale onderneming die dergelijke complexe integratiestrategieën toepast wordt van leverancier van kapitaal, management en technologie aan dochtermaatschappijen in het buitenland tot het 'centraal zenuwstelsel' (de term is van John Dunning) van een veel grotere groep van interdependente ondernemingen. De activiteiten in een dergelijk netwerk zijn minder formeel georganiseerd, maar worden desalniettemin ontwikkeld om de concurrentie-strategische positie van de centrale onderneming te verbeteren (Dunning, 1993, blz.602).

Nog relatief weinig multinationale ondernemingen passen complexe integratiestrategieën toe. Hun aantal neemt wel zienderogen toe. Dergelijke strategieën zijn echter niet geschikt voor alle internationaal opererende ondernemingen. In de toekomst zullen ondernemingen die 'stand-alone'-strategieën en eenvoudige integratiestrategieën toepassen dus blijven bestaan. De opmars van de complexe integratiestrategieën bij de dominante multinationale ondernemingen zorgt evenwel voor een geïntegreerd internationaal productiesysteem dat op dit ogenblik reeds een derde van de wereldproductie beheerst (UNCTAD, 1994, blz.141).

Door de groeiende impact van de multinationale netwerken die zich zo vormen, wordt de wereldmarkt uiteraard een minder vrije markt

wordt, met productiebeslissingen die steeds meer gestuurd worden door de multinationale ondernemingen die deze netwerken coördineren (Dunning, 1993, blz.604). De mogelijkheid om van overheidswege de productie en tewerkstelling in eigen land te houden vermindert zienderogen. Het aandeel van de ontwikkelingslanden in de wereldproductie stijgt. Tot 1980 was deze stijging vooral te zien in Azië, Afrika en Latijns-Amerika. Vanaf dan is ze enkel nog waarneembaar - overigens op een spectaculaire manier - in Zuid-, Oost- en Zuid-Oost-Azië (zie tabel 4). Op zichzelf beschouwd is dit niet voldoende om negatieve effecten op de industrielanden aan te tonen. Ik verwijs naar tabel 2 waar de dalende marktaandelen van de industrielanden in bepaalde industrieproducten (machines en transportmaterieel, chemische producten, textiel en kleding), gecombineerd met de groeiende marktaandelen van Azië, spanningen illustreren in bepaalde industriële sectoren. Uit deze evolutie blijkt dus niet enkel een toenemende integratie van Azië in de wereldeconomie door de inschakeling in de multinationale en internationale productie, maar tevens een groeiende aanpassings- en flexibiliseringsdruk op de ondernemingen en de werknemers in de industrielanden.

Er vallen vele voorbeelden te citeren. In onze contreien kunnen wij verwijzen naar Océ (Nederland) (Fenedex, 1995). Deze onderneming heeft als kernactiviteit de ontwikkeling en productie van grote kopieerapparaten, maar de toegevoegde waarde van Océ bedraagt amper 15% van de totale kostprijs van de apparaten. In Europa heeft Océ een netwerk van ondernemingen opgericht, dat het 'kennisintensieve industriële clustering' (KIC) noemt. Binnen dit netwerk van leveranciers worden Océ-onderdelen gezamenlijk ontwikkeld en ontworpen. Hetzelfde geldt voor de voor de productie van deze onderdelen benodigde gereedschappen. Hierdoor wordt Océ sterk afhankelijk van de cluster. Overschakeling naar andere leveranciers wordt moeilijk, zij het ver van ondenkbaar. Inderdaad, in 1996 zal 54% van de onderdelen uit Nederland komen, 32% uit de rest van Europa en 14% uit de rest van de wereld. In 1993 was dat respectievelijk 65%, 27% en 8%. Vooral de Oost-

Tabel 4

Aandeel van grote geografische regio's in de wereldproductie, 1967-1989 (in percentages)

land/regio	1967	1973	1980	1986	1989
VSA	25,7	22,8	20,9	20,9	20,8
West-Europa	25,9	25,3	23,9	22,4	22,2
Japan	5,6	7,0	7,2	7,5	7,8
Zuid-, Oost- en Zuid-Oost Azië (inc. China)	11,0	11,8	13,8	17,4	19,3
Latijns-Amerika	7,1	7,7	8,8	8,0	7,5
Afrika (excl. Zuid-Afrika)	3,1	3,2	3,4	3,2	3,0
Rest van de wereld	21,7	22,1	22,2	20,5	19,4

Bron: van Liemt (1992). Berekend op basis van Bruto Binnenlands Product in koopkracht van 1980.

Aziatische leveranciers verdringen de Nederlandse. Door automatisering zijn een aantal Nederlandse leveranciers erin geslaagd hun kosten/kwaliteitverhouding zodanig te verbeteren dat zij zich konden handhaven. De concurrentie van de 'Aziatische tijgers' die aan Océ leveren, dwingt de Europese leveranciers tot rationalisering en innovatie, ten bate van de concurrentiepositie van Océ. Toch is een verschuiving naar 'global sourcing' in Azië waarneembaar.

Ook hier kan gesteld worden dat de druk op lonen en arbeidsvoorwaarden die uitgaat van de toenemende productie in lage-loonlanden en ontwikkelingslanden - hoewel ze vermoedelijk groeit - momenteel nog klein is. Zo heeft Krugman (1994, blz.119) becijferd dat de kapitaalstromen naar de ontwikkelingslanden sinds 1990, de reële lonen in de industrielanden met nauwelijks 0,15% kunnen hebben verlaagd.

De internationale arbeidsverdeling in het begin van de 21ste eeuw

De internationaal georganiseerde productie vertegenwoordigt een groeiend aandeel van de productie en tewerkstelling in de wereld. De directe tewerkstelling in multinationale ondernemingen wordt geschat op 73 miljoen arbeidsplaatsen, waarvan 60% in de moedermaatschappijen en 40% in dochtermaatschappijen. Ongeveer 12 miljoen arbeidsplaatsen (meer dan de helft van de tewerkstelling in de buitenlandse dochtermaatschappijen) worden in de dochtermaatschappijen in de ontwikkelingslanden opgevuld. Wanneer ook de indirecte tewerkstelling in

rekening wordt gebracht, kan worden gesteld dat de multinationale ondernemingen voor zo-wat 150 miljoen jobs in de wereld zorgen (UNCTAD, 1994, blz.163-164).

Om inzicht te krijgen in de internationale arbeidsverdeling in het begin van de 21ste eeuw kunnen de in de vorige paragrafen aangegeven trends worden doorgetrokken. Dat betekent dat de niet- en weinig geschoolde tewerkstelling in de industrielanden verder zal verminderen, in tegenstelling tot de geschoolde tewerkstelling. Die ontwikkeling is zeker niet volledig op rekening van de globaliseringseffecten te schrijven, maar is in belangrijke mate te wijten aan technologische verandering. Om vanuit deze constatering echter de globaliseringseffecten te bagatelliseren zoals Krugman en Lawrence (1994, blz.27) doen, lijkt ons, zeker wat de Europese Unie betreft, ongeoorloofd. Overigens moet men er rekening mee houden dat de groeiende impact van de internationale productie ook voor geschoolden in de industrielanden jobonzekerheid en een toenemend risico op verlies aan verworven specialisaties en beroepskwalificaties zal impliceren. De verschillende impact van de bovenvermelde internationaliseringsstrategieën op de tewerkstelling en de vestigingsplaats van ondernemingen wordt aangegeven in tabel 5. Uit die tabel blijkt dat de eenvoudige integratiestrategieën van vele ondernemingen een tijdelijk verlies aan arbeidsplaatsen in het moederland zullen veroorzaken, in de periode tussen de verplaatsing van productie naar het buitenland en de toegenomen vraag naar kennisintensieve ar-

heid na een eventuele herstructurering. Het verlies kan permanent zijn, als de toename van de kennisintensieve activiteiten van de betrokken ondernemingen in het moederland op langere termijn onvoldoende nieuwe tewerkstelling zou creëren door delokalisering van deze activiteiten. Op dit ogenblik zijn er weinig aanwijzingen dat dit risico realiteit zou worden. Toch is dat niet ondenkbaar, naarmate de productie voor de wereldmarkt toeneemt en de scholing en managementkwaliteiten elders in de wereld groter worden. Een dergelijk verlies aan werkgelegenheid zal zich des te meer doen gevoelen naarmate meer ondernemingen van 'stand-alone' strategieën overstappen op complexe integratiestrategieën (zie tabel 5). Bovendien wordt dan dikwijls de specialisatie van de arbeidskrachten in de diverse vestigingen en ondernemingen van de netwerken groter, wat de werknemers bij internationale herstructureringen kwetsbaarder maakt.

Bij een prognose over de internationale arbeidsverdeling moet echter ook rekening gehouden worden met macro-economische effecten. In dit verband vermelden we het effect van de met de globalisering toenemende concurrentie op de werkgelegenheid, naast de vraag-effecten. De toenemende concurrentie tussen globale ondernemingen zal in de toekomst tot herstructureringen en rationaliserings leiden, maar ook tot grotere investeringen en product vernieuwing. Hiervan gaat een positief effect uit op de werkgelegenheid in de industrielanden en in de wereld, dat analoog is met de effecten van handelsliberalisering (zie hiervoor OECD, 1993). Anderzijds zal de evolutie van de toekomstige macro-economische vraag in de wereld, en in het bijzonder in de industrielanden, ook sterk door diverse factoren gehinderd blijven, zoals door de effecten van onvoldoende internationale liquiditeiten (Cuyvers, 1994 en Buira, 1994), werkonzekerheid in de industrielanden, internationale monetaire instabiliteit, enzomeer. In het licht van deze bedenkingen heb ik dan ook de neiging om de positieve dynamische effecten van de globalisering sterk te nuanceren.

Er is dus reden tot ongerustheid over werkgelegenheidsproblemen in de industrielanden als

gevolg van delokaliseringen en internationale herstructureringen. Bij eenvoudige integratiestrategieën is er een goede kans dat de uitgestoten arbeidskracht in het moederland wordt gecompenseerd door aanwervingen in de gastlanden. Een dergelijk netto-effect is echter niet duidelijk bij toepassing van complexe integratiestrategieën. De kans is dan ook reëel dat met de toenemende concurrentiedruk en de stagnerende wereldvraag, arbeidsbesparingen op wereldschaal het winnen op arbeidsverplaatsingen. Overigens kan in de toekomst de arbeidsuitstoot in de industrielanden verder worden versterkt, naarmate lage-loonlanden en ontwikkelingslanden gaan beschikken over schoolbare arbeidskrachten en een bepaald technologisch meesterschap (voor Zuid-Oost-Azië, zie Cuyvers en Van Den Bulcke, 1995 en Cuyvers en Ramanathan, 1991). Het is dus mogelijk dat de concurrentie het industrieel weefsel van de industrielanden destabiliseert, zij het met een intensiteit die verschilt van sector tot sector en van land tot land (Davanne, 1994, blz.33).

Dergelijke werkgelegenheidsproblemen zijn zeker te verwachten in de industrielanden, want veel arbeidskwalificaties zijn zeer specifiek voor bepaalde sectoren. Uitgestoten gekwalificeerde arbeidskrachten verliezen dikwijls hun kwalificatievoordeel wanneer zij zich op de arbeidsmarkt aanbieden. De globalisering leidt op die manier tot een algemene onzekerheid bij de werknemers (Davanne, 1994, blz. 33). Het is in deze omstandigheden verre van ondenkbaar dat sociale conflicten optreden en de kosten van de sociale zekerheidsstelsels toenemen, waardoor het delokaliseringsfenomeen zich kan versterken.

De nationale overheid in de industrielanden zal in de toekomst een belangrijke, zij het gewijzigde rol spelen. Dagelijks zal het bewijs moeten worden geleverd dat de hoge arbeidskosten gecompenseerd kunnen worden door kwaliteit en opleiding van de arbeidskrachten, een goede infrastructuur, een efficiënt overheidsapparaat (Cohen, 1995, blz.62). Gecombineerd dragen deze factoren bij tot de concurrentiekracht van nationale industriële clusters en tot het concurrentieel voordeel van het land, zoals Porter heeft

Tabel 5

Tewerkstellingseffecten van internationaliseringsstrategieën van ondernemingen

	'stand-alone'-strategie	eenvoudige integratiestrategie	complexe integratie-strategie
tewerkstelling (hoeveelheid)	Een toename van de tewerkstelling mag worden verwacht, doordat de tewerkstellingsstructuur van de moedermaatschappij wordt gerepliceerd in het buitenland. Dikwijls ontstaat indirecte tewerkstelling door realisaties van de buitenlandse dochtermaatschappijen met lokale leveranciers.	De tewerkstelling in de dochtermaatschappijen is exportgericht en waarschijnlijk werkgelegenheidsscheppend, hoewel in bepaalde mate ook jobs in het moederland verloren kunnen gaan. Indirecte werkgelegenheidscreatie is minimaal omdat de buitenlandse dochtermaatschappijen voornamelijk geïmporteerde inputs transformeren.	Globaal kan de tewerkstelling in de onderneming verminderen als wordt afgestapt van een vroegere 'stand-alone'-strategie. Eén van de redenen is dat toegevoegde waarde creërende activiteiten niet meer gerepliceerd worden tussen de verschillende vestigingen, maar gerationaliseerd en geconsolideerd ten einde efficiëntie en schaalvoordelen te bekomen. Het saldo van werkgelegenheidsschepping en -verlies in het moederland en het gastland is niet meer duidelijk aangezien de producent een nieuw aantal vestigingskeuzen maakt, waarbij het moederland niet per se een voordeel heeft.
tewerkstelling (kwaliteit)	In de dochtermaatschappijen wordt de kwalificatiestructuur van de moedermaatschappij gerepliceerd, met uitzondering van de jobs met de hoogste toegevoegde waarde (bv. R&D, internationaal management, e.d.). De arbeidsverhoudingen volgen het lokaal patroon van het gastland.	Deze strategie leidt tot een internationale arbeidsverdeling waar laaggeschoolde, lage-toegevoegde-waarde-jobs overwogen in de buitenlandse dochtermaatschappij. De strategie is voornamelijk gebaseerd op lage lonen en leidt tot een ontwijking van vakbonden.	Kan een trend naar convergentie impliceren, ten einde de efficiënte prestatie van het netwerk van de moedermaatschappij te maximaliseren. Verschillen in kwaliteit van de arbeid tussen moeder- en gastland zijn moeilijker te voorspellen. Een bepaalde arbeidsmarktspecialisatie in de dochtermaatschappijen is te verwachten, aangezien een geïntegreerd producent globale of regionale verantwoordelijkheid voor bepaalde activiteiten kan geven aan bepaalde dochtermaatschappijen.
vestiging	De geografische verdeling van de ondernemingsactiviteiten (en tewerkstelling) is in functie van de voornaamste markten en is bijgevolg meer geografisch geconcentreerd. De handelspolitiek in het gastland is een factor die handelsrelaties doet vervangen door BDI.	Aangezien de doelstelling van een vestiging in het buitenland voornamelijk factorgebonden is (bv. arbeid met lage loonkosten), zijn de buitenlandse vestigingen meer geografisch verspreid.	De geïntegreerde producent kan meer de plaats waar wordt geproduceerd scheiden van de plaats waar wordt geconsumeerd. Nabijheid van de markt blijft een belangrijke vestigingsplaatsfactor, maar het is niet meer nodig om alle waardevormende activiteiten nabij de finale gebruiker te doen plaatsvinden. De kwaliteit en de kostprijs van de arbeid zijn belangrijk. Geïntegreerde productie kan een bredere keuze van vestigingsplaats betekenen dan bij de andere twee strategieën.

Bron: UNCTAD (1994, blz.173)

aangetoond (Porter, 1990). De globalisering van de wereldeconomie impliceert dus geenszins dat de overheid aan haar verantwoordelijkheden kan verzaken, wel dat ze deze tenvolle moet invullen op het gebied van onderwijs, opleiding en herscholing, de organisatie en ondersteuning van R&D, de uitbreiding en modernisering van de infrastructuur, de benodigde aanpassing der financiële circuits, enz. (Mistral, 1995, blz.17).

Noten

De auteur is dank verschuldigd aan Glenn Rayp voor commentaar op een eerste versie, maar blijft vanzelfsprekend alleen verantwoordelijk voor de in het artikel naar voor gebrachte opvattingen en ideeën.

- [1] De reeds hoge verhouding wereldvoorraad BDI t.o.v. de wereldproductie in 1913 weerspiegelt in belangrijke mate hoge investeringen in koloniën, vnl. in de extractieve nijverheid en plantagebouw, en niet in de be- en verwerkende nijverheid zoals nu meer het geval is.

Bibliografie

- Bairoch, P. & R. Kozul-Wright (1996). "Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy". In: *Discussion Papers*, Nr. 113, Geneva, United Nations Conference on Trade and Development, March 1996.
- Buira, A. (1994). "International Liquidity and the Needs of the World Economy". In: *UNCTAD: International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, Vol. IV, New York, United Nations.
- Cohen, E. (1995). "Les Etats sont-ils encore souverains dans l'ordre économique?". In: *Problèmes économiques*, nr. 2415-2416, 15-22 mars 1995.
- Cortes, O. & S.Jean (1994). "Disparités des salaires et échange international: le cas des Etats-Unis". In: *La lettre du CEPII*, nr. 121, février 1994.
- Cuyvers, L. (1990). "International Trade and Revealed Comparative Advantage of ASEAN Countries in Technology-intensive Goods", 7th World Productivity Congress, Kuala Lumpur (Malaysia), 19-22 november 1990.
- Cuyvers, L. en K. Ramanathan (1991). *The Needs and Possibilities for Cooperation between Selected Advanced Developing Countries and the Community in the Field of Science and Technology - Report on ASEAN*, Brussels, Commission of the European Communities, Directorate-General for Science, Research and Development.
- Cuyvers, L. (1994). "Internationale spelregels in een geglobaliseerde economie". In: *Samenleving en politiek*, Vol. 1, nr. 3.
- Cuyvers, L. en D. Van Den Bulcke (1995). "Werkgelegenheid in de ASEAN-landen: enkele kwantitatieve en kwalitatieve aspecten". In: *Noord-Zuid Cahier*, Vol.20, Nr. 4, december 1995.
- Davanne, O. (1994). "Chômage et délocalisations". In: *Problèmes économiques*, nr. 2396-2397, 2-9 novembre 1994.
- Dunning, J.H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham-Reading-New York, Addison-Wesley Publishing Company.
- Fenedex (1995). "De global sourcing-strategie van Océ". In: *Fenedexpress*, nr. 185, 15 december 1995.
- Krugman, P. (1994). "Does Third World Growth hurt First World Prosperity?". In: *Harvard Business Review*, July-August 1994.
- Krugman, P. en R.Z. Lawrence (1994). "Trade, Jobs and Wages". In: *Scientific American*, April 1994.
- Maddison, A. (1991). *Dynamic Forces in Capitalist Development*. Oxford, Oxford University Press.
- Merlin, A. (1993). "Le libre-échange sur la sellette", *Chroniques de la SEDEIS*, Vol. XLII, nr. 4, avril 1993.
- Mistral, J. (1995). "Echanges internationaux et croissance". In: *Problèmes économiques*, nr. 2415-2416, 15-22 mars 1995.
- OECD (1993). *Assessing the Effects of the Uruguay Round. Trade Policy Issues*, nr. 2, Paris: OECD.
- OMC (1995). *Le commerce international: Tendances et statistiques 1995*, Genève, Organisation Mondiale du Commerce.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, London-Basingstoke, Macmillan.
- Revenga, A. (1992). "Exporting Jobs: The Impact of Import Competition on Employment and Wages in US Manufacturing". In: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. CVII, February 1992.
- UNCTAD (1993). *Trade and Development Report 1993*, New York-Geneva, United Nations.
- UNCTAD (1994). *World Investment Report - Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, New York-Geneva, United Nations.
- Vandenbroucke, F. (1996). "Op zoek naar een redelijke utopie". In: *Samenleving en politiek*, Vol. 3, nr. 4.
- Van Liemt, G. (1992). "Economic Globalization: Labour Options and Business Strategies in High Labour Cost Countries". In: *International Labour Review*, Vol. 131, nr. 4-5.
- World Bank (1991). *World Development Report 1991*, New York, Oxford University Press.