

Thomas Straubhaar

## Nicht das Ende, sondern der Anfang einer neuen Globalisierung

Die Fakten sprechen eine klare Sprache: Die Globalisierung hat an Tempo verloren. Als Slowbalisation bezeichnet der Economist (2019) die erkennbare Verlangsamung der internationalen Austauschbeziehungen. Sie lässt sich nachweisen am geringer werdenden Anteil der Weltproduktion, der grenzüberschreitend gehandelt wird.<sup>1</sup> Der Wert des Welthandels mit Gütern und Dienstleistungen stieg von etwas mehr als 10 % der Weltproduktion in den 1960er Jahren auf über 20 % in den 1990er Jahren und sogar bis auf mehr als 30 % im Jahr 2008. Nach dem Einbruch als Folge der Finanzmarktkrise erreichte die Weltwirtschaft jedoch seither nicht mehr die Verflochtenheit der Zeit zuvor. Zu Beginn der 2020er Jahre lag der Anteil der international gehandelten Weltproduktion unterhalb von 30 %. Während die international gehandelten Dienstleistungen auch in den 2010er Jahren ihre (insgesamt vorerst noch sehr geringe) Bedeutung bewahrten (und ihren Anteil von rund 5 % auf etwa 7 % der Weltproduktion sogar leicht steigerten), erfolgte beim internationalen Warenhandel ein Rückgang von 25,7 % (2008) auf 21,4 % (2020), was etwa dem Niveau der Jahrhundertwende entsprach.

Aus der Langzeitanalyse verschiedener Indikatoren der internationalen Verflochtenheit wird somit deutlich, dass die Corona-Pandemie von 2020/2021 nicht ursächlich für die Verlangsamung der Globalisierung verantwortlich sein kann. Die Entflechtung weltwirtschaftlicher Produktionsnetzwerke und Wertschöpfungsketten hatte schon zuvor begonnen, Corona hat die Bremswirkung höchstens verstärkt, aber nicht ausgelöst. Weit stärker als die Pandemie haben andere Faktoren das Wesen globaler Aktivitäten verändert.

### Ursachen einer De-Globalisierung

Die ökonomischen Vorteile der Globalisierung sind theoretisch bestens fundiert und empirisch ebenso eindeu-

tig nachgewiesen.<sup>2</sup> Der Abbau politischer Grenzen in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts hat nationale Märkte dem weltweiten Wettbewerb geöffnet. Möglich wurde eine verstärkte internationale Arbeitsteilung und damit einhergehend eine immer weitergehende Spezialisierung auf der Grundlage komparativer Kostenvorteile.

Wie von der Theorie vorausgesagt, führten Effizienzgewinne, Skaleneffekte der Massenproduktion, breitere Wissensdiffusion und eine größere Produktvielfalt auch in der Praxis zu Wohlstandsgewinnen. Der starke Druck der weltweiten Konkurrenz sorgte zudem dafür, dass geringere Kosten in Form tieferer Preise an die Kundschaft weitergegeben werden mussten. Niedrigere Preise erhöhten die reale Kaufkraft der Löhne. Die steigende Arbeitsproduktivität als Folge der weitreichenden Spezialisierung und des dadurch weiter beschleunigten technologischen Fortschritts sorgte zusätzlich für steigende Reallöhne der Beschäftigten.

### Verlorenes Vertrauen in die Konvergenztheorie

Die Globalisierung hat die ökonomische Situation der Menschheit verbessert. Aber die Verbesserungen betreffen das absolute Niveau des (durchschnittlichen) Lebensstandards. Sie gelten für die Gesamtwirtschaft insgesamt. Für die relativen Verhältnisse zwischen einzelnen Volkswirtschaften und ebenso für die Verteilungswirkungen innerhalb einzelner Volkswirtschaften sind die Globalisierungseffekte weniger eindeutig positiv.<sup>3</sup> Von

2 Jedes einschlägige Lehrbuch listet mit der Theorie des internationalen Handels und der Theorie internationaler Faktorbewegungen (also Arbeitsmigration und Kapitaltransfers wie grenzüberschreitende Investitionen und Unternehmensaktivitäten multinationaler Firmen) die Belege dafür, dass Globalisierung ökonomisch positiv zu bewerten ist, weil so Wettbewerb, damit Effizienz und als Folge davon der gesamtwirtschaftliche Wohlstand verbessert werden. Vergleiche exemplarisch dafür den ersten Teil des Lehrbuchs von Krugman, Obstfeld und Melitz (2019).

3 Die Vielfalt der Verteilungswirkungen der Globalisierung wird in einem CEPR (2002) Report erörtert.

© Der/die Autor:in 2021. Open Access: Dieser Artikel wird unter der Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz veröffentlicht ([creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de)).

Open Access wird durch die ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft gefördert.

1 Die folgenden Berechnungen basieren auf den Daten der Weltbank (World Bank Open Data, 2021). Um Doppelzählungen zu verhindern, wurde als Welthandel die Summe aus Exporten und Importen halbiert und dann als Anteil der Weltproduktion (gemessen als Bruttoinlandsprodukt) wiedergegeben.

**Prof. Dr. Thomas Straubhaar** lehrt Volkswirtschaftslehre, insbesondere internationale Wirtschaftsbeziehungen, an der Universität Hamburg.

den Vorteilen der Globalisierung haben nicht alle gleichermaßen profitiert.

Anders als von der (Konvergenz-)Theorie erwartet, hat sich die Schere zwischen Reich und Arm im Zeitalter der Globalisierung nicht geschlossen.<sup>4</sup> Sie ist mancherorts auseinandergegangen. Allen geht es zwar besser, aber nicht allen im selben Ausmaß. Wenige haben viel mehr, viele nur wenig mehr. Der Masse geht es deutlich besser als früher, aber der Abstand der Armen zu den Reichen ist eher größer als kleiner geworden.<sup>5</sup>

Die Verhaltensökonomik hat in vielen empirischen Studien nachgewiesen, dass Menschen durchaus mit Ungleichheit leben können. Klaffen jedoch Einkommen, Vermögen und Chancen zu weit auseinander, sinkt die Akzeptanz.<sup>6</sup> Eine zu stark ungleichgewichtige Verteilung von Vorteilen wird dann als unfair bewertet.<sup>7</sup> Als Folge lehnen Menschen Kompromisse ab, auch wenn sie sich mit der Ablehnung selbst schaden.

Nicht Fakten, sondern Gefühle, nicht wissenschaftliche Kosten-Nutzen-Rechnungen, die die gesamtwirtschaftlichen Vorteile der Globalisierung belegen, finden dann Gehör und Zulauf, sondern die Betroffenheiten jener, die überzeugt sind, dass mit der Globalisierung das Leben härter, die Arbeitsbelastung stärker und die Zukunft der Kinder düsterer geworden ist und weiter werden wird. Gerade die Finanzmarktkrise hat in weiten Teilen der Bevölkerung Verdacht und Vorurteile bestärkt, dass die Gewinne der Globalisierung privatisiert, deren Risiken und Verluste aber sozialisiert werden. Das ist der Nährboden, auf dem Protektionismus und Abschottung, Zuwanderungsstopps bei der Migration und Übernahmeverbote für ausländische Investierende gedeihen. Hier finden sich erste Gründe, wieso die Globalisierung nach der Finanzmarktkrise an Fahrt verloren hat.

4 Die Konvergenztheorie basiert auf den neoklassischen Modellen der Außenwirtschaftstheorie und lässt sich insbesondere mit dem Faktorpreisausgleichstheorem begründen, das besagt, dass sich in funktionierenden Märkten reale Lohn- und (Kapital-)Zinsniveaus und als Folge davon auch die durchschnittlichen Lebensbedingungen der Bevölkerungen an- und langfristig ausgleichen müssten, wozu neben dem Güterhandel, der Migration, Direktinvestitionen und Kapitaltransfers auch Arbitragegeschäfte beitragen.

5 Vergleiche dazu Milanovic (2016) oder World Inequality Database (2021). Die WTO (2017) wiederum verweist in ihrem Welthandelsbericht 2017 darauf, dass es weniger die Globalisierung ist als vielmehr der Technologiewandel, der die Ursache für das Öffnen der Wohlstandsschere war.

6 Vgl. hierzu beispielhaft die Beiträge in Fehr und Schwarz (2002).

7 Empirisch ist dieser Sachverhalt gut untersucht und nachgewiesen worden, vergleiche dazu beispielsweise Frey und Feld (2002).

## Geringere Vorteile bei höheren Kosten und Risiken

Zu den ursächlichen Treibern der Globalisierung gehörte das Streben, durch internationale Arbeitsteilung und Spezialisierung eine industrielle Massenfertigung voranzubringen. Damit einher ging die betriebswirtschaftliche Absicht, Fixkosten auf höhere Produktionsmengen umzulegen und so die Stückkosten zu senken. Zentralisierung war Ursache und Folge der Globalisierung. Durch eine Konzentration der Herstellung an Billigstandorten konnten Standardgüter in immensen Mengen fabriziert werden. Die riesigen Stückzahlen ermöglichten es, Economies of Scale der Massen- und Economies of Scope der Verbundproduktion zu nutzen. Was zentral an Billigkostenstandorten gefertigt wurde, musste dann in immer größer werdenden Transportsystemen über immer weitere Entfernungen zur dezentralen Weiter- und Endverarbeitung und schließlich zu Kundschaft in Nordamerika oder Europa verfrachtet werden (deren reale Kaufkraft stieg, weil die importierten Zulieferteile oder Fertigwaren deutlich billiger wurden).

Bereits lange vor der Corona-Pandemie nahmen die Vorteile einer noch weitergehenden Kostensenkungsstrategie durch Zentralisierung der Produktion an Billigstandorten ab. Einerseits, dem in der Ökonomik gut belegten Prinzip abnehmender Grenzerträge folgend, weil die einfach erschließbaren Potenziale globaler Wertschöpfungsketten nahezu ausgeschöpft waren. Auch Economies of Scale und Scope schwächen sich bei fortschreitender Globalisierung ab und lassen sich nur mit steigenden Kosten aufrechterhalten.

Bei einer Vielzahl von Produktionsverfahren sind einer noch weitergehenden Spezialisierung und Arbeitsteilung „natürliche“ (produktionsbedingte) Grenzen gesetzt – nicht zuletzt auch, weil weitere Kostensenkungen selbst an Billigstandorten – wenn überhaupt – nur durch eine Zunahme von Risiken zu haben waren (etwa in Form fehlender Bereitschaft lokaler Arbeitskräfte und deren Gesellschaften, als unfair oder nicht sozial bewertete Beschäftigungsbedingungen und Löhne oder eine Negierung von Umweltbelastungen zu akzeptieren).

Andererseits bedeuten sehr oft weitere Größenvorteile eben auch zunehmende Größennachteile. Zentralisierung geht betriebswirtschaftlich mit organisatorischen Kosten bei Führung, Kommunikation und interner Bürokratie einher – besonders, wenn Produktionsstätten und Konzernsitze nicht nur geografisch, sondern auch kulturell weit voneinander entfernt liegen. Dazu kommt, dass immer größer werdende Transportsysteme zu steigenden Risiken führen, die sich immer schlechter (beziehungsweise nur noch teurer) versichern lassen oder

dass bei Schadensfällen Einschränkungen und Entschädigungen für größere Containerschiffe, Frachtflugzeuge oder Lastwagen auch überproportional größer werden. Ausfälle und Stillstand, Verspätungen und Havarien oder Reparatur- und Bergungsarbeiten sind komplexer, aufwändiger und mit mehr Folgekosten auch für unbeteiligte Dritte verbunden.<sup>8</sup>

Zu steigenden Globalisierungsrisiken führte auch die zunehmende lokale Abhängigkeit, die mit globalen Wertschöpfungsketten einhergeht. Da hat die Corona-Pandemie augenöffnend gewirkt. Offensichtlich wurde, wie verletzlich westliche Gesellschaften gegenüber ausländischen Lieferungen waren, und wie rasch Lieferschwierigkeiten zu existenziellen Bedrohungen wurden. Zur Verhinderung von Versorgungsausfällen und zur Absicherung von Zugriffsmöglichkeiten auf strategische Rohstoffe werden künftig nationale Lager, Reservehaltung und lokale Produktion gesellschaftlich gefordert und damit ökonomisch relevanter werden. Steigende Präventionsmaßnahmen, Versicherungsprämien und Lagerhaltung werden Produktionskosten erhöhen und die reale Kaufkraft von Einkommen verringern.

#### Ende der Externalisierungsstrategien

Der dunkle Fleck der Globalisierung bestand darin, dass gewisse Kosten nicht direkt selbst getragen, sondern auf die Allgemeinheit überwältigt wurden. Diese „externen“ Kosten entfielen – wenn auch nur scheinbar – bei der Produktionsverlagerung an vermeintliche Billigstandorte. Sie entstanden aber als Folgeschaden trotzdem – nur anderswo. Beispielsweise bei der teilweise menschenunwürdigen Behandlung der Arbeiter:innen, die in den Billiglohnländern die Massenprodukte für die Massenmärkte in Nordamerika und Europa herstellen. Oder bei den katastrophalen Bedingungen, zu denen ärmere Weltregionen Rohstoffe ausbeuten und kostengünstig nach Norden liefern müssen, ohne dafür in voller Höhe für alle Abbaukosten entschädigt zu werden. Vor allem aber wurde den ökologischen Langzeitfolgen der Globalisierung in

8 Die Blockade des Suezkanals im März 2021 durch die auf Grund gelaufene „Ever Given“ verursachte nicht nur direkte Einnahmeausfälle von 550 Mio. US-\$ (das ist der Betrag, auf den sich die ägyptische Kanalbehörde mit dem japanischen Eigentümer des havarierten Containerschiffs geeinigt hat – vergleiche dazu Handelsblatt (2021)). Ebenso bedeutsam sind die Kosten einer „Shortage Economy“ (Economist, 2021) die (auch!) Folge davon ist, dass Waren bei Firmen und Kundenschaft mit Verspätung eintrafen, was Weiterverarbeitung und Nutzung verzögerte. Da große Schiffe mit einem Wert der Ladung in Mrd. Euro Höhe für Kriminelle ein lohnendes Ziel darstellen, steigen entsprechend die Sicherungskosten, um Piraterie oder Terroranschläge zu verhindern. Die Pleite der koreanischen Reederei Hanjin liefert ein anderes mahnendes Beispiel, wie rasch Güter im Wert von geschätzt mehr als 12 Mrd. Euro in etwa 500.000 Containern auf hoher See herumdümpeln können.

den Herstellungskosten bislang viel zu wenig Rechnung getragen. Entgelte für Nutzung und Verschmutzung von Luft, Wasser und Böden sowie Transportgebühren blieben weit unterhalb aller Kosten, die mit transkontinentalen Transaktionen, Güterhandel und internationaler Mobilität für Umwelt und Klima tatsächlich entstehen.

Lange schon erkannt und bewusst, begann erst im vergangenen Jahrzehnt eine Kehrtwende hin zu mehr Nachhaltigkeit – auch für globalisierte Wertschöpfungsaktivitäten. Und erst seit Kurzem greifen Instrumente (wie CO<sub>2</sub>-Zertifikate oder -Steuern), die dafür sorgen, dass externe Kosten von Verursachenden oder Nutzenden zu internalisieren sind. Eine fortwährende Missachtung der langfristig entstehenden ökologischen und auch sozioökonomischen Folgekosten findet gesellschaftlich und damit auch politisch immer weniger Akzeptanz. Die Externalisierungsgesellschaft ist an ihre Grenzen gestoßen, so wie es der Münchner Soziologieprofessor Stephan Lessenich (2016) vor einer Weile bereits prognostiziert hat. Steigende Internalisierungskosten jedoch verringern die Vorteile der Produktionsverlagerung an Billigstandorte und bremsen dadurch die Globalisierung.

#### Sinkende Kosten und zunehmende Vorteile für Globalisierungsalternativen

Die Digitalisierung wird in vielen Bereichen zur genuinen Nachfolgerin der Globalisierung. Sie macht Teile der Globalisierung überflüssig. Für viele ökonomische Transaktionen müssen nicht mehr Waren physisch über Grenzen transportiert werden. Vielmehr können Glieder von Wertschöpfungsketten immateriell gehandelt werden. Die strukturelle Transformation von Industriegesellschaften zu digitalen Datenwirtschaften verändert in radikaler Weise Produktionsverfahren (des Angebots) und Verhaltensweisen (der Nachfrage). Anstatt (Massen-)Güter zentral herzustellen und Güter mit immer größeren Schiffen über immer weitere Distanzen zu transportieren, erlauben neue Technologien eine dezentrale Fertigung und Leistungserbringung an Ort und Stelle des Endverbrauchs. Anstatt Waren zu den Menschen zu bringen, kommt die Produktion zum Menschen. Neue Dezentralisierung und Lokalisierung werden möglich. Eine lokale Leistungserbringung erlaubt, der Love of Variety besser Rechnung zu tragen. Lokal hergestellte maßgeschneiderte und damit kundengerechtere Speziallösungen verbessern Qualität und Nutzungszufriedenheit gegenüber zentraler Produktion.

#### Statistische Messfehler

Die Außenwirtschaftsstatistik hat sich bereits mit Dienstleistungswirtschaft und Wissensgesellschaft schwergewichtet. Beide entzogen sich gängigen Verfahren der Mes-

sung, des Zählens und Bewertens, wie sie in der Güterwirtschaft mit ihren haptischen, physisch fassbaren Produkten charakteristisch sind. Gleiches gilt in besonderem Maße für die Datenwirtschaft mit ihren nicht greifbaren, in virtuellen Räumen fließenden Bits und Bytes. Das für makroökonomische Analysen zentrale Bruttoinlandsprodukt „is a statistic designed for mass production. ... It falls short in measuring intangible benefits“ (Coyle, 2014).

Loslösung ist das Wesen einer digitalen Datenwirtschaft. Daten sind wie Dienstleistungen und Wissen immaterieller Natur. Sie wabern virtuell, ohne festen Standort durch Internet und Orbit – ohne Abgrenzung von In- und Ausland. Eine geografische Abgrenzung von Herkunft, Verarbeitung, Vermarktung und Nutzung wird dadurch gewaltig erschwert. Für viele von Raum und Material unabhängige ökonomische Transaktionen einer digitalisierten Datenwirtschaft fehlen der Außenwirtschaftsstatistik (noch) verlässliche gesamtwirtschaftliche Maßzahlen.

Die gravierenden Unterschiede zwischen Güter- und Datenökonomie erfordern neue statistische Konzepte, um das Wesen von Arbeitsteilung und Spezialisierung in einer standortungebundenen Datenwirtschaft zu erfassen, zu vergleichen und zu verstehen. Bis sich neue Verfahren zur Messung internationaler Transaktionen einer digitalisierten Datenwirtschaft in der Praxis bewährt haben werden, ist somit Vorsicht am Platze, wenn auf der Grundlage herkömmlicher, für Industrieproduktion und Güterhandel entwickelter Statistiken Schlussfolgerungen gezogen werden, wie gerade Digitalisierung die Globalisierung verändert habe (vgl. dazu Straubhaar, 2021).

## Folgerungen

Globalisierung ist nicht out. Aber sie ändert gerade ihr Profil. Es kommt zu einem Stabwechsel vom globalen Handel mit Gütern zu mehr Handel mit Dienstleistungen und Daten. In der verarbeitenden Industrie sinkt die grenzüberschreitende Handelsintensität. Dafür aber nimmt der globale Dienstleistungs- und Datenaustausch zu (die aber in den Außenwirtschaftsstatistiken noch nicht annähernd ausreichend erfasst werden). Die Produktionsverlagerung in Billigländer verliert an Dynamik. Hingegen wird der weltweite firmeninterne Wissensaustausch wichtiger.<sup>9</sup>

Dass die dynamischen Wachstumsraten des Handels und der Containerschifffahrt Vergangenheit sind, heißt somit noch lange nicht, dass es mit der Globalisierung vorbei ist. Richtig ist, dass eine De-Globalisierung beim Austausch von Vorleistungen und Komponenten und

eine Rückkehr zur lokalen Fertigung von Endprodukten die Gütertransporte über lange Distanzen und den weltweiten Warenhandel dämpfen dürften. Für Dienstleistungen und Wissenstransfer jedoch, die beide oft mit Migration einhergehen, und für die Datenwirtschaft steht die Globalisierung nicht vor dem Ende. Sie steht am Anfang.

## Literatur

- CEPR (2002), Making Sense of Globalization (A Guide to the Economic Issues): *CEPR Policy Paper*, Nr. 8, [https://www.researchgate.net/publication/240104815\\_Making\\_Sense\\_of\\_Globalization](https://www.researchgate.net/publication/240104815_Making_Sense_of_Globalization) (25. Oktober 2021).
- Coyle, D. (2014), *GDP: A brief but affectionate history*, Princeton University Press.
- Economist (2021), The Shortage Economy. Titelgeschichte, 9. Oktober, <https://www.economist.com/leaders/2021/10/09/the-world-economys-shortage-problem> (25. Oktober 2021).
- Economist (2019), Slowbalisation (The Future of Global Commerce). Titelgeschichte, 24. Januar, <https://www.economist.com/weeklyedition/2019-01-26> (25. Oktober 2021).
- Fehr, E. und G. Schwarz (2002) (Hrsg.), *Psychologische Grundlagen der Ökonomie*, Verlag Neue Zürcher Zeitung.
- Frey, B. S. und L. P. Feld (2002), Deterrence and Morale in Taxation: An Empirical Analysis, *CESifo Working Paper*, Nr. 760, August, <https://www.cesifo.org/en/publikationen/2002/working-paper/deterrence-and-morale-taxation-empirical-analysis> (25. Oktober 2021).
- Handelsblatt (2021), Einigung auf Entschädigung für Blockade von Suez-Kanal durch „Ever Given“, *Handelsblatt-Online*, 23. Juni, <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/handel-konsumgueter/nach-havarie-einigung-auf-entschaedigung-fuer-blockade-von-suez-kanal-durch-ever-given/27354498.html> (25. Oktober 2021).
- Krugman, P. R., M. Obstfeld und M. J. Melitz (2019), *Internationale Wirtschaft, Theorie und Politik der Außenwirtschaft*, 11. aktualisierte Aufl., Pearson, <https://www.pearson.de/internationale-wirtschaft-9783868943658> (25. Oktober 2021).
- Lessenich, S. (2016), *Neben us die Sintflut. Die Externalisierungsgesellschaft und ihr Preis*, Hanser.
- McKinsey Global Institute (2019), Globalization in transition: The future of trade and value chains, <https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/globalization-in-transition-the-future-of-trade-and-value-chains> (25. Oktober 2021).
- Milanovic, B. (2016), *Global Inequality – A New Approach for the Age of Globalization*, Harvard University Press.
- Straubhaar, T. (2021) (Hrsg.), *Neuvermessung der Datenökonomie*, Edition HWWI, Bd. 6, Hamburg University Press.
- World Bank Open Data (2021), World Integrated Trade Solution (WITS), <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=en> (25. Oktober 2021).
- World Inequality Database (2021), <https://wid.world/wid-world/> (25. Oktober 2021).
- WTO (World Trade Organization) (2017), World Trade Report, [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr17\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr17_e.htm) (25. Oktober 2021).

9 Vgl. dazu McKinsey Global Institute (2019).