

Christian Reiner\*

## ***It's the end of globalization as we know it!* Befunde und Kontroversen zur politischen Ökonomie der Hyperglobalisierung**

\* christian.reiner@lbs.ac.at, Lauder Business School Wien

eingereicht am: 03.11.2022, akzeptiert am: 15.12.2022

---

Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09, COVID-19-Pandemie, Ukrainekrieg und protektionistische Politikmaßnahmen haben zu einer partiellen Abnahme der internationalen Arbeitsteilung geführt. Vor diesem Hintergrund analysiert der Beitrag aus einer politökonomischen Perspektive Verteilungseffekte, Rodriks Trilemma, das Fehlen eines Hegemons sowie die mangelnde Attraktivität des Modells der Hyperglobalisierung für den globalen Süden als wesentliche Erklärungsfaktoren für die Globalisierungskrise. Ob zukünftig eine De- oder Re-Globalisierung dominieren wird, hängt neben politischen Machtverhältnissen nicht zuletzt von den ambivalenten Effekten von Digitalisierung und Klimawandel ab.

Keywords: Globalisierung, Politische Ökonomie, Rodriks Trilemma, Demokratie, Verteilung

### ***It's the end of globalization as we know it!* Findings and Controversies on the Political Economy of Hyperglobalization**

The Great Recession in 2008/09, the COVID-19 pandemic, the war in Ukraine and the proliferation of protectionist policies have resulted in a partial retreat of globalisation. Against this background, this paper identifies four factors to understand the ultimate causes of the current crisis of globalisation: distributional effects, Rodrik's trilemma, the absence of a hegemon and the rejection of the logic of hyperglobalisation in the global South. Whether the future will be more or less globalised depends, beside political power, on the ambivalent effects and interplay of digitalization and climate change.

Keywords: globalisation, Political Economy, Rodrik's Trilemma, democracy, distribution

---

## **1 Einleitung**

Globalisierung galt lange Zeit als Quelle von Wohlstand, auch wenn Proteste von Akteursgruppen mit unterschiedlichen gesellschaftspolitischen Positionen immer wieder auf Verteilungsprobleme und Machtasymmetrien aufmerksam machten. Diese Widersprüche nahmen vor allem in der Phase der sogenannten Hyperglobalisierung (1990–2008) deutlich zu. In den letzten Jahren sind fehlende Schutzmasken in Krankenhäusern, lange Wartezeiten beim Neukauf von Fahrrädern, Absatzrückgang bei Spielkonsolen, weil Mikrochips fehlen, Lieferprobleme bei Baumaterialien und steigende Energie- und Transportkosten anekdotische Evidenz dafür, dass die Weltwirtschaft eine krisenhafte Episode durchmacht.

Ziel der Ausführungen ist die Diskussion der folgenden Fragestellung: Wie lässt sich die rezente Globalisierungskrise einordnen, welche Ursachen hat sie

und wie könnte es weitergehen? Es wurde dabei eine möglichst allgemeinverständliche Form der Argumentation gewählt, die, zusammen mit der Auswahl aus der kaum zu überblickenden wissenschaftlichen Literatur, notwendigerweise auch manche Vereinfachungen zur Folge hat.

Einige methodische Anmerkungen: Die hier eingenommene Forschungsperspektive kann als politökonomisch und wirtschaftsgeographisch klassifiziert werden. Erstere impliziert, dass auf den Zusammenhang zwischen ökonomischen Prozessen einerseits und politischen und sozialen Prozessen andererseits fokussiert wird (vgl. Cardinale & Landesmann 2022). Es sei angemerkt, dass sowohl klassische (Adam Smith, Karl Marx) als auch neoklassische (Public Choice-Ansatz) Interpretationen der Politischen Ökonomie existieren und hier beide in selektiver Weise verwendet werden (vgl. Erlei et al. 2016; Oatley 2010). Zum Verständnis der Glo-

balisierungskrise wird zwischen „Auslösern“ und „Ursachen“ bzw. zwischen „proximate causes“ und „ultimate causes“ unterschieden.<sup>1</sup> Damit wird die Idee zum Ausdruck gebracht, dass die beobachtbaren Krisenphänomene – jedenfalls auch – tieferliegende Ursachen aufweisen.

Der Aufsatz ist wie folgt aufgebaut: Das nächste Kapitel definiert den Begriff der Globalisierung aus ökonomischer Perspektive und skizziert deren Triebkräfte und Zyklen. Kapitel 3 beschreibt die Spezifika der Hyperglobalisierungsepoche und die Symptome ihrer Krise. Das Hauptkapitel 4 analysiert die Auslöser und Ursachen der Globalisierungskrise. Determinanten künftiger Entwicklungen zwischen De- und Re-Globalisierung erörtert Kapitel 5. Eine Reflexion über die zukünftige Gestaltung der Wirtschaftspolitik bzw. von Staatlichkeit findet im abschließenden Kapitel 6 statt.

## 2 Triebkräfte und Entwicklung der ökonomischen Globalisierung

Ökonomische Globalisierung, und von dieser soll im Folgenden die Rede sein, bezeichnet den Prozess der Integration von vormals nationalen Absatz-, Beschaffungs- und Finanzmärkten (vgl. Michie 2017). Die Interaktionen zwischen Volkswirtschaften nehmen zu, es kommt zur internationaler Arbeitsteilung zwischen Ländern und damit zur Spezialisierung auf international wettbewerbsfähige Branchen. Dabei kann zwischen vier Interaktionsformen unterschieden werden: (1) Sachgüterhandel, (2) Dienstleistungshandel, (3) Kapitalmobilität und (4) Migration (vgl. Scherrer & Kunze 2011). Das Outsourcing und Offshoring nationaler Produktion oder Dienstleistungserbringung mittels ausländischer Direktinvestitionen oder durch Auftragsvergabe an ausländische Kontraktunternehmen ist eine neuere Spielart der Internationalisierung, die v. a. seit den 1990er Jahren an Bedeutung gewonnen hat und zu einer Intensivierung der vier Interaktionsformen beitrug (vgl. Milberg & Winkler 2013).

<sup>1</sup> Die kategoriale Unterscheidung in Auslöser bzw. Anlass und Ursache entstammt der Geschichtswissenschaft. So gilt z. B. die Ermordung des Thronfolgers Erzherzog Franz Ferdinand in Sarajevo als ein Auslöser für den Ersten Weltkrieg, während die wesentliche Ursache nach Henke-Bockschatz (2014: 260) in der „Konkurrenz der kapitalistischen europäischen Großmächte um Einfluss auf dem Kontinent und auf der ganzen Welt“ begründet liegt. „Proximate causes“ und „ultimate causes“ sind der Wachstumstheorie entlehnte Begriffe. Kapitalakkumulation kann etwa als „proximate cause“ von Produktivitätswachstum interpretiert werden und Institutionen (wie z. B. offene Märkte, Rechtssicherheit, Regulierung, Vertrauen, Solidarität) als „ultimate causes“ bzw. „fundamental causes“ (vgl. hierzu Acemoglu 2009).

Als zentrale Triebkraft für die Globalisierung können insbesondere das Streben des Kapitals nach Akkumulation im Allgemeinen und die Profitmaximierung multinationaler Unternehmen im Besonderen angesehen werden (vgl. Harvey 2006). Marx und Engels haben dies bereits 1848 in eindrucksvoller Sprache formuliert (Marx & Engels 1997[1848]: 23): „Das Bedürfnis nach einem stets ausgedehnteren Absatz für ihre Produkte jagt die Bourgeoisie über die ganze Erdkugel. Überall muss sie sich einnisten, überall anbauen, überall Verbindungen herstellen. Die Bourgeoisie hat durch die Exploitation des Weltmarkts die Produktion und Konsumtion aller Länder kosmopolitisch gestaltet.“

Wenngleich die Formation eines von Europa ausgehenden kapitalistischen Weltsystems nach Wallerstein (2011[1974]) bereits im 16. Jahrhundert einsetzte, gilt das 19. Jahrhundert als der eigentliche Beginn der modernen Globalisierungsgeschichte (vgl. Osterhammel & Petersson 2003). Die zyklische Entwicklung der Globalisierung ist seitdem durch technologische und politische Veränderungen erklärbar. Technologische Innovationen und der Aufbau einer globalen Infrastruktur reduzierten die Kosten der Distanzüberwindung zuerst für Güter im 19. Jahrhundert (Telegraf, Dampfschiffahrt), dann für Wissen im 20. Jahrhundert (Informations- und Kommunikationstechnologien) (vgl. Baldwin 2016). Ersteres führte zur räumlichen Entflechtung von Produktion und Konsumtion, letzteres ermöglichte zusammen mit der Containertechnologie die räumliche Aufteilung von Produktionsschritten auf die jeweils profitabelsten Standorte und damit die Entstehung von globalen Warenketten (vgl. Fischer et al. 2021a).

Von politischer Seite wurde die Globalisierung seit dem 19. Jahrhundert zuerst durch die Reduktion von Zöllen und später von nicht-tarifären Handelshemmnissen sowie durch die Liberalisierung des Kapitalverkehrs ermöglicht. Starke Globalisierungsimpulse in den letzten Jahrzehnten gingen von der Integration der ehemaligen Ostblockstaaten sowie Chinas und Indiens in die Weltwirtschaft aus. Die Schaffung des EU-Binnenmarkts mit seinen vier Freiheiten begünstigte die Regionalisierung des Handels und den Aufbau von europäischen Produktionsnetzwerken. Die Gründung der WTO 1995 sollte die Globalisierung weiter vertiefen, indem nicht nur Zölle, sondern auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse oder der Schutz geistiger Eigentumsrechte als Teil eines umfassenden Freihandelsregimes integriert wurden (vgl. Shukla 2000). Diese neue Form der Handelspolitik war ein zentraler Baustein zur Durchsetzung der Hyperglobalisierung in den 1990er und 2000er Jahren.

Allerdings zeigte sich bereits im 19. Jahrhundert, dass Globalisierungsprozesse keinen Naturgesetzen oder technologischen Determinismen folgen, sondern

von politischen Machtverhältnissen abhängen. Während die USA sich das ganze 19. Jahrhundert protektionistisch verhielten, kam es in europäischen Staaten nach einem wirtschaftsliberalen Intermezzo zu Zollerhöhungen in den 1870er Jahren, um heimische Produzenten vor ausländischer Konkurrenz zu schützen. Auch wurden Einwanderungsbestimmungen verschärft, um den Zuzug ungelernter Arbeitskräfte einzudämmen. Trotz dieser politischen Einschränkungen der internationalen Wirtschaftsbeziehungen in den 1870er Jahren setzte sich die Intensivierung weltwirtschaftlicher Verflechtungen fort. Dieses paradoxe Ergebnis ist das Resultat einer zeitgleichen und signifikanten Abnahme von Transportkosten durch Technologiesprünge im Transportsektor, welche die negativen Handelseffekte der Zollerhöhungen überkompensierten (vgl. Weldon 2021; Walter 2006). Man spricht daher trotz der protektionistischen Grundhaltung vieler Regierungen für die Zeit von 1870–1914 von der „ersten Globalisierung“, die mit dem Beginn des ersten Weltkriegs abrupt zu Ende ging. Als Vertreter der bildungsbürgerlichen Elite blickte John Maynard Keynes 1919 mit Bewunderung auf diese Periode zurück (zit. n. Weldon 2021: 73): „The inhabitant of London could order by telephone, sipping his morning tea in bed, the various products of the whole earth, in such quantity as he might see fit, and reasonably expect their early delivery upon his doorstep; he could at the same moment and by the same means adventure his wealth in the natural resources and new enterprises of any quarter of the world.“

Das damals erreichte ökonomische Integrationsniveau wurde im Rahmen der „zweiten Globalisierung“ erst wieder in den 1980er Jahren erreicht und Migration war nie mehr so frei wie im 19. Jahrhundert, als Millionen Europäer\*innen nach Nordamerika auswanderten, um ihre ökonomischen Situation zu verbessern (vgl. Weldon 2021).

### 3 Beschleunigung und Abnahme globaler Verflechtungen

Bisheriger Höhepunkt der Globalisierung ist die Phase der „Hyperglobalisierung“, die, von den USA und EU propagiert, seit den 1990er Jahren für eine rasche Expansion globaler Warenketten und Finanzströme sorgte (siehe Abb. 1). Die dafür notwendigen Liberalisierungsschritte wurden von den politischen Proponenten eines „capitalism unleashed“ (Michie 2017) durchgesetzt und gingen ab den 1980er Jahren weit über Zollsenkungen hinaus („tiefe Integration“). In der EU ist die Hyperglobalisierung eng mit der Vertiefung des Binnenmarktes und der Schaffung der Währungsunion durch die Einheitliche Europäischen Akte (1986) und dem Vertrag von Maastricht (1992) verbunden (vgl. Bohle 2006; Bladen-Hovell 2007). In der westlichen Welt wurde diese Epoche auch von der Idee geleitet, dass sich Staaten wie China oder Russland über Wirtschaftsintegration früher oder später zu liberalen Demokratien entwickeln würden („Wandel durch Handel“). Interessanterweise führte die fort-

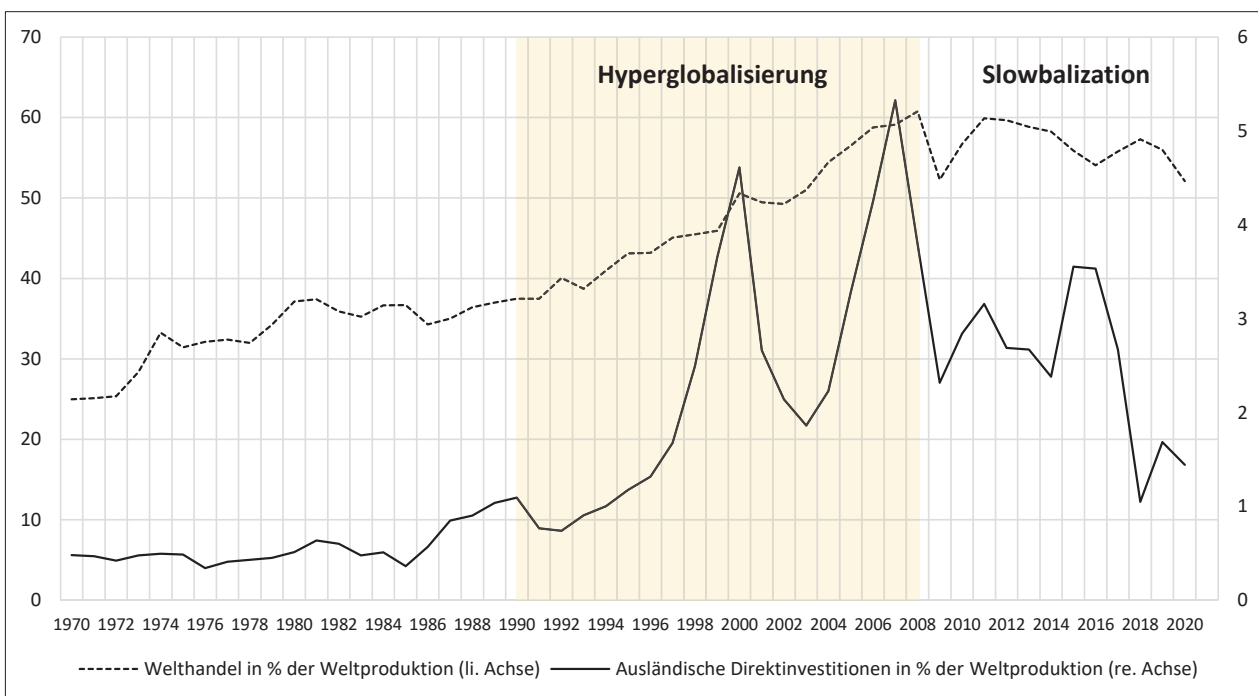


Abb. 1: Welthandel und ausländische Direktinvestitionen in Prozent der Weltproduktion (eigene Darstellung, Datengrundlage: World Bank)  
 Anmerkung: Welthandel ist definiert als Summe der Importe und Exporte von Gütern und Dienstleistungen, Weltproduktion entspricht dem globalen BIP und ausländische Direktinvestitionen beziehen sich auf Nettoinvestitionsflüsse (neue Zuflüsse minus Desinvestitionen).

schreitende internationale Integration von Märkten nicht zu einer geringeren, sondern zu einer höheren Monopolmacht und Konzentration im Unternehmenssektor (vgl. z. B. De Loecker et al. 2020). Dieser Befund stellt das von Manager\*innen strategisch verwendete Argument in Frage, wonach der globale Wettbewerbsdruck stetig steige und daher Unternehmen von Steuer- und anderen Lasten möglichst befreit werden müssten (vgl. The Economist 2016).

Gegenseitige Anerkennung und Harmonisierung von national unterschiedlichen Standards in verschiedensten Bereichen (z. B. Arbeit, Lebensmittel) zum Abbau von sog. nicht-tarifären Handelshemmnissen gewannen an Bedeutung. Die Liberalisierung der Kapitalströme setzte Staaten und deren Regulierungs- und Sozialsysteme zueinander in Konkurrenz (vgl. Rodrik 2011a). Im Gegensatz zur Kapitalmobilität blieb die Arbeitsmobilität vor allem bei Niedrigqualifizierten stark und teilweise sogar zunehmend eingeschränkt; Hochqualifizierte und ausgewählte Mangelberufsgruppen (wie z. B. Pflegekräfte) werden hingegen im Rahmen einer „Brain Competition Policy“ aktiv angeworben und können über einen Brain Drain in den Herkunftsregionen zur Verfestigung ökonomischer Rückständigkeit beitragen und in den Zielregionen zur Ausrichtung der Politik auf die Präferenzen einer kleinen Elite führen (vgl. Fraser 2016; Peck 2005; Reiner 2010; Reiner et al. 2017).<sup>2</sup> Der hier skizzierte Wettbewerb von Jurisdiktionen um mobile Faktoren (als Standortwettbewerb, Systemwettbewerb oder Institutioneller Wettbewerb bezeichnet) ist ein charakteristisches Merkmal der Hyperglobalisierung (vgl. Mayer-Foulker 2015; Klodt 2011; Siebert 2006).

Die Hyperglobalisierung ist seit der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 jedoch ins Stocken geraten und in der Rückschau erweist sich das letzte Jahrzehnt als „Slowbalisation“, als Phase der Stagnation ökonomischer Verflechtungen, die schließlich in die rezente Globalisierungskrise mündete (vgl. European Parliament Research Service 2020). Diese Entwicklungen lassen sich anhand ökonomischer und politökonomischer Indikatoren nachzeichnen. Abbildung 1 zeigt, dass der Anteil des Welthandels an

<sup>2</sup> Ein illustratives Beispiel für den Wettbewerb um Humankapital auf nationale Wirtschaftspolitik ist der letztlich nicht realisierte Plan aus dem Jahr 2022 der englischen Kurzzeitpremierministerin Liz Truss und ihres Finanzministers Kwasi Kwarteng zur Abschaffung der Maximalhöhe von Bonuszahlungen für Banker, eine Maßnahme, die als Reaktion auf die überzogene Risikoneigung von Bankmanager\*innen im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09 getroffen wurde. Ziel der Maßnahme war die Attraktivierung Londons für einen „global pool of footloose bankers by making it possible to earn sky-high bonuses“ (Elliot 2022). Dafür wurde offenbar auch das Risiko zukünftiger finanzieller Instabilitäten in Kauf genommen (vgl. Kara 2022).

der Weltproduktion nach einer langfristigen Zunahme seit dem Jahr 2008 konstant bzw. rückläufig ist. Ein ähnliches Bild ergibt sich für die äußerst volatilen Direktinvestitionen. Interessant ist auch die abnehmende Integration in die Weltwirtschaft von China, jener Ökonomie, die am stärksten von deren Expansion profitierte. So nahm etwa der Anteil ausländischer Vorprodukte am Wert chinesischer Exporte von 24 % (2004) auf 17 % (2018) ab, während für die OECD-Länder dieser Wert seit 2008 konstant bei etwa 10 % stagniert (vgl. OECD TiVA 2021). Darüber hinaus reduzierte sich der Anteil der Exporte (Sachgüter und Dienstleistungen) am BIP vom Höchstwert 36 % (2006) auf 20 % im Jahr 2021. Bickenbach und Liu (2022) zeigen, dass die partielle Desintegration auch durch rückläufige Migrationsströme von ausländischen Arbeitskräften nach China bestätigt wird.

Statistiken über Handelspolitik ergeben eine Zunahme an handelsbeschränkenden Maßnahmen. Die Global Trade Alert Database zeigt seit 2009 einen deutlichen Überhang an protektionistischen gegenüber liberalisierenden politischen Maßnahmen, wobei das Jahr 2020 mit ca. 5 000 protektionistischen bei lediglich ca. 900 liberalisierenden Maßnahmen besonders hervorsteht.<sup>3</sup> Geplante Handelsabkommen, wie etwa die multilaterale Doha-Runde der WTO, TTIP zwischen USA und Europa oder TPP zwischen den USA und Pazifikstaaten sind in den letzten Jahren gescheitert. Auch das Projekt mit dem höchsten bislang erreichten ökonomischen Integrationsgrad, nämlich die EU, erfuhr durch den Brexit einen massiven Rückschlag.

Ebenfalls de-globalisierend wirkt der zunehmende Einsatz von industriepolitischen Instrumenten in den Zentren der Weltwirtschaft, um die als zu hoch eingeschätzten ökonomischen Abhängigkeiten zu reduzieren (vgl. z. B. den „European Chips Act“<sup>4</sup> oder den „Biden-Harris Plan to Revitalize American Manufacturing and Secure Critical Supply Chains“<sup>5</sup>). Bezeichnend für diese Richtungsänderung zu einer interventionistischeren Wirtschaftspolitik ist etwa ein Minderheitsvotum im Gutachten des traditionell wirtschaftsliberalen deutschen Sachverständigenrates zur Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Lage von 2018/19. Wörtlich heißt es dort (2019b: 76): „Ein Mitglied des Sachverständigenrates, Peter Bofinger, kann sich der Kritik, die von der Mehrheit in

<sup>3</sup> <https://www.globaltradealert.org/> (14.12.2022)

<sup>4</sup> [https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/european-chips-act\\_de](https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/european-chips-act_de) (14.12.2022)

<sup>5</sup> <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/02/24/the-biden-harris-plan-to-revitalize-american-manufacturing-and-secure-critical-supply-chains-in-2022/> (14.12.2022)

diesem Kapitel an der Bundesregierung geübt wird, nicht anschließen. Die gilt zum einen für die generelle Einschätzung, dass sich die Regierung mit ihrer Politik in die falsche Richtung bewege und zum anderen für die konkrete Aussage, dass es der falsche Weg sei, Forderungen nach industriepolitischen Eingriffen nachzugeben.“ Diese und ähnliche industriepolitischen Überlegungen stellen zumeist eine Reaktion auf den Aufstieg Chinas und dessen dominante Rolle in globalen Warenketten dar. In der EU wird in diesem Kontext das Konzept der „strategischen Autonomie“ diskutiert, worunter die Fähigkeit verstanden wird, „autonom zu handeln, sich in zentralen strategischen Bereichen auf die eigenen Ressourcen zu verlassen und bei Bedarf mit Partnern zusammenzuarbeiten“ (Wissenschaftlicher Dienst des Europäischen Parlaments 2020: 1). Angesichts der COVID-19-Pandemie sowie des Kriegs in der Ukraine und der Abhängigkeit von Energie- und Rohstoffimporten hat die Idee einer „strategischen Autonomie“ stark an Bedeutung gewonnen.

Über Investitionskontrollgesetze in Deutschland oder Österreich soll seit 2021 bzw. 2020 die Übernahme von als strategisch wichtig erachteten heimischen Unternehmen durch ausländisches, v. a. staatlich gefördertes chinesisches Kapital, verhindert werden. Ähnliche Entwicklungen finden in den USA statt (vgl. etwa die Idee des „Friendshorings“) und auch China versucht im Rahmen der Strategie „Made in China 2025“ in ausgewählten Technologiefeldern unabhängiger von Importen zu werden. Die jüngst diskutierten Lieferkettengesetze in Europa sollen die Leitunternehmen in globalen Warenketten in Bezug auf die Einhaltung von sozialen, menschenrechtskonformen Mindeststandards in die Pflicht nehmen. Dem Konzept nach würde dies den globalen Handlungsspielraum von multinationalen Konzernen einschränken und einem bislang fehlenden Regelwerk unterwerfen. Die Umsetzung könnte aber schwierig und weniger ambitioniert als notwendig und erwartet ausfallen (vgl. Fischer et al. 2021b).

Kurzum: Zahlreiche Indikatoren und Entwicklungen weisen auf ein Ende der Hyperglobalisierungsphase hin. Angesichts der durch die Globalisierung ermöglichten Effizienzgewinne und der damit verbundenen aggregierten Wohlstandszuwächsen muss dies als geradezu paradoxes Ergebnis erscheinen. Was steht also dahinter?

#### **4 Wie kam es zur Globalisierungskrise?**

Die Ursachen sind vielfältig und können hier nur grob skizziert werden. Interessant ist, dass viele Probleme bereits relativ zeitnah nach Beginn der Hy-

perglobalisierungsphase thematisiert wurden, freilich ohne vom politischen und wirtschaftswissenschaftlichen Mainstream hinreichend ernst genommen zu werden. Hier sei etwa an die in den 1990er Jahren erschienen Bestseller „Globalisierungsfalle“ (Martin & Schuhmann 1996) aus Deutschland und Österreich und „Has Globalization Gone too Far“ (Rodrik 1997) aus den USA erinnert. Stiglitz (2002) legte schließlich in den frühen 2000er Jahren mit „Globalization and its Discontents“ nach. In diesem Buch stellt er seine ambivalenten Erfahrungen als Chefökonom der Weltbank von 1997–2000 zur öffentlichen Diskussion und kritisiert die neoliberalen Politikempfehlungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) als empirisch schlecht fundiert, wenig effektiv und primär ideologietrieben.

Als Auslöser bzw. „proximate causes“ für die Globalisierungskrise können Ereignisse wie der Handelskrieg zwischen USA und China, die COVID-19-Pandemie, die Havarie eines Containerschiffs im Suezkanal oder der Ukrainekrieg genannt werden. Geringere Lagerhaltung von Unternehmen („just-in-time“) um Kosten einzusparen, machten Unternehmen anfälliger für Lieferausfälle; stark steigende Nachfrage nach medizinischer Schutzausrüstung traf im Frühjahr 2020 auf kurzfristig fixe Produktionskapazitäten in Asien; pandemiebedingte Lockdowns in China bewirkten eine Knappheit bei verschiedensten Vorprodukten; Verzögerungen und massive Preissteigerungen im Containerverkehr führten u. a. zu Engpässen im Warenangebot und inflationären Effekten; Energiepreissteigerungen und Exportembargos für Technologieprodukte nach Russland veranlassten Unternehmen zum Abbruch ihrer Geschäftstätigkeit in bzw. mit Russland, sowie die Politik zu einem verstärkten Fokus auf Autarkie im Energiesektor, nicht zuletzt durch eine beschleunigten Erschließung erneuerbarer Energiequellen. All dies sind beispielhafte Auslöser für die aktuelle Globalisierungskrise.

Zusätzlich lassen sich aber auch strukturelle Ursachen benennen, die seit längerem die Zustimmung zu weiteren Globalisierungsschritten schrumpfen lassen und Wahlgewinne für protektionistisch orientierte, primär rechts- selten linkspopulistische Parteien bringen.<sup>6</sup> Die folgenden Argumente über (1) Verteilungseffekte, (2) Rodriks Trilemma, (3) Hegemonietheorie und (4) die Perspektive des globalen Südens basieren auf der These von Manow (2018), wonach sich Krisenphänomene vor allem auf politökonomische Faktoren zurückführen lassen, während eine Erklärung über Identitätspolitik bzw. eines Kulturkampfes zwischen Kommunitaristen und Kosmopoliten als weniger überzeugend erachtet wird.

<sup>6</sup> Zum Begriff des Rechtspopulismus vgl. Wolf (2017).

## Verteilungseffekte der Globalisierung

Als erste strukturelle Ursache ist auf die sozioökonomische Spaltung in Globalisierungsgewinner\*innen und Globalisierungsverlierer\*innen zu verweisen. Die stets behaupteten Wohlfahrtsgewinne durch Globalisierung sind durchaus real (vgl. Anderson 2016), aber deren ungleiche Verteilung ebenso. Bis vor einigen Jahren bestritten führende Ökonom\*innen noch diesen theoretisch seit langem bekannten Verteilungseffekt (siehe hierzu Fußnote 11) und behaupteten, dass v. a. der technologische Fortschritt für die zunehmende Ungleichheit in den reichen Ländern verantwortlich sei (vgl. Hirsh 2019). Empirische Untersuchungen aus den USA zeigen aber auf eindrucksvolle Weise, wie die Importkonkurrenz aus China Arbeitsplätze in traditionellen Industrieregionen der USA vernichtete (vgl. Autor et al. 2016). Die zumeist niedrig qualifizierten Arbeiter\*innen konnten dann aber nicht rasch in neue Jobs wechseln, sondern waren für lange Perioden arbeitslos, mussten letztlich niedrigere Löhne akzeptieren oder schieden überhaupt aus dem Arbeitsmarkt aus. Die Folge war ein sozialer Abstieg für Familien und jene Regionen, in denen sich die Jobverluste kumulierten, weil dort die betroffenen Industrien (wie z. B. Textil- oder Elektroindustrie) räumlich konzentriert waren. In der Wirtschaftsgeographie werden diese sozialräumlichen Problemlagen mit dem Konzept der „left behind places“ konzeptualisiert (vgl. MacKinnon et al. 2022).

Eine empirische Studie über Deutschland zeigt, dass auch Exportweltmeister, so die häufig verwendete populäre Benennung des deutschen Wirtschaftsmodells, Nachteile als Folge der Globalisierung erfahren können (vgl. Südekum et al. 2017). Nach Abbildung 2 finden sich die Gewinnerregionen der Globalisierung dort, wo sich in den 1970er Jahren die Industriebranchen konzentrierten, die gegenüber China und Osteuropa komparative Vorteile aufweisen. Dies sind vor allem die Investitionsgüterindustrie, Pharma oder Automobil in Niederbayern, Schwaben oder im Allgäu. Demgegenüber stehen die Verliererregionen, die in den 1970er Jahren auf Branchen wie Elektronik (Oberfranken), Schwerindustrie (Ruhrgebiet) oder Textil (Pfalz) spezialisiert waren, bei denen Deutschland einen komparativen Nachteil gegenüber Osteuropa und China hat. Auch für Österreich lassen sich arbeitsmarktbezogene Auswirkungen der Globalisierung zeigen, wobei eine starke positive Korrelation des regionalen Beschäftigungswachstums mit Exporten nach China beobachtet werden kann; für chinesische Importe ergibt sich hingegen nur ein schwacher negativer Zusammenhang (vgl. Sardadvar & Reiner 2021).

Die Veränderung der globalen Einkommensverteilung in der Hyperglobalisierung anhand der populären, von Branko Milanović konstruierten „Elefantengrafik“ ist in Abbildung 3 abgebildet. Auch wenn eine kausale Attribution der dargestellten Veränderungen alleine auf die Globalisierung verkürzt ist und technologische Veränderungen ebenfalls eine wesentliche Rolle spielen, so ist doch bemerkenswert, wie hoch die Übereinstimmung zwischen Datenlage und weltwirtschaftlicher Integrationsdynamik ist. In Abbildung 3 befinden sich die von der Importkonkurrenz betroffenen Arbeiter\*innen in den reichen Ländern in der Welteinkommensverteilung etwa um das 80. Perzentil<sup>7</sup> herum. Wie ersichtlich, haben diese kaum Einkommenszugewinne verzeichnen können, während die

<sup>7</sup> Unter dem 80. Perzentil versteht man jenes Einkommen, das von 80 % der Einkommensbezieher\*innen unter- und von 20 % überschritten wird.

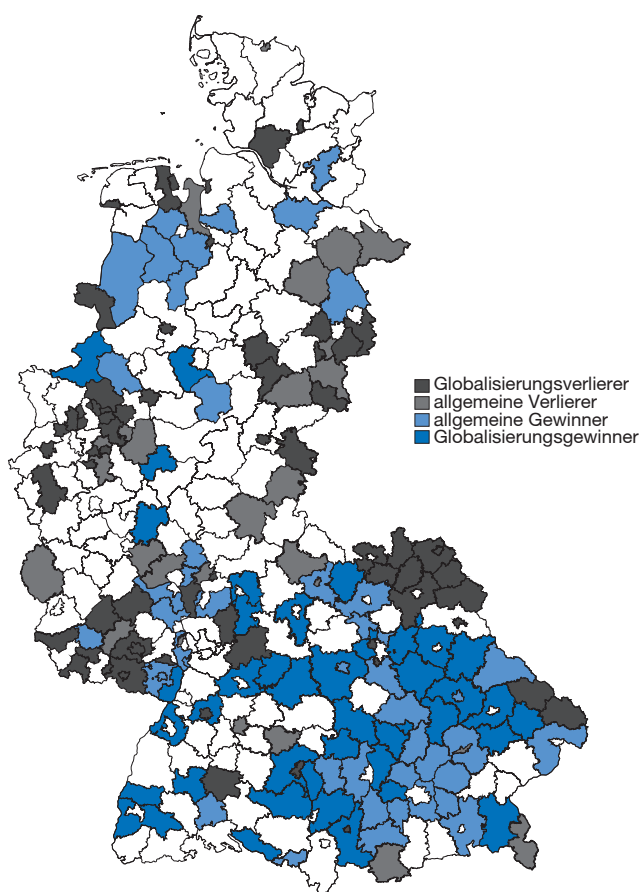


Abb. 2: Globalisierungsverliererregionen und Globalisierungsgewinnerregionen in Westdeutschland (Quelle: Südekum et al. 2017: 4)

Anmerkungen: Die Analysen zur Karte basieren auf sektoral differenzierten Beschäftigungswachstumsraten zu 325 Regionen für den Zeitraum 1978–2014. „Allgemeine Gewinner“ sind Regionen mit überdurchschnittlichem Beschäftigungswachstum, das sich nicht durch die Globalisierung erklären lässt und „allgemeine Verlierer“-Regionen weisen unterdurchschnittliches Beschäftigungswachstum auf, das sich ebenfalls auf anderen Gründen als die Globalisierung zurückführen lässt. Die weißen Regionen sind als „unauffällige Regionen“ zu verstehen, womit gemeint ist, dass deren Wachstum dem westdeutschen Durchschnitt entsprach.

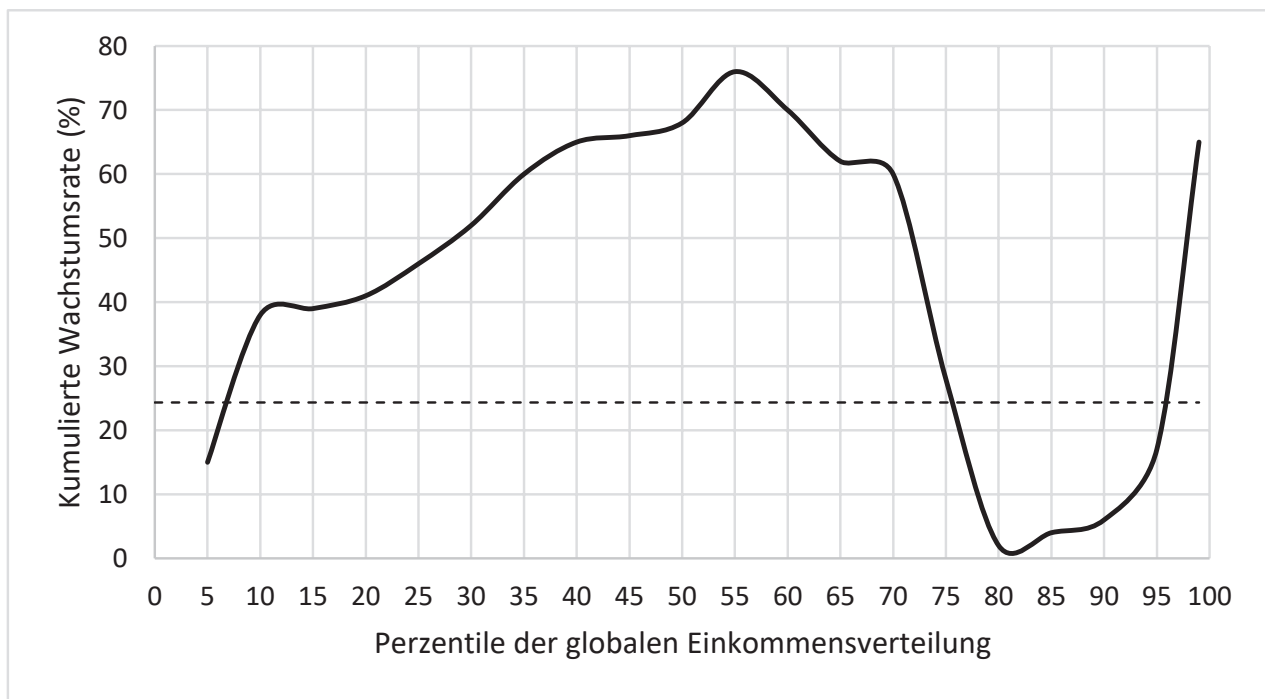


Abb. 3: Die „Elefantengrafik“: Entwicklung der Welteinkommensverteilung in der Hyperglobalisierung (1988–2008) (eigene Darstellung nach Lakner & Milanović 2016)

Anmerkung: Die strichlierte Linie zeigt die durchschnittliche globale Einkommenswachstumsrate im Zeitraum 1988–2008 idH von 24,3 %.

aufstrebende globale Mittelschicht in den Schwellenländern sowie die Topeinkommensbezieher\*innen in den reichen Staaten im Jahr 2008 zwischen 50–75 % mehr als im Ausgangsjahr 1988 verdienen. Die zweite Gruppe der Verlierer\*innen befindet sich am unteren Ende der Einkommensverteilung; die ärmsten der Welt sind noch weiter zurückgefallen.

Die mangelnde Wahrnehmung dieser Probleme durch die herrschende Politik erklärt zumindest teilweise den Aufstieg von rechtspopulistischen Politiker\*innen, wie z.B. Donald Trump, welche zurecht die negative Betroffenheit der Menschen thematisieren und Lösungen durch protektionistische Maßnahmen versprechen. Das Narrativ, wonach ausländische Unternehmen und Arbeitskräfte an der Misere schuld seien, verlagert die Schuldzuweisung und verdeckt den Blick auf die Tatsache, dass die Gewinner\*innen der Entwicklung vielfach im eigenen Land anzutreffen sind, nämlich Kapitaleigentümer\*innen und hochqualifizierte Arbeitskräfte<sup>8</sup> (vgl. Südekum 2018; Klodt 2011). Studien zeigen, dass der „China-Schock“ auch

<sup>8</sup> Dieser empirische Befund kann durch das Stolper-Samuelson Theorem erklärt werden, einem der zentralen Lehrsätze der neoklassischen Handelstheorie. Demnach ist damit zu rechnen, dass Außenhandel Gewinner und Verlierer produziert, und zwar auch dann, wenn alle Märkte im Sinne der vollkommenen Konkurrenz funktionieren (vgl. Südekum 2018). Diese verteilungsökonomische Erkenntnis aus den 1940er Jahren wurde, im Gegensatz zur Aussage über aggregierte Wohlstandsgewinne durch Freihandel auf Basis komparativer Kostenvorteile, nur unzureichend von Ökonom\*innen in die öffentliche Debatte eingebracht.

in Europa eine Zunahme an Unterstützung für rechte Parteien zur Folge hatte, die ebenso wie Trump einen „ökonomischen Nationalismus“ propagieren (vgl. Colantone & Stanig 2018).

Neben dem Handel ist die internationale Migration ein zweite und, medial sowie politisch, oftmals besonders kontrovers diskutierte Erscheinungsform der Globalisierung. Gemäß der neoklassischen Handelstheorie haben Handel und Migration zwar die gleichen Effekte (billige Arbeit wandert indirekt über den Import aus Billiglohnländern ein), aber wenn man das Angebot an Sozialleistungen und öffentlichen Gütern sowie Sozialkapital berücksichtigt, ist dies nicht mehr der Fall. Empirische Untersuchungen zeigen auch hier, dass eine Zunahme der Arbeitsmarktkonkurrenz durch ausländische Arbeitskräfte zu einer Zunahme der Stimmanteile für rechtspopulistische Parteien führt; dieser Effekt ist besonders ausgeprägt, wenn die regionale Arbeitslosenquote hoch ist (vgl. Halla et al. 2017; Bolet 2020).

### Rodriks Trilemma der Globalisierung

Laut Dani Rodrik existiert im Zeitalter der Hyperglobalisierung ein sog. politisches Trilemma (Rodrik 2011a). Darunter ist zu verstehen, dass von den drei Zielen (1) Demokratie, (2) Nationalstaat und (3) Hyperglobalisierung nur zwei realisiert werden können.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> Damit verwandt ist die makroökonomische Literatur über die sog. „Unholy Trinity“ (vgl. Oatley 2010: 241; siehe auch Bladen-

Hyperglobalisierung verlangt entweder den Verzicht auf Demokratie oder die Aufgabe nationaler Souveränität. Dieser Zielkonflikt besteht, weil eine Welt ohne Transaktionskosten, also eine hyperglobalisierte Welt, die politischen Spielräume der Nationalstaaten massiv einengt (z. B. aufgrund der „goldenen Zwangsjacke“ in der ersten Globalisierung<sup>10</sup>), potenziell auch gegen die Interessen einer demokratisch legitimierten Mehrheit. Das hat Habermas (1998: 2) bereits 1998 angemerkt: „Die lähmende Aussicht, dass sich die Politik in Zukunft auf das mehr oder weniger intelligente Management einer erzwungenen Anpassung an Imperative der ‚Standortsicherung‘ reduziert, entzieht den politischen Auseinandersetzungen den letzten Rest an Substanz.“ So setzt etwa die Kapitalmobilität einen Steuerwettbewerb in Gang, der zu einem „race to the bottom“ für Unternehmenssteuern führt, während die Steuerlast auf Arbeit zunimmt (vgl. Mayer-Foulkes 2015; Winner 2005; für eine Kritik der race-to-the-bottom These vgl. Chirinko & Wilson 2017). Wenn ein Land höhere Unternehmenssteuern

Hovell 2007: 256–257). Darunter ist zu verstehen, dass Nationalstaaten nur zwei der drei folgenden Ziele erreichen können: (1) Fixer Wechselkurs, (2) geldpolitische Autonomie und (3) Kapitalmobilität. Auch hier gibt es also potenziell einen Konflikt zwischen ökonomischer Offenheit und der Möglichkeit den nationalen Wirtschaftsprozess zu steuern.

<sup>10</sup> Der Mechanismus der „goldenen Zwangsjacke“ in der Zeit des Goldstandards (ca. 1870–1914) soll hier kurz am Beispiel eines Landes mit einem Leistungsbilanzdefizit erörtert werden (vgl. Oatley 2010; Burda & Wyplosz 2018). Durch das Defizit kommt es zum Abfluss von Gold, um den Überschuss der Importe über die Exporte zu finanzieren und damit zu einer sinkenden inländischen Geldmenge und daher zu fallenden Preisen. Diese kontraktive Wirkung führt zu abnehmender Wirtschaftsleistung und steigender Arbeitslosigkeit. Bei einem flexiblen Wechselkurs würde eine Zentralbank jetzt mit expansiver Geldpolitik reagieren, was jedoch einen Abwertungsdruck erzeugen und damit im Widerspruch zum fixen Wechselkurs geraten würde. Um die Wirkungsweise des Goldautomatismus (auch, nach ihrem Erfinder David Hume, als Hume-Mechanismus bekannt) zu unterstützen, musste die Zentralbank die Zinsen erhöhen (!), was die deflationäre Entwicklung und die damit einhergehende Rezession weiter verschärft. Die Folge war eine Abnahme der Importe (weil die gesamtwirtschaftliche Nachfrage sinkt) und eine Zunahme der Exporte (weil die preisliche Wettbewerbsfähigkeit durch die Deflation zunimmt) und damit ein Abbau des Leistungsbilanzdefizits. Die Folge ist eine sehr volatile makroökonomische Entwicklung im Inland als Preis für stabile außenwirtschaftliche Transaktionsverhältnisse. Bezeichnenderweise endete der Goldstandard mit der Ausweitung des Wahlrechts nach dem Ende des ersten Weltkrieges, weil die das Wahlrecht erhaltende lohnabhängige Bevölkerung unter den wiederkehrenden Wirtschaftskrisen besonders zu leiden hatte und daher (linke) Parteien wählte, welche für die Abschaffung des Goldstandards eintraten. Dies zeigt, dass der Goldstandard nur ohne bzw. unter stark limitierter Demokratie durchsetzbar war. Die institutionellen Verhältnisse in der Eurozone weisen übrigens strukturelle Ähnlichkeiten mit den beschriebenen Mechanismen auf. Auch hier sind Länder bei asymmetrischen negativen Schocks und Leistungsbilanzdefiziten zur internen Abwertung gezwungen, was zumeist eine Rezession zur Folge hat (vgl. Stiglitz 2016).

beschließt, dann könnte dieses mittels eines Kapitalabflusses bestraft werden. Hätte das Land hingegen Kapitalverkehrskontrollen (dies entspräche dem Zustand vor der Hyperglobalisierung<sup>11</sup>), so wären national unterschiedliche Steuersätze mit geringeren negativen Konsequenzen möglich. In seinem Werk „Postdemokratie“ hat der Politikwissenschaftler Colin Crouch diese Dynamik wie folgt beschrieben: „Wenn den Eigentümern eines globalen Unternehmens ein lokales Steuer- oder Arbeitsmarktsystem nicht gefällt, werden sie damit drohen, anderswohin zu gehen. Sie können daher weit wirkungsvoller auf Regierungen einwirken und ihre Politik beeinflussen, als die Bürger der entsprechenden Staaten, obgleich sie dort nicht leben, keine Bürgerrechte besitzen und keine [oder relativ niedrige, Erg. d. V.] Steuern zahlen“ (Crouch 2008: 46–47).

Solche Konflikte existieren nicht nur bei Steuern, sondern etwa auch im Arbeitsrecht, bei geistigen Eigentumsrechten, Standards im Gesundheitswesen oder Umweltpolitik. In all diesen Bereichen verlangt eine Hyperglobalisierung eine über Global Governance vermittelte Anpassung an gleiche – zumeist von den mächtigen Staaten, semistaatlichen Regulierungsinstitutionen (z. B. Basler Ausschuss für Bankenaufsicht, International Standards Organisation, International Council of Technical Requirements for Pharmaceuticals for Human Use) und multinationalen Unternehmen gesetzte – Normen, was in Konflikt mit der sozialen und politischen Vielfalt der Staatenwelt geraten muss. Man denke hier etwa an die Probleme, sich innerhalb der EU auf gemeinsame Standards zu einigen oder den Brexit, dessen Befürworter mit dem Slogan „Take back control“ um Stimmen warben. Der Verlust an nationaler Souveränität könnte jedenfalls eine Erklärung dafür sein, dass der EU-Beitritt zu einer Zunahme des Wähleranteils von rechtspopulistischen Parteien von 4–6 Prozentpunkten führt (vgl. Bergh & Kärna 2021).

Es wäre historisch jedenfalls nicht das erste Mal, dass sich Gesellschaften, vor die Wahl zwischen zwei der drei Ziele des Trilemmas gestellt, gegen die Hyperglobalisierung entscheiden. So haben etwa die USA oder Großbritannien in der Zeit der Großen Depression den Goldstandard aufgegeben, um, wie vom Wahlvolk gewünscht, Arbeitslosigkeit mittels expansiver Geldpolitik zu bekämpfen (vgl. Oatley 2010).

Die EU hat im Bereich der Umweltpolitik eine Entscheidung getroffen, die ebenfalls dieser Logik folgt. Dabei geht es um den sog. Carbon Border Ad-

<sup>11</sup> Diese Epoche (ca. 1945–1970er Jahre) war in Westeuropa und Nordamerika durch das Bretton-Woods-System, Fordismus und Wohlfahrtskapitalismus gekennzeichnet, wenngleich die institutionellen und strukturellen Unterschiede zwischen den Staaten beträchtlich waren – und sind (vgl. Hall & Soskice 2001).

justment Mechanism (CBAM), auf Deutsch als CO<sub>2</sub>-Grenzausgleich, oder einfach als CO<sub>2</sub>-Zoll bezeichnet (vgl. Sachverständigenrat zur Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2019a). Hintergrund für den geplanten Einsatz dieses Instruments, auf das sich die EU-Finanzminister\*innen im März 2022 einigten und das planmäßig ab 2026 gelten soll, ist, dass eine nationale Umweltpolitik in einer globalisierten Wirtschaft an ihre Grenzen stößt, wenn die Nationalstaaten unterschiedliche Umweltstandards haben. So kann etwa die Einführung einer CO<sub>2</sub>-Bepreisung zur Reduktion von Treibhausgasemissionen entweder über eine CO<sub>2</sub>-Steuer oder, wie dies in der EU der Fall ist, über einen Zertifikathandel (EU Emission Trading System), paradoxerweise dazu führen, dass die globalen Treibhausgasemissionen ansteigen. Modellrechnungen zeigen, dass dieser Extremfall eher unwahrscheinlich ist und etwa 10 % der Emissionsreduktionen durch Carbon Leakage verloren gehen würden (vgl. Edenhofer & Jakob 2019). Dies ist dann der Fall, wenn Unternehmen ihre treibhausgasintensiven Produktionsschritte aus Staaten mit strikter Umweltregulierung auslagern und diese in Staaten mit laxer Umweltregulierung ansiedeln. Diese Gefahr des sog. „Carbon Leakage“ kann letztlich nur durch eine partielle Einschränkung des Freihandels und damit der Hyperglobalisierung vermieden werden und genau diesem Zweck soll ein CBAM dienen. Indem Importe aus Staaten mit einem niedrigeren CO<sub>2</sub>-Preis mit einem CO<sub>2</sub>-Zoll belegt werden und Exporte aus der EU bzw. Staaten mit hohen CO<sub>2</sub>-Preisen von diesen entlastet werden, kann der Wettbewerbsnachteil der Industrie aus Staaten mit strikter Umweltpolitik und damit „Carbon Leakage“ reduziert werden. Der entscheidende Punkt aus Sicht des politischen Trilemmas ist, dass unterschiedliche umweltpolitische Präferenzen in Bezug auf Klimapolitik nur dann realisiert werden können, wenn die Globalisierung ein Stück weit eingeschränkt wird.

### ***Hegemonietheorie***

Gemäß der Hegemonietheorie existiert immer dann ein stabiles Freihandelsregime, wenn es einen starken Hegemon gibt, der qua seiner ökonomischen und politischen Überlegenheit ein Interesse an einem solchen System hat; fehlt ein solcher, kippt die Weltwirtschaft in Protektionismus und Instabilität (vgl. Oatley 2010). Im 19. Jahrhundert hatte diese Rolle Großbritannien inne und im 20. Jahrhundert war die USA der Hegemon. Matzner spricht für die frühe Phase der Hyperglobalisierung, die mit dem Zerfall der Sowjetunion einsetzte, von einer „monopolaren Weltordnung“, in welcher die USA, Weltbank und IWF ihre neoliberale Wirtschaftsdoktrin des „Washington Consensus“

weitgehend uneingeschränkt exportieren konnten (vgl. Matzner 2000). Diese überlegene Position im Weltsystem wurde zuerst durch den Aufstieg Japans in den 1980er Jahren und dann durch die rasante Aufholjagd Chinas bedroht (vgl. Doshi 2021). Die Welt erweist sich Folge dessen mittlerweile zunehmend als bipolar, aufgespannt zwischen den Einflusssphären Chinas und den USA. Kurzum: Es fehlt ein Hegemon, der für die globale Durchsetzung einer Freihandelsdoktrin sorgen könnte (vgl. Bergeijk 2019). Im Gegenteil: China und die USA befinden sich in einem Handelskrieg und sind auf dem Weg ihre Abhängigkeiten zu reduzieren und sorgen so selbst dafür, dass Autarkiebestrebungen und strategische Allianzen das multilaterale Handelssystem ablösen.

### ***Hyperglobalisierung im globalen Süden***

Die bisherigen Argumente basieren stark auf der Perspektive der OECD-Länder. Aus der Sicht der Staaten des globalen Südens hatte die Hyperglobalisierung von Beginn an ambivalente Effekte und ihr Widerstand führte letztlich auch zum Zusammenbruch der Doha-Runde, der letzten großen multilateralen Freihandelsrunde der WTO (vgl. Mayer-Foulkes 2015). Die aktuelle Weltwirtschaftsordnung wird als ungerecht zugunsten der reichen Staaten der Welt wahrgenommen, die umfangreiche Liberalisierungs- und Anpassungsschritte verlangen, aber Branchen vor Importkonkurrenz schützen, in denen die armen Länder über existierende oder latente komparative Vorteile verfügen (vgl. Felbermayr 2018; UNCTAD 2021).

Im Rahmen des „Washington Consensus“ wurde Staaten des globalen Südens vom IWF und der Weltbank seit den 1980er Jahren neoliberale Strukturanpassungsprogramme zur Bewältigung von Schulden- und Zahlungsbilanzkrisen auferlegt (vgl. dazu etwa auch die Auflagen der Troika gegenüber Griechenland). Diese verlangten die Liberalisierung von Handelspolitik und Kapitalverkehr (vgl. Stiglitz 2002). Ohne externen Druck wären diese Maßnahmen wohl niemals in dieser Form umsetzbar gewesen und stießen aufgrund ihrer sozialen Folgekosten auf teils heftige Proteste durch die betroffene Bevölkerung. Darüber hinaus schränkten die Vorgaben der WTO den industriepolitischen Spielraum der Länder des globalen Südens, etwa in Bezug auf geistige Eigentumsrechte, Subventionen oder Zölle, deutlich ein, womit diesen nunmehr eine Reihe von Möglichkeiten fehlt, welche die heute reichen Staaten im Zuge ihrer eigenen Aufholprozesse gegenüber England im 19. Jahrhundert selbstverständlich nutzten (vgl. Chang 2003). Der liberalisierte Kapitalverkehr führte in Kombination mit schwacher Regulierung

immer wieder zu Finanzkrisen und die ärmsten Staaten litten mehr unter Kapitalflucht, als dass sie vom Zustrom des so dringend benötigten internationalen Investitionskapitals profitieren konnten (vgl. Ostry et al. 2016; Collier 2008).

China, das einerseits Demokratie unterdrückt und Menschenrechte missachtet, aber gleichzeitig eines der bislang erfolgreichsten ökonomischen Entwicklungsmodelle der Wirtschaftsgeschichte ist, hat sich von Beginn an nicht der Hyperglobalisierung unterworfen, sondern strategische Industriepolitik eingesetzt und auf eine umfassende Kapitalverkehrsliberalisierung verzichtet (vgl. Elsner 2020). Damit bietet China für viele Länder des globalen Südens geoökonomische Orientierung, während die von den USA und Europa vorangetriebene Hyperglobalisierung spätestens seit der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09 als nur mehr eine neben anderen Alternativen erscheint. Diese Orientierung am „Beijing Consensus“ ist freilich ambivalent. Der riesige Binnenmarkt lässt sich nicht kopieren, der verstärkte Chauvanismus und Autoritarismus unter Xi Jinping erhöht geopolitische Spannungen, weil die US Hegemonie herausgefordert wird. Der teilweise neokoloniale Charakter der chinesischen Aussenwirtschafts- und Rohstoffpolitik löst eine ebenfalls problematische Einflussnahme von USA und Europa ab und bringt neue Abhängigkeiten für jene Länder, die ihre Infrastruktur mit chinesischen Kapitalexporten ausbauen. Aus Perspektive der Länder des globalen Südens hat sich der Handlungsspielraum durch den Aufstieg Chinas jedoch ein Stück weit vergrößert, weil nunmehr mehrere Wirtschaftssupermächte um Einfluss konkurrieren müssen und institutioneller Pluralismus und Pragmatismus (Mischung von Elementen von Markt, Staat, Liberalismus und Protektionismus) in der Entwicklungspolitik zunehmende Akzeptanz finden (vgl. Lin 2012).

Impfstoffnationalismus während der COVID-19-Pandemie und die mangelnde Bereitschaft der reichen Länder, den globalen Süden für verursachte Schäden des Klimawandels zu entschädigen und entschlossenen Maßnahmen gegen ein weiteres Ansteigen der globalen Durchschnittstemperatur zu ergreifen, tun ein Übriges, um das Misstrauen zwischen den Staatengruppen zu erhöhen. Tatsache ist, dass die vielfach gepriesenen Effizienzvorteile einer hyperglobalisierten Wirtschaft zwar in sehr selektiver Weise Einkommenszuwächse ermöglichten, aber auch zu sozialen und ökologischen Kosten im globalen Süden führten, die von den dafür verantwortlichen Unternehmen, zumeist aus dem globalen Norden, nicht bezahlt wurden. Folgerichtig kann in Bezug auf den globalen Norden von „Externalisierungsgesellschaften“ (Lessenich 2018) gesprochen werden, die auf

Kosten anderer leben und davon in Form höherer Gewinne und niedriger Preise profitieren. Mikroökonomisch betrachtet handelt es sich hierbei um ein Marktversagen, welches sich durch Machtasymmetrien und mangelnde Regulierung globaler Warenketten erklären lässt. Berücksichtigt man alle Kosten (private Kosten plus externe Kosten), so erweist sich die Phase der Hyperglobalisierung – jedenfalls teilweise – als scheineffizient.

## 5 Szenarien einer Post-Hyperglobalisierung

Trotz aller Probleme wäre es wohl zu früh von einem Ende der Hyperglobalisierung oder gar der Globalisierung im Allgemeinen zu sprechen. Die Geschichte zeigt, dass Krisen auch in einen neuen Globalisierungsschub münden können. Wenngleich etwa die jüngere Vergangenheit durch das Scheitern großer, multilateraler Freihandelsabkommen gekennzeichnet ist, haben gleichzeitig regionale, insbesondere bilaterale Handelsabkommen stark zugenommen. Ob diese eher de- oder re-globalisierend wirken lässt sich noch nicht beurteilen. Auch war der starke Rückgang des Welthandels im Jahr 2020 aufgrund der COVID-19-Pandemie nur kurzfristiger Natur: anstatt einer von vielen erwarteten U-förmigen fand eine rasche V-förmige Erholung statt. China konnte die Produktionskapazitäten für medizinische Schutzausrüstung in kurzer Zeit massiv steigern und die 2020 in Deutschland oder Österreich rasch aufgebauten Produktionsanlagen für FFP-2-Schutzmasken könnten bald wieder aus dem Markt ausscheiden, weil der niedrigere Preis von chinesischen Masken offenbar erneut als entscheidendes Kriterium für die staatliche und private Nachfrage fungiert.<sup>12</sup> Ironischerweise soll ein Verkauf der Maskenproduktionsmaschinen nach China die deutschen Produzenten von der angehäuften Schuldenlast befreien (vgl. ARD Tagesschau 2022). Bemerkenswert ist auch, dass deutsche Unternehmen – trotz aller Warnungen und entgegen zahlreicher Ankündigungen (siehe unten) – ihre Abhängigkeit von China auch noch im ersten Halbjahr 2020 massiv steigerten. Das Institut der deutschen Wirtschaft schlägt angesichts des zunehmenden Risikoexposures Alarm, aber „der chinesische Absatzmarkt und die dort kurzfristigen winkenden Gewinne erscheinen schlichtweg zu attraktiv zu sein“ (Matthes 2022: 2). Kurz gesagt: Auch schwere Krisen bedeuten nicht automatisch eine grundlegende Neuausrichtung der Globalisierung.

<sup>12</sup> Für eine Diskussion alternativer Beschaffungspolitiken, die soziale und ökologische Aspekte sowie Beschaffungsrisiken berücksichtigen, siehe z. B. Plank & Staritz (2022) oder Grumiller et al. 2021.

## **Re-Globalisierung**

Auch wenn die politische Lage aktuell eher für eine selektive De-Globalisierung spricht, gibt es Argumente, die eher eine Fortsetzung der Globalisierung in neuer Form nahelegen, eine Re-Globalisierung. Die Möglichkeiten eine Re-Globalisierung basieren im Wesentlichen auf zwei Argumenten: Als erstes ist auf den Strukturwandel des internationalen Handels zu verweisen. Während der Güterhandel rückläufig ist, expandiert der Handel mit Dienstleistungen und diese Entwicklung wird stark durch digitale Technologien befördert (vgl. Straubhaar 2021). Ein zweiter Globalisierungsschub könnte sich paradoxerweise als Folge der COVID-19-Pandemie ergeben. Umfragen zeigen, dass Unternehmen ihre Lieferketten geographisch diversifizieren möchten, um ihre Abhängigkeiten von einzelnen Herkunftsländern, sprich China, zu reduzieren (vgl. Baur & Flach 2022). Die Folge ist, dass die Beschaffung auf mehrere Länder aufgeteilt wird, und diese Zunahme der Handelsbeziehungen bedeutet eben mehr und nicht weniger Globalisierung (vgl. Horwich 2022). Auch eine vermehrte Lagerhaltung, eine andere Strategie, um globale Warenketten robuster zu gestalten, würde zumindest als Einmaleffekt zu mehr Handel beitragen.

## **Digitalisierung und Klimapolitik**

Digitalisierung und Klimawandel, zwei Megatrends des 21. Jahrhunderts, haben ambivalente Wirkungen auf die Globalisierung. Erstere könnte durch Einsatz von Industrierobotern und 3D-Druck zur Rückverlagerung von Produktionsprozessen aus Niedriglohnländern in die USA bzw. Europa führen, weil Arbeitskosten bei kapital- und technologieintensiver Produktionstechnologie eine zunehmend geringere Rolle spielen, während räumliche Nähe zu Absatzmärkten wichtiger wird (vgl. Krenz et al. 2021). Demgegenüber stehen jedoch neue, ebenfalls digital unterstützte Technologien, etwa in der Logistik, oder plattformbasierte Lösungen, die eine weitere räumliche und organisatorische Fragmentierung der Produktion befördern (vgl. Butollo 2021).

Eine ähnliche Ambivalenz betrifft das Verhältnis Klimapolitik und Globalisierung. Zum einen sollte eine Bepreisung von CO<sub>2</sub>-Emissionen sowie die Einführung von CO<sub>2</sub>-Zöllen die Handelskosten erhöhen, womit die Kostenvorteile einer internationalen Arbeitsteilung abnehmen. Auch das Konzept einer Kreislaufwirtschaft und das vermehrte Recycling und Wiederverwenden von Gütern als Strategie für eine umweltfreundlichere Produktion könnte einen Trend zur Regionalisierung begünstigen (vgl. Reiner 2022). Jedenfalls würden jene globale Warenketten an Rele-

vanz verlieren, deren Logik auf einer Massenproduktion von kurzlebigen, aber billigen Gütern basiert. Zum anderen verlangt die Bekämpfung des Klimawandels aber mehr globale Zusammenarbeit und Solidarität und einen Technologietransfer von reichen in arme Staaten, damit die Menschen in diesen Ländern auch ohne fossile Energie ein gutes Leben führen können. Eine bereits jetzt absehbare Folge des Klimawandels ist die Zunahme der Migration durch Klimaflüchtlinge (vgl. Cazabat et al. 2021). Deren Zahl dürfte weiter stark steigen und den Charakter der Globalisierung entscheidend prägen. Die Militarisierung der Grenzen verspricht aber weder eine humane, noch eine nachhaltige Lösung dieses Problems.

Die Frage, ob die Zukunft eine De- oder eine Re-Globalisierung bringen wird, ist aufgrund der widersprüchlichen Entwicklungen und der hohen geopolitischen Unsicherheit muss daher offen bleiben. Feststehen dürfte aber, dass sich die Form der Globalisierung wandelt und eine normative Neubewertung einzelner Bereiche stattfindet (vgl. hierzu auch Novy 2022). Eine neue Blockbildung entlang geopolitischer Einflussphären wie in der Zwischenkriegszeit oder der Nachkriegszeit ist ein mögliches, aber freilich ebenso problematisches Szenario für eine Welt, die zur Lösung globaler Probleme mehr Kooperation und Solidarität benötigt. Eine Stabilisierung eines neuen Globalisierungszyklus müsste zumindest ansatzweise die diskutierten Strukturprobleme lösen, soll sie denn auf demokratischen und multilateralen Wege vor sich gehen.

## **6 Localism und der Keynes-Polanyi-Staat**

Die adversen Verteilungseffekte und das Trilemma der Globalisierung zeigen, dass Globalisierungsprozesse innere Widersprüche produzieren, die letztlich zur Ablehnung derselben durch breite Bevölkerungsschichten führen können, ganz im Sinne der Polanyi'schen „Gegenbewegungen“ (vgl. Polanyi 2021[1944]).<sup>13</sup> Eine nachhaltige Akzeptanz würde zumindest eine Kompensation der Globalisierungsverlierer voraussetzen, was wiederum eine Umverteilung

<sup>13</sup> Die Entwicklung des Kapitalismus kann nach Polanyi (2021[1944]) als Doppelbewegung interpretiert werden. Die eine „Bewegung“ transformiert traditionelle Gemeinschaften über Kommodifizierungsprozesse in Marktgesellschaften. Dies führt zu sozialen Verwerfungen und Konflikten, die eine „Gegenbewegung“ auslösen, um ökologische und soziale Lebensgrundlagen vor der kapitalistischen Marktdynamik zu schützen. Die Entwicklung sozialer Sicherungssysteme als Reaktion auf das Elend der ArbeiterInnen im 19. Jahrhundert kann etwa als eine solche Gegenbewegung interpretiert werden. Siehe auch <https://www.karlpolanysociety.com/activities/countermovements-event-series/gegenbewegungen/> (14.12.2022)

der Globalisierungsgewinne voraussetzt. Theoretisch wurde eine solche Umverteilung stets angenommen, um die Vorteile der Globalisierung für alle darzustellen, aber praktisch fand diese nur unzureichend statt (vgl. Südekum 2018). Ein „trickle-down“ wird von den Gewinnern nämlich wiederum mit Hinweis auf die Globalisierung verhindert, weil, so deren Argumentation, eine solche Maßnahme im Standortwettbewerb zu einem Verlust an Wettbewerbsfähigkeit führen würde. Anders gesagt: Eine Kompensation der Globalisierungsverlierer müsste sich aus den Übergewinnen der Globalisierungsgewinner speisen und diese betreffen v. a. Kapitaleinkünfte. Weil aber Kapital abwandert, wenn es zu hoch besteuert wird, ist eine solche Kompensation nicht möglich. Die theoretische Annahme einer Kompensation ist somit politökonomisch nicht schlüssig. Die Beschränkung von Kompensationsmöglichkeiten wurde in Europa auch institutionell festgeschrieben: Maastricht eröffnete nämlich nicht nur die Ära der Hyperglobalisierung, sondern brachte auch fiskalpolitische Restriktionen in Bezug auf Budgetdefizit (nicht größer als 3 %) und Staatsschuldenquote (nicht größer als 60 %). Damit wurden die fiskalischen Spielräume der Staaten eingeschränkt, Kompensation für Globalisierungsverlierer zu leisten, sei es durch distributive oder investive Maßnahmen, obwohl mehr Globalisierung eher nach mehr Staatsausgaben verlangt, da diese eine wichtige Rolle zur Reduktion individueller Risiken spielen, die aufgrund von Globalisierungsprozessen zunehmen (vgl. Rodrik 1998; Milberg & Winkler 2009).

Andererseits kann auch eine materielle Kompensation nur begrenzt das Problem des politischen Trilemmas lösen. Schließlich ist die Sichtweise, wonach ein Wahlvolk – vor allem jenes in reichen Staaten – ausschließlich das Ziel der Effizienz als erstrebenswert ansieht, eine unzutreffende Verkürzung (vgl. Rothschild 1979). Wenn die Widersprüche zwischen nationalen Präferenzen und den Politiken, die sich im Rahmen einer hyperglobalisierten Wirtschaft umsetzen lassen, zu groß werden, droht nicht nur eine Krise der Demokratie, sondern auch die Errichtung neuer Barrieren im Austausch von Gütern, Arbeitskräften und Kapital.

Die Krise der Hyperglobalisierung könnte daher nicht nur zu einer selektiven Anpassung wirtschaftspolitischer Instrumente führen, sondern zu einer Rekalibrierung des wirtschaftspolitischen Paradigmas. Diese Meinung vertritt jedenfalls Rodrik (2022), der aus US-Perspektive ein neues, den Neoliberalismus ablösendes wirtschaftspolitisches Paradigma identifiziert. Dieses zeichne sich dadurch aus, dass es von progressiven und konservativen Kräften gleichermaßen Unterstützung finde und jedenfalls keine einfache Rückkehr zum keynesianischen Wohlfahrtsstaat der

1970er Jahre darstelle. Konkret lässt sich dieses neue Paradigma durch eine Abwendung von „finance, consumerism and globalism“ bestimmen, während „production, work and localism“ an Bedeutung gewinnen. Im Zentrum steht dabei das parteiübergreifend Zustimmung findende Konzept des *productivism*. Dabei geht es um eine stärker von Politik und Zivilgesellschaft bestimmte Organisation der Ökonomie, die eine Aufwertung lokaler Wirtschaftsprozesse gegenüber Globalisierung und multinationalen Konzernen anstrebt. Dies soll durch angebotsorientierte wirtschaftspolitische Maßnahmen unterstützt werden, womit auch eine Abgrenzung zum Keynesianischen Paradigma deutlich wird. Der damit einhergehende Wandel von *globalism* zu *localism* würde das Ende des Projekts der Hyperglobalisierung und eine De-Globalisierung bedeuten.

Inhaltlich ähnlich, aber aus einer normativen Perspektive, argumentiert Streeck (2021) in seinem Buch „Zwischen Globalismus und Demokratie“. Ausgangspunkt ist die Feststellung, dass eine Wiederherstellung des Primats der Politik über die Wirtschaft bzw. die erneute Einbettung (*embeddedness*) des Kapitalismus in Politik und Gesellschaft nur über relativ kleine und souveräne Nationalstaaten gelingen könne. Diese sog. „Keynes-Polanyi-Staaten“, benannt nach dem englischen Ökonomen John Maynard Keynes (1883–1946) und dem ungarischen Sozialwissenschaftler Karl Polanyi (1886–1964), „sind in einem strengen Sinne protektionistisch insofern, als sie bereit sind, ökonomische Werte für den Schutz nichtökonomischer Werte, wie der Minimierung von kollektiven externen Abhängigkeiten oder der Erhaltung eines Minimums an sozialer Stabilität und Kontinuität, zu opfern“ (Streeck 2021: 440). Auch Flassbeck und Steinhardt (2018) betonen die Rolle demokratischer Sozialstaaten, da nur in diesen Preise gefunden werden könnten, die sowohl effizient als auch demokratisch legitimiert seien.

Kritisch stellt sich hier freilich die Frage, ob kleine und autonome Keynes-Polanyi-Staaten tatsächlich die richtige Antwort auf eine zunehmende Anzahl an globalen Problemen sind, und ob politische Integrationsräume wie die EU nicht eigentlich die bessere Antwort hierauf sind. Die Forderung von Michie (2017) nach einem „global Green New Deal“ verweist jedenfalls auf die dringende Notwendigkeit zur Kooperation von Nationalstaaten. Damit politische Konstrukte wie die EU aber dauerhaft gesellschaftliche Akzeptanz finden, braucht es aber vermutlich die Umsetzung des Konzepts des Keynes-Polanyi-Staats auf supranationaler Ebene. Nur hat das jedenfalls bisher nicht stattgefunden und würde letztlich die Realisierung der Vision der Vereinigten Staaten von Europa bedeuten. Eine dritte Option bestünde nach Novy (2022) in

einer multi-skalaren Strategie, welche die dichotome Frage nach De- oder Re-Globalisierung aufhebt und einen Multilateralismus zur Pflege der *global commons* mit einer Ausweitung lokaler, nationaler und regionaler Handlungsspielräume zur Umsetzung einer sozial-ökologischen Transformation verknüpft. Diese ambitionierte Strategie würde jedenfalls vom Ansatz her dem Globalisierungsparadox von Rodrik (2011b) entsprechen: „Globalization works best when it is not pushed too far.“

## Dank

Der Autor dankt Christian Bellak, Helmut Gassler, Sascha Sardadvar und Rudy Weissenbacher für die Diskussion dieses Artikels und wertvolle Hinweise.

## 7 Literaturverzeichnis

- Acemoglu, D. (2009): Introduction to modern economic growth. Princeton University Press, Princeton.
- Anderson, K. (2016): Contributions of the GATT/WTO to global economic welfare: empirical evidence. In: Journal of Economic Surveys 30(1). S. 56–92.
- ARD Tagesschau (2022): Deutschen Masken droht das Aus. <https://www.tagesschau.de/wirtschaft/maskenproduktion-103.html> (22.09.2022)
- Autor, D., D. Dorn & G. Hanson (2016): The China shock: Learning from labor-market adjustment to large changes in trade. In: Annual Review of Economics 8. S. 205–240.
- Baldwin, R. (2016): The great convergence. Information technology and the new globalization. Harvard University Press, Harvard.
- Baur, A. & L. Flach (2022): Deutsch-chinesische Handelsbeziehungen: Wie abhängig ist Deutschland vom Reich der Mitte? In: ifo Schnelldienst 75(4). S. 56–65.
- Bergeijk, Peter van (2019): Deglobalization 2.0. Trade and Openness During the Great Depression and the Great Recession. Edward Elgar, Cheltenham.
- Bergh, A. & A. Kärna (2021): Globalization and populism in Europe. In: Public Choice 189(1–2). S. 51–70.
- Bickenbach, F. & W.-H. Liu (2022): Goodbye China: What Do Fewer Foreigners Mean for Multinationals and the Chinese Economy? In: Intereconomics 57(6). S. 306–312.
- Bladen-Hovell, R. (2007): The creation of EMU. In: Artis, M. & F. Nixon (Eds.): The economics of the European Union. Oxford University Press, Oxford. S. 245–262.
- Bohle, D. (2006): „Race to the bottom“? Die Dynamik der Konkurrenzbeziehungen in der erweiterten Europäischen Union. In: Prokla 36(3). S. 343–360.
- Bolet, D. (2020): Local labour market competition and radical right voting: Evidence from France. In: European Journal of Political Research 59(4). S. 817–841.
- Burda, M. & C. Wyplosz (2018): Makroökonomie. Eine europäische Perspektive. Vahlen, München.
- Butollo, F. (2021): Digitalization and the geographies of production: Towards reshoring or global fragmentation? In: Competition & Change 25(2). S. 259–278.
- Cardinale, I. & M. Landesmann (2022): Generalising the political economy of structural change: A structural political economy approach. In: Structural Change and Economic Dynamics 61. S. 546–558.
- Cazabat C., P. Cortés Ferrández, M. Franck, A. O’Connor, C. Sydney & L. Yasukawa (2021): Addressing internal displacement in the context of climate change. International Displacement Monitoring Centre, Genf.
- Chang, H.-J. (2003): Kicking away the ladder. Development strategy in historical perspective. Anthem Press, London.
- Chirinko, R. & D. Wilson (2017): Tax competition among U.S. states: Racing to the bottom or riding on a seesaw? In: Journal of Public Economics 155(11). S. 147–163.
- Colantone, I. & P. Stanig (2018): The trade origins of economic nationalism: Import competition and voting behavior in Western Europe. In: American Journal of Political Science 62(4). S. 936–953.
- Collier, P. (2008): The bottom billion. Why the poorest countries are failing and what can be done about it. Oxford University Press, Oxford.
- Crouch, C. (2008): Postdemokratie. Suhrkamp, Frankfurt am Main.
- De Loecker, J., J. Eeckhout & G. Unger (2020): The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications. In: The Quarterly Journal of Economics 135(2). S. 561–644.
- Doshi, R. (2021): The Long Game. China’s Grand Strategy to Displace American Order. Oxford University Press, Oxford.
- Edenhofer, O. & M. Jakob (2019): Klimapolitik. Ziele, Konflikte, Lösungen. C.H.Beck, München.
- Elliot, L. (2022): Liz Truss is turbocharging bankers’ bonuses. What a gift for labour. <https://www.theguardian.com/commentisfree/2022/sep/16/liz-truss-bankers-bonuses-labour-champagne> (14.12.2022)
- Elsner, W. (2020): Das chinesische Jahrhundert. Die neue Nummer eins ist anders. Wesentend Verlag, Frankfurt am Main.
- Erlei, M., M. Leschke & D. Sauerland (2016): Institutionenökonomik. Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- European Parliament Research Service (2020): Slowing down or changing track? Understanding the dynamics of ‘Slowbalisation’. Europäische Union, Brüssel.
- Felbermayr, G. (2018): Ein Schaf unter Wölfen? Die Europäische Union und der Freihandel. In: Aus Politik und Zeitgeschichte 68(4–5). S. 18–23.
- Fischer, K., C. Reiner & C. Staritz (2021a): Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung, Arbeit, Kapital, Konsum, Natur. Mandelbaum Verlag, Wien.
- Flassbeck, H. & P. Steinhardt (2018): Gescheiterte Globalisierung. Ungleichheit, Geld und die Renaissance des Staates. Suhrkamp, Berlin.

- Fischer, K., C. Reiner & C. Staritz (2021b): Ein Lieferkettengesetz für Österreich: Lehren von benachbarten Initiativen. A&W Blog, Wien. <https://awblog.at/einlieferkettengesetz-fuer-oesterreich/> (22.09.2022)
- Fraser, N. (2016): Contradictions of capital and care. In: *New Left Review* 100. S. 99–117.
- Grumiller, J., H. Grohs & C. Reiner (2021): Increasing the resilience and security of supply of üproduction post-COVID-19 – The case of medical and pharmaceutical products. Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 216. Arbeiterkammer Wien, Wien.
- Habermas, J. (1998): Die postnationale Konstellation und die Zukunft der Demokratie. <https://library.fes.de/pdf-files/akademie/online/50332.pdf> (9.9.2022)
- Hall, P. & D. Soskice (2001): *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford University Press, Oxford.
- Halla, M., A. Wagner & J. Zweimüller (2017): Immigration and voting for the far right. In: *Journal of the European Economic Association* 15(6). S. 1341–1385.
- Harvey, D. (2006): *The limits to capital*. Verso, London.
- Henke-Bockschatz, G. (2014): *Der Erste Weltkrieg*. Reclam, Stuttgart.
- Hirsh, M. (2019): Economist on the Run. <https://foreign-policy.com/2019/10/22/economists-globalization-trade-paul-krugman-china/> (9.9.2022)
- Horwich, J. (2022): Pushing back on “the end of globalization”. <https://www.minneapolisfed.org/article/2022/pushing-back-on-the-end-of-globalization> (22.09.2022)
- Kara, A. (2022): Bankers bonus cap: why scrapping it could hurt the UK economy. <https://theconversation.com/bankers-bonus-cap-why-scrapping-it-could-hurt-the-uk-economy-190811> (14.12.2022)
- Klodt, H. (2011): Einkommens- und Beschäftigungseffekte der Globalisierung. Onlineakademie Friedrich Ebert Stiftung. <https://library.fes.de/pdf-files/akademie/online/50336-2011.pdf> (22.09.2022)
- Krenz, A., K. Pretzner & H. Strulik (2021): Robots, reshoring, and the lot of low-skilled workers. In: *European Economic Review* 136. S. 1–35.
- Lakner, C. & B. Milanović (2016): Global income distribution: From the fall of the Berlin Wall to the Great Recession. In: *The Worldbank Economic Review* 30(2). S. 203–232.
- Lessenich, S. (2018): *Neben uns die Sintflut. Wie wir auf Kosten anderer leben*. Piper Verlag, München.
- Lin, J. Y. (2012): *New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy*. The Worldbank, Washington.
- MacKinnon, D., L. Kempton, P. O’Brien, E. Ormerod, A. Pike & J. Tomaney (2022): Reframing urban and regional ‘development’ for ‘left behind’ places. In: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 15(1). S. 39–56.
- Manow, P. (2018): *Die Politische Ökonomie des Populismus*. Suhrkamp, Berlin.
- Martin, H. P. & H. Schumann (1996): *Die Globalisierungsfalle. Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand*. Rowohlt, Hamburg.
- Marx, K. & F. Engels (1997[1848]): *Manifest der Kommunistischen Partei*. Reclam Verlag, Stuttgart.
- Matthes, J. (2022): China-Abhängigkeit der deutschen Wirtschaft: Mit Vollsampf in die falsche Richtung. IW-Kurzbericht Nr. 68. Institut der deutschen Wirtschaft, Köln.
- Matzner, E. (2000): *Monopolare Weltordnung. Zur Sozioökonomie der US-Dominanz*. Metropolis, Marburg.
- Mayer-Foulkes, D. (2015): The challenge of market power under globalization. In: *Review of Development Economics* 19(2). S. 244–264.
- Michie, J. (2017): *Advanced introduction to globalisation*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Milberg, W. & D. Winkler (2009): *Globalization, offshoring and economic insecurity in industrialized countries*. DESA Working Paper No 87. United Nations, New York.
- Milberg, W. & D. Winkler (2013): *Outsourcing economics. Global value chains in capitalist development*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Novy, A. (2022): The political trilemma of contemporary social-ecological transformation – lessons from Karl Polanyi’s *The Great Transformation*. In: *Globalizations* 19(1). S. 59–80.
- Oatley, T. (2010): *International political economy. Interests and institutions in the global economy*. Pearson, New York.
- OECD TiVA (2021): *Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed.* <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=106160> (14.12.2022)
- Osterhammel, J. & N. Petersson (2003): *Geschichte der Globalisierung. Dimensionen, Prozesse, Epochen*. Verlag C. H. Beck, München.
- Ostry, J., P. Loungani & D. Furceri (2016): Neoliberalism: Oversold? In: *Finance & Development* 53. S. 38–41.
- Peck, J. (2005): *Struggling With the Creative Class*. In: *International Journal of Urban and Regional Research* 29(4). S. 740–770
- Plank, L. & C. Staritz (2022): Öffentliche Beschaffung sozial und ökologisch: globale Wertschöpfungsketten nutzen! <https://awblog.at/oeffentliche-beschaffung-sozial-und-oekologisch/> (13.12.2022)
- Polanyi, K. (2021[1944]): *The great transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Suhrkamp, Berlin.
- Reiner, C. (2010): Brain competition policy as a new paradigm of regional policy: A European perspective. In: *Papers in Regional Science* 89(2). S. 449–461.
- Reiner, C. (2022): Nachhaltige Lieferketten durch Kreislaufwirtschaft? In: *Wiener Zeitung* Nr. 068 vom 08.04.2022. S. 16.
- Reiner, C., S. Meyer & S. Sardadvar (2017): Urban attraction policies for international academic talent: Munich and Vienna in comparison. In: *Cities* 61. S. 27–35.
- Rodrik, D. (1997): *Has globalization gone too far?* Institute for International Economics, Washington.

- Rodrik, D. (1998): Why do More Open Economies Have Bigger Governments? In: *Journal of Political Economy* 106(5). S. 997–1032.
- Rodrik, D. (2011a): Das Globalisierungsparadox. Die Demokratie und die Zukunft der Weltwirtschaft. Verlag C. H. Beck, München.
- Rodrik, D. (2011b): New rules for the global economy. <https://www.project-syndicate.org/commentary/new-rules-for-the-global-economy-2011-01?barrier=accesspaylog> (14.12.2022)
- Rodrik, D. (2022): The New Productivism Paradigm? <https://www.project-syndicate.org/commentary/new-productivism-economic-policy-paradigm-by-dani-rodrik-2022-07> (9.9.2022)
- Rothschild, K. (1979): Aussenhandelstheorie, Aussenhandelspolitik und Anpassungsdruck. In: *Kyklos* 32(1–2). S. 47–58.
- Sachverständigenrat zur Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2019a): Aufbruch zu einer neuen Klimapolitik. Sondergutachten. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.
- Sachverständigenrat zur Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2019b): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen. Jahresgutachten 2018/19. Bonifatius GmbH Druck-Buch-Verlag, Paderborn.
- Sardadvar, S. & C. Reiner (2021): Austrian regions in the age of globalisation: Trade exposure, urban dynamics and structural change. In: *Regional Science Policy & Practice* 13(3). S. 603–643.
- Scherrer, C. & C. Kunze (2011): Globalisierung. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen.
- Shukla, S. P. (2000): From GATT to WTO and beyond. Working Papers No. 195. UNU World Institute for Development Economics Research, Helsinki.
- Siebert, H. (2006): Locational Competition: A Neglected Paradigm in the International Division of Labour. In: *The World Economy* 29(2). S. 137–159.
- Stiglitz, J. (2002): *Globalization and its Discontents*. W.W. Norton & Company, New York.
- Stiglitz, J. (2016): *The Euro and its threat to the Future of Europe*. Penguin, London.
- Straubhaar, T. (2021): Nicht das Ende, sondern der Anfang einer neuen Globalisierung. In: *Wirtschaftsdienst* 101. S. 841–844.
- Streeck, W. (2021): *Zwischen Globalismus und Demokratie. Politische Ökonomie im ausgehenden Neoliberalismus*. Suhrkamp, Berlin.
- Südekum, J., W. Dauth & S. Findeisen (2017): Verlierer(-regionen) der Globalisierung in Deutschland: Wer? Warum? Was tun? In: *Wirtschaftsdienst* 97(1). S. 24–31.
- Südekum, J. (2018): Globalisierung unter Beschuss. Eine Bestandsaufnahme des Freihandels. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 4–5. S. 4–10.
- The Economist (2016): Management theory is becoming a compendium of dead ideas. <https://www.economist.com/business/2016/12/17/management-theory-is-becoming-a-compendium-of-dead-ideas> (14.12.2022)
- UNCTAD (2021): *The least developed country report 2021*. United Nations Publications, New York.
- Wallerstein, I. (2011[1974]): *The modern world system I. Capitalist agriculture and the origins of the European world economy in the sixteenth century*. University of California Press, Berkeley.
- Walter, R. (2006): *Geschichte der Weltwirtschaft. Eine Einführung*. Böhlau Verlag, Köln.
- Weldon, D. (2021): Two hundred years of muddling through. The surprising story of Britain's economy from book to bust and back again. Little, Brown, London.
- Winner, H. (2005): Has tax competition emerged in OECD countries? Evidence from panel data. In: *International Tax and Public Finance* 12(5). S. 667–687.
- Wissenschaftlicher Dienst des Europäischen Parlaments (2020): Auf dem Weg zu „strategischer Autonomie“. Die EU im sich wandelnden geopolitischen Umfeld. Europäische Union, Brüssel.
- Wolf, T. (2017): *Rechtspopulismus. Überblick über Theorie und Praxis*. Springer, Wiesbaden.