Helaba

Im Fokus: Länder

6. Oktober 2022

Globalisierung in Krisenzeiten

Volkswirtschaften sind heute so vernetzt und abhängig voneinander wie nie zuvor. Dies hat den Welthandel immer wieder vor große Herausforderungen gestellt. Die Erfahrungen der letzten Jahre dürften für strukturelle Veränderungen in der Wirtschafts- und Handelspolitik sorgen.

Viola Julien
Länderratinganalystin
Tel. 069/91 32-20 32

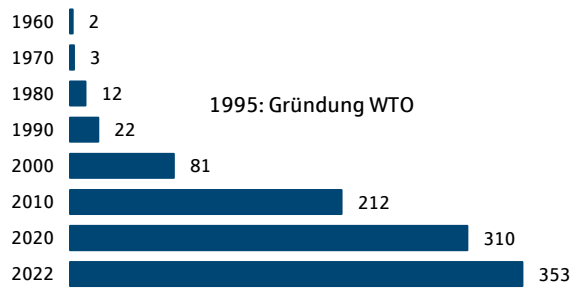
Nach mehr als zwei Jahren Corona und der vorsichtigen Hoffnung auf ein baldiges Ende der Pandemie hat Russlands Angriff auf die Ukraine die Weltwirtschaft seit Februar dieses Jahres vor neue Herausforderungen und Belastungen gestellt. Angebotsseitige Engpässe und enorme Anstiege bei Rohstoff- und Energiepreisen treiben die Lebenshaltungskosten in die Höhe und trüben die globalen Wachstumsaussichten massiv ein. In den Industrieländern nehmen Rezessionssorgen zu, während Zinserhöhungen sowie der drohende Abzug von Investitionen für Schwellen- und Entwicklungsländer ernsthafte Bedrohungen darstellen.

Bereits während der Covid-Pandemie waren die Wertschöpfungs- und Lieferketten erheblich gestört: Industriebetriebe mussten ihre Produktion herunterfahren oder ganz einstellen, weil Zulieferungen aus dem Ausland ausblieben; andere Güter wurden knapp, weil ihre Produktion gänzlich ausgelagert wurde. Nun führt auch der Krieg die weltweiten Verflechtungen von Staaten auf dramatische Weise vor Augen und verdeutlicht, wie angreifbar Länder durch **Handelsabhängigkeiten** werden können – eine Erfahrung, die gerade Deutschland aufgrund seiner russischen Gasdependenz machen musste. Zu geo- und verteidigungspolitischen Ängsten gesellen sich daher verstärkt Sorgen vor den Schwächen einer in hohem Maße internationalisierten Weltwirtschaft. Es mehren sich die Rufe nach einer Reduktion der wirtschaftlichen Abhängigkeiten und Rückverlagerung von Produktionsprozessen – vor allem bei systemrelevanten Gütern. Diese Kritik am Welthandel und der Globalisierung allgemein ist indes kein neues Phänomen.

Volkswirtschaften sind heutzutage weltweit in den verschiedensten Bereichen miteinander vernetzt: Im Waren- und Dienstleistungshandel, Kapitalverkehr, bei der Arbeitskräftemobilität, aber auch in Politik, Kultur oder Kommunikation. Den Grundstein für die Liberalisierung des Handels legte ab 1947 das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT), welches in den 90er Jahren von der Welthandelsorganisation (World Trade Organisation – WTO) abgelöst wurde. Ziel der WTO ist die fortlaufende Liberalisierung des Welthandels durch den **Abbau von Handelshemmnissen**. Die WTO ist dabei für die Vereinbarung, Einhaltung und Überwachung von gemeinsamen multilateralen Handelsbestimmungen verantwortlich. Einheitliche Regelungen zum Waren- und Dienstleistungshandel sowie geistigen Eigentumsrechten ermöglichten so zahlreiche Handelsabkommen und regionale Freihandelszonen. Zölle und andere Handelsbarrieren wurden reduziert und der internationale Waren- und Dienstleistungsverkehr gefördert – die weltweite Arbeitsteilung von Produktionsprozessen schritt voran. Neue Technologien auf Transport-, Kommunikations- und Informationsebene ermöglichten eine rasante Beschleunigung dieses Globalisierungsprozesses.

Handelsliberalisierung weit vorangeschritten

Anzahl aktiver regionaler Handelsabkommen, kumuliert



Quellen: WTO, Helaba Research & Advisory

Fortgeschrittene Internationalisierung birgt Chancen und Risiken

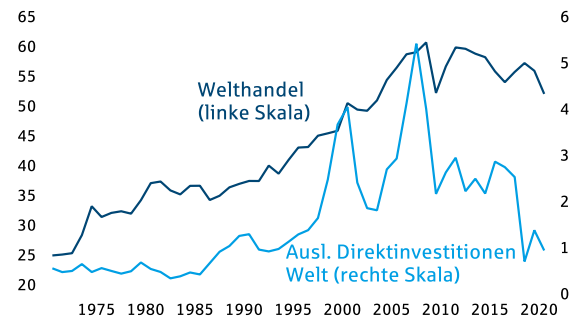
Freier Handel und offene Märkte mit möglichst wenig Barrieren sorgen zum einen für eine Ausweitung des inländischen Waren- und Dienstleistungsangebots. Zum anderen sind Unternehmen in der Lage, komplexe und oft kostspielige Produktionsschritte zu reorganisieren und auf weltweit agierende Akteure zu verteilen. Dank dieser länderübergreifenden Synergieeffekte ist oftmals eine Spezialisierung möglich – und im Idealfall eine effiziente Allokation von Ressourcen. Zusätzlich erschließen sich für inländische Unternehmen neue Absatzmärkte. Wissens- und Technologietransfers können zudem Innovationen und Qualitätssteigerungen hervorbringen, während ein verstärkter Wettbewerbsdruck Verbrauchern geringere Preise beschert. Nicht zuletzt bilden verstärkte Direktinvestitionen vor allem in Entwicklungsländern die Basis für Wachstum und makroökonomische Stabilität. Unbestritten ist, dass der Globalisierungsprozess viel **Wohlstand** geschaffen hat und zur Armutsreduktion in Ländern beitragen konnte, denen es gelungen ist, sich in die Weltwirtschaft zu integrieren. Ostasien, welches vor einigen Jahrzehnten noch zu den ärmsten Regionen der Welt gehörte, ist hier als prominentes Beispiel zu nennen.

Offene Märkte bringen jedoch nicht nur Vorteile mit sich. Immer wieder wird Kritik an der fortschreitenden Internationalisierung laut. Hier ist vor allem die Arbeitsplatzverlagerung in Niedriglohnländer zu nennen, genau wie die bereits oben beschriebenen – oftmals asymmetrischen – Abhängigkeiten, die besonders in Krisenzeiten zum Problem werden können. Man erinnere sich beispielsweise an die Blockade des Suezkanals durch ein Containerschiff im März 2021, was die ohnehin durch Corona gestörten Lieferketten zusätzlich belastete. Auch die im Zuge des Ukraine-Krieges aufgekommenen Sorgen um Nahrungsmittelknappheiten haben der Diskussion neue Kraft verliehen. Krisen wirken augenscheinlich als **Katalysator** für die bereits existente Globalisierungskritik. Seit einiger Zeit sind außerdem klima- und umweltpolitische Aspekte verstärkt Gegenstand der Diskussion um eine ausufernde Internationalisierung der Weltwirtschaft geworden.

Was ist der Status Quo der Globalisierung? Beim Blick auf das Welthandelsvolumen relativ zur Weltwirtschaftsleistung zeigt sich, dass nicht erst seit dem Ausbruch von Corona eine **Trendumkehr** stattgefunden hat. Nach einer jahrzehntelangen Aufwärtsdynamik, die den Handelsanteil bis auf 61 % des globalen BIP katapultierte, ist seit der Finanzkrise 2007/08 ein Rückgang zu beobachten. Im letzten Berichtsjahr 2020 lag der Anteil des Welthandels nur noch bei 52 % des BIP. Im gleichen Zeitraum lässt sich auch ein Rückgang der globalen Kapitalströme beobachten. Ausländische Direktinvestitionen – also Kapitalanlagen mit dem Ziel langfristiger Beteiligungen – sind sowohl Indikator als auch Triebkraft der Globalisierung. Sie gelten als das Hauptinstrument grenzüberschreitender Unternehmertätigkeit. Ab den 80er Jahren legten die Direktinvestitionen deutlich zu und betrugen 2007 gut 5,5 % des Welt-BIP. Seither haben sie sich rapide auf nur noch 1,2 % im Jahr 2020 verringert.

Zäsur ab 2007

Anteil am Welt-BIP, %



Quellen: Macrobond, Helaba Research & Advisory

Barrieren für den internationalen Handel

In Krisenzeiten wird offenbar deutlich, wie stark selbst Verwerfungen auf der anderen Seite der Welt die eigene Wirtschaft beeinträchtigen können. Als Reaktion greifen viele Staaten zu protektionistischen Maßnahmen, um die heimische Wirtschaft oder spezielle Sektoren vor ausländischer Konkurrenz zu schützen. Dies kann mit Hilfe verschiedenster Methoden geschehen: Zu den sogenannten **tarifären Handelshemmnissen** zählen die Erhebung von Zöllen, Exportsubventionen oder die staatliche Festlegung von Mindestpreisen. Hierbei handelt es sich um klar definierte Richtlinien, die den Außenhandel direkt beschränken. Dagegen sind die **nicht-tarifären Handelshemmnisse** oftmals intransparent. Hierzu gehören unter anderem Importquoten, Subventionen und Ausgleichssteuern, Anforderungen an verschiedenste Normen und Standards sowie Lizenzpflichten oder Handelsschutzmaßnahmen (z.B. Anti-Dumping-Maßnahmen).

Protektionistische Maßnahmen können unter bestimmten Umständen durchaus sinnvoll sein. So lassen sich junge und noch nicht wettbewerbsfähige Unternehmen mit Hilfe von temporären Erziehungszöllen vor ausländischer Konkurrenz schützen. Die Zölle sollten wieder abgebaut werden, sobald die Sektoren hinreichend entwickelt sind und sich im barrierefreien, globalen Handelsumfeld behaupten können. Setzen politische Entscheidungsträger jedoch auf anhaltenden Protektionismus, um die einheimische Wirtschaft zu bevorteilen, die inländische Produktion zu fördern und um Arbeitsplätze zu schaffen, kann dies schaden: Schotten sich immer mehr Länder voneinander ab, kommt es zu **verringerten Handelsaktivitäten** und auch zu weniger Austausch auf Innovations- und Effizienzebene. Gleichzeitig führt Protektionismus dazu, dass unwirtschaftliche Unternehmen im Markt bleiben können. Die Folge sind eine verringerte Wettbewerbsfähigkeit, Preissteigerungen und eine reduzierte Angebotsvielfalt. Auch Arbeitsplätze werden langfristig nicht gesichert, wenn die betreffenden Sektoren nur durch Abschottung am Leben gehalten werden können. Da Protektionismus oftmals Vergeltungsmaßnahmen anderer Länder nach sich zieht („retaliation"), besteht die Gefahr einer Eskalation oder gar eines Handelskriegs.

> *Protectionism will do little to create jobs and if foreigners retaliate, we will surely lose jobs.*
> *Alan Greenspan, ehemaliger US-Notenbankchef*

Protektionistische Tendenzen auf dem Vormarsch

Das bedeutendste Beispiel in der jüngeren Vergangenheit ist hierfür sicher die US-amerikanische Handelspolitik der Trump-Ära („US-Chinesischer Handelskrieg"). Ab 2018 verhängte die US-Regierung im Rahmen ihrer „America First"-Strategie zahlreiche **Straf- und Importzölle** auf chinesische Einfuhren, bzw. erhöhte bereits bestehende Zölle. Ein Argument der USA war dabei das hohe bilaterale Handelsbilanzdefizit. China reagierte im Gegenzug ebenfalls mit Strafzöllen auf US-Importe. Auch nach zahlreichen Verhandlungen bestehen der Konflikt und ein Großteil der erhobenen Zölle weiter – genau wie das US-Chinesische Handelsbilanzungleichgewicht, welches wieder auf dem gleichen hohen Niveau wie vor 2018 liegt.

Aufgrund der globalen Vernetzung von Lieferketten sind die Auswirkungen dieses Handelsstreits keineswegs auf die beiden Hauptakteure begrenzt – nicht zuletzt wegen der global gestiegenen Unsicherheit und tendenziell **dämpfenden Effekten auf Investitionstätigkeit und Weltkonjunktur**. Hinzu kommt aktuell die Sorge vor einem militärischen Konflikt zwischen China und Taiwan. Eine potenzielle Sanktionierung Chinas seitens des Westens hätte deutlich gravierendere Folgen als im Falle Russlands. Dass China darüber hinaus verstärkt auf eine Politik der wirtschaftlichen Autarkie setzt und sich unabhängiger von ausländischen Technologien und globalen Konjunkturschwankungen machen möchte, stellt den internationalen Handel vor zusätzliche Herausforderungen.

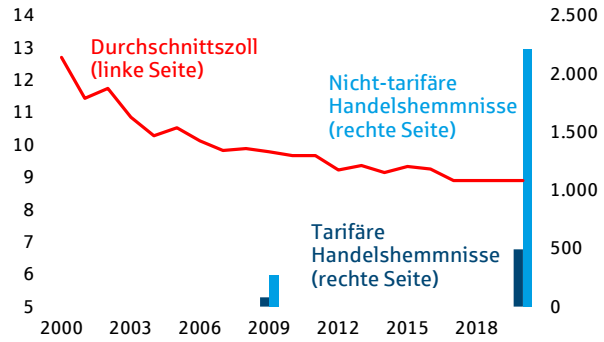
Ein Land, welches ebenfalls stark auf Protektionismus setzt, ist Indien. Bereits seit 2014 verfolgt die Regierung um Premierminister Modi eine auf den Binnenmarkt fokussierte Wirtschaftspolitik („Atmanirbhar Bharat" – selbstständiges Indien), um die **Importabhängigkeit zu verringern** und den Produktionsstandort Indien zu stärken – unter anderem mit hohen Einfuhrzöllen. Auch aus dem umfassenden Freihandelsabkommen *Regional Comprehensive Economic Partnership*[1] hat sich Indien kurz vor Abschluss zurückgezogen – zu groß war die Sorge davor, dass das Abkommen den wirtschaftlichen Einfluss Chinas noch weiter verstärken würde. Immerhin sind die Gespräche für einen Freihandelsvertrag mit der EU nach fast zehnjährigem Verhandlungsstopp wiederaufgenommen worden. Außerhalb von Freihandelsabkommen wird die Abschottung Indiens mehr als deutlich: Die indischen Zölle gehören mit einem Durchschnittssatz[2] von 18,3 % zu den höchsten der Welt (im Vergleich dazu China: 7,5 %). Das Bestreben, die heimische Wirtschaft mit höheren Importzöllen zu stärken, war bisher jedoch nicht von Erfolg gekrönt. Bereits vor der Coronakrise hatte sich das indische Wirtschaftswachstum spürbar abgeschwächt.

[1] Das RCEP-Abkommen zwischen 15 Staaten der Region Asien-Pazifik (u.a. China, Japan, Südkorea, Australien) trat im Januar 2022 in Kraft und bildet die größte Freihandelszone der Welt.
[2] WTO Most Favoured Nation (Meistbegünstigungsprinzip) Zinssatz

Klassische Einfuhrzölle – lange Zeit das Mittel der Wahl, um heimische Industrien vor ausländischem Wettbewerb zu schützen – spielen inzwischen jedoch eine untergeordnete Rolle in der internationalen Handelspolitik. Vielmehr hat sich das durchschnittliche Zollniveau weltweit reduziert und trotz der genannten Eskalationen einen historischen Tiefstand erreicht. Dafür lassen sich **zunehmend nichttarifäre Handelshemmnisse** beobachten: Diese haben sich laut der Protektionismus-Datenbank Global Trade Alert zwischen 2009 und 2021 mehr als verachtfacht.

Zölle verlieren an Bedeutung …

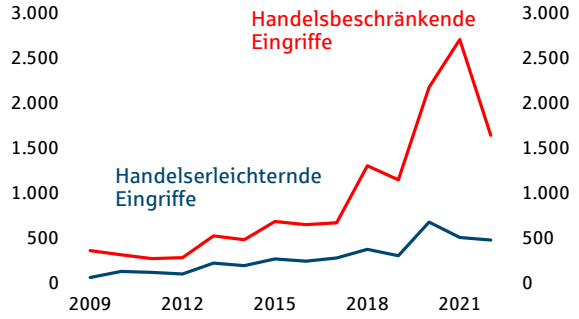
Most Favoured Nation, einfacher Durchschnitt, %



Quellen: World Bank, Global Trade Alert, Helaba Research & Advisory

… aber Handelsbarrieren nehmen insgesamt zu

Neu implementierte Eingriffe pro Jahr*



*2022: Stichtag 28.09.
Quellen: Global Trade Alert, Helaba Research & Advisory

Insgesamt gab es im vergangenen Jahr mehr als 2.500 neue handelshemmende Staatsinterventionen. Zuletzt hat auch die Corona-Pandemie dazu geführt, dass der von der WTO angestrebte **Abbau von Handelsbarrieren gebremst** wurde. Zwar konnten in Reaktion auf die Pandemie auch handelserleichternde Maßnahmen durchgesetzt werden. Gleichzeitig verhängten viele Staaten aber neue Barrieren oder verstärkten bestehende Auflagen. So kam es vielerorts zu Exportbeschränkungen für medizinische Güter oder verschärften Sicherheitsanforderungen, wodurch Lieferketten- und Produktionsstörungen entstanden.

Re-Globalisierung statt De-Globalisierung

Die Globalisierungsdynamik hat sich in den letzten Jahren verlangsamt. Vor allem die jüngsten Verwerfungen haben zu einem Umdenken geführt: Neben den vorherrschenden Effizienz- und Kostenminimierungsgedanken gewinnt die **Resilienz** von Liefer- und Wertschöpfungsketten bei unternehmerischen und politischen Entscheidungen künftig an Bedeutung. Die Re-Organisation der internationalen Handelsbeziehungen und die Reduktion asymmetrischer Abhängigkeiten ist wohl unabdingbar, um die wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit eines Landes auch in Krisenzeiten zu gewährleisten. Dieser Transformationsprozess sollte gleichwohl nicht mit Hilfe protektionistischer Maßnahmen vorangetrieben werden. Offene Märkte und umfangreiche internationale Handelsmöglichkeiten sind die notwendige Grundlage hierfür.

Ein zentraler Ansatzpunkt ist eine verstärkte **Diversifikation** und der **Aufbau robuster Liefernetzwerke**. So müssen Unternehmen, die ihre Vorprodukte von verschiedenen Zulieferern beziehen, ihre Fertigung bei Verlust einer Bezugsquelle nicht direkt einstellen. Gleichzeitig sollte auf eine **globale Risikostreuung** geachtet werden, für den Fall, dass politische Krisen oder Naturkatastrophen für den Ausfall einer gesamten Lieferregion sorgen. Hier ergeben sich durchaus Chancen für Länder, die bislang vergleichsweise gering in die internationale Arbeitsteilung eingebunden sind, beispielsweise in Südamerika oder Afrika. So ist etwa Brasilien bislang nur wenig in internationale Wertschöpfungsketten einbezogen.

Die Neuordnung der Vernetzung ist gleichwohl ein langfristiger Prozess, nicht zuletzt, weil in vielen Ländern Infrastruktur oder technologische Gegebenheiten oftmals noch nicht ausreichend sind. Neben der Diversifizierung von Lieferquellen und Standorten sind für Industriestaaten auch die **Investitionen in Innovation, Technologie und Digitalisierung** entscheidend. Die Widerstandsfähigkeit von Produktion und Handel hängt nämlich nicht zuletzt von der Reaktions- und Anpassungsfähigkeit auf technologische Anforderungen ab – sei es aufgrund von Lieferproblemen, Sanktionen oder sich ändernder Standards. Gleichzeitig ermöglichen technologische Entwicklungen

und neugestaltete Fertigungsstrukturen eine Produktivitätssteigerung bei gleichzeitig sinkenden Arbeitskosten, sodass auch Standorte jenseits von Niedriglohnländern für die Produktion wieder attraktiver werden.

Zwar ist aus Gründen der Rentabilität und fehlender Umsetzbarkeit nicht mit einer umfassenden Rückverlagerung der Produktion von Niedriglohnstandorten in Industrieländer zu rechnen. Jedoch wird die **Relokalisierung** vor allem in als strategisch wichtig erachteten Bereichen (z.B. Gesundheitssektor, Agrarwirtschaft oder Elektronik) in Zukunft wohl eine größere Rolle spielen. Zum bislang dominanten Aspekt der Wirtschaftlichkeit werden sich somit verstärkt soziale, gesellschaftliche sowie ökologische Kriterien gesellen. Kürzere Lieferketten sind auch vor dem Hintergrund der ökonomischen Nachhaltigkeit ein wichtiger Faktor. Letztendlich sind gewisse Effizienz- und Wohlstandseinbußen der Preis für die Verringerung der globalen Abhängigkeit und einen Zugewinn an **Krisenresilienz**.

Hier können Sie sich für unsere Newsletter anmelden:

https://news.helaba.de/research/

Herausgeber und Redaktion

Helaba Research & Advisory

Redaktion:
Dr. Stefan Mitropoulos

Verantwortlich:
Dr. Gertrud R. Traud
Chefvolkswirtin /
Head of Research & Advisory

Neue Mainzer Str. 52-58
60311 Frankfurt am Main
Tel. 069/91 32-20 24
Internet: **http://www.helaba.de**

Disclaimer

Die Publikation ist mit größter Sorgfalt bearbeitet worden. Sie enthält jedoch lediglich unverbindliche Analysen und Prognosen zu den gegenwärtigen und zukünftigen Marktverhältnissen. Die Angaben beruhen auf Quellen, die wir für zuverlässig halten, für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität wir aber keine Gewähr übernehmen können. Sämtliche in dieser Publikation getroffenen Angaben dienen der Information. Sie dürfen nicht als Angebot oder Empfehlung für Anlageentscheidungen verstanden werden.