Krise der Globalisierung

Oliver Holtemöller*

Zusammenfassung

Globalisierung bezeichnet den Prozess des Aufbaus, der Verdichtung und der zunehmenden Bedeutung weltweiter Vernetzungen, die durch dauerhafte und institutionell untermauerte Interaktionen zwischen Individuen und Gruppen gekennzeichnet sind. Realwirtschaftliche internationale Integration hat positive gesamtwirtschaftliche Effekte: Wenn ein Produkt in einem anderen Land günstiger als im eigenen hergestellt werden kann, dann ist es ökonomisch sinnvoll, das Produkt nicht selbst herzustellen, sondern einzukaufen. Wie groß allerdings die Effekte von handelsfördernder internationaler Integrationspolitik sind, ist unklar. Große Unklarheit besteht auch über die Verteilungseffekte der internationalen Arbeitsteilung. Die Tatsache, dass Globalisierung in einigen fortgeschrittenen Volkswirtschaften von einer Mehrheit der Bevölkerung nicht als wirtschaftlich positiv beurteilt wird, kann als Krise der Globalisierung bezeichnet werden und deutet daraufhin, dass die Wohlstandsgewinne des internationalen Handels ungleich verteilt sind. Dies birgt auf internationaler Ebene die Gefahr zunehmender Handelskonflikte und auf nationaler Ebene die Gefahr zunehmender nationalistischer Tendenzen. In diesem Beitrag wird der Frage nachgegangen, welcher Zusammenhang zwischen der internationalen Migration und der internationalen Arbeitsteilung und der Einkommensverteilung besteht. Ein wichtiges Ergebnis ist, dass die Beteiligung derjenigen an den gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsgewinnen, die nicht unmittelbar von der Globalisierung profitieren, wichtig für die Stabilität und Nachhaltigkeit des Wirtschaftens ist.

Schlüsselwörter: Einkommensverteilung, Globalisierung, internationaler Handel, Migration.

JEL Codes: D33, F16, F22, F66.

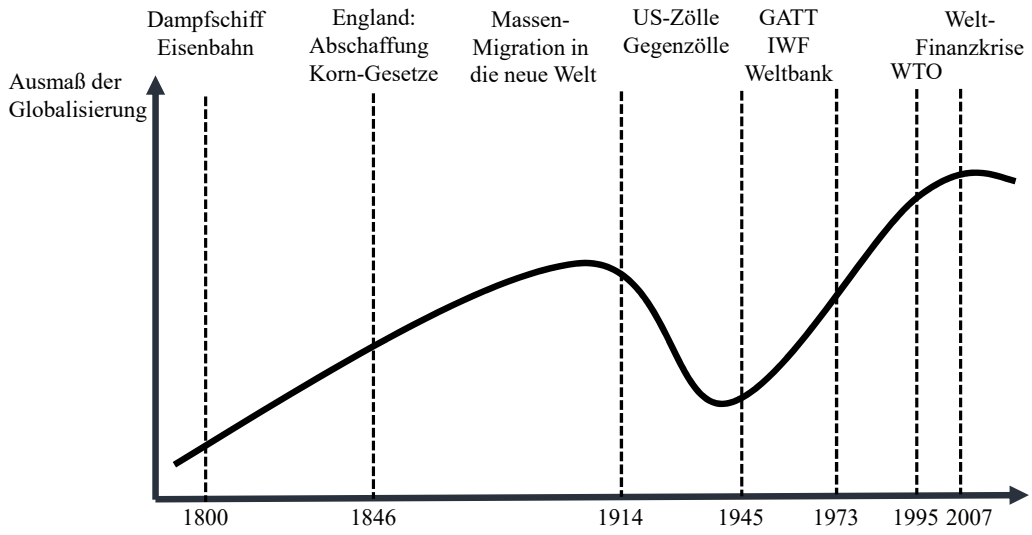
*Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH), Kleine Märkerstraße 8, 06108 Halle (Saale), oliver.holtemoeller@iwh-halle.de

1 Einführung

Globalisierung bezeichnet den Prozess des Aufbaus, der Verdichtung und der zunehmenden Bedeutung weltweiter Vernetzungen, die durch dauerhafte und institutionell untermauerte Interaktionen zwischen Individuen und Gruppen gekennzeichnet sind (Osterhammel und Petersson 2003). Aus ökonomischer Perspektive ist die internationale Mobilität von Personen, von Gütern und von Kapital ein wichtiges Kennzeichen der Globalisierung. Diese begann mit der Entdeckung der Neuen Welt und dem Aufbau der portugiesischen und spanischen Kolonialreiche seit der Zeit um 1500, nahm aber erst mit der Reduktion der Transportkosten durch Dampfschiffe und Eisenbahnen im 19. Jahrhundert an Fahrt auf und erreichte ihren vorläufigen Höhepunkt in den Jahren vor dem I. Weltkrieg (Abbildung 1). So betrug die Anzahl der Auswanderer aus Europa um das Jahr 1900 herum mehr als eine Million pro Jahr (Chiswick und Hatton 2003); und internationale Kapitalflüsse lagen vor 1914 auf einem Niveau, das erst in der Zeit nach dem Zusammenbruch des Bretton Woods Systems Anfang der 1970er Jahre wieder erreicht wurde (Esteves und Eichengreen 2019). In den Jahren nach 1914 gab es in einer Reihe von Ländern protektionistische Tendenzen, und das Ausmaß der Globalisierung sank erheblich. Unter anderem wurden Zölle und Gegenzölle eingeführt. Die internationale Migration wurde deutlich eingeschränkt.

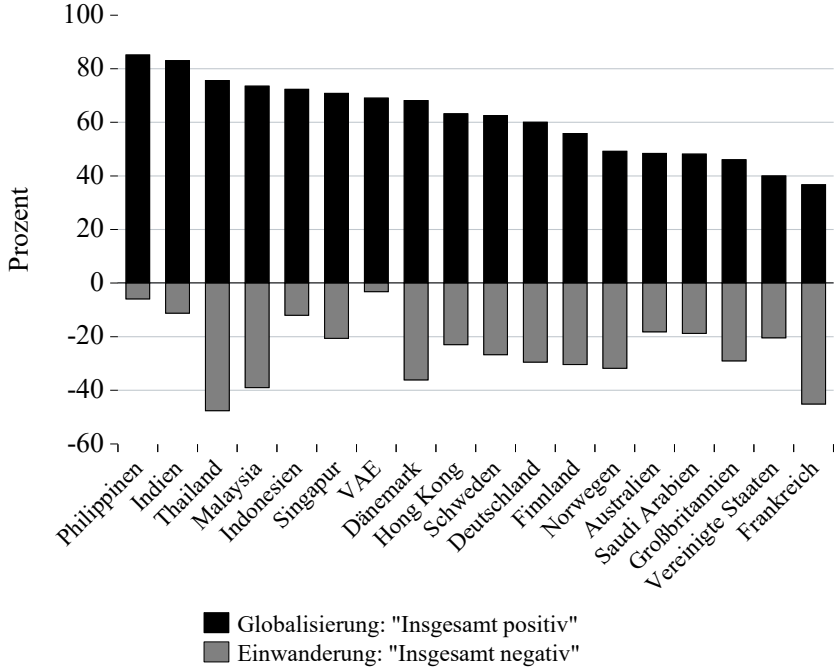
Der internationale Güterhandel, also die internationale Mobilität von Waren und Dienstleistungen ist gesamtwirtschaftlich betrachtet wohlfahrtssteigernd. Schon Smith (1776) hat dies erkannt: Wenn ein Produkt in einem anderen Land günstiger als im eigenen hergestellt werden kann, dann ist es ökonomisch sinnvoll, das Produkt nicht selbst herzustellen, sondern einzukaufen. Freie internationale Mobilität von Personen hat ebenfalls positive ökonomische Effekte. Dort, wo Arbeitskräfte knapp und die Arbeitsproduktivität hoch sind, sind die Löhne hoch. Das veranlasst Menschen aus Regionen mit niedrigerer Arbeitsproduktivität und dementsprechend niedrigeren Löhnen dazu, in die Regionen mit

Abbildung 1: Geschichte der Globalisierung



Quelle: Eigene Darstellung nach Bordo (2017).

Abbildung 2: Einstellungen gegenüber Globalisierung



Quelle: The Economist, eigene Darstellung. Schwarze Balken: Anteil der Personen, die der Aussage, dass die Globalisierung insgesamt positiv sei („force for good“) zustimmen. Graue Balken: Anteil der Personen, die Einwanderung insgesamt negativ beurteilen; hier als negative Werte dargestellt.

höheren Löhnen zu wandern. So kommt es theoretisch zu einer effizienten Zuordnung von Personen zu Arbeitsplätzen, der allerdings Kosten der Migration und der Integration gegenüberstehen. Bei internationaler finanzieller Integration sind bereits die theoretischen gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtseffekte weitaus weniger klar. Theoretisch sollte durch internationale Kapitalmobilität zwar die Effizienz der Kapitalallokation steigen, also die Zuordnung von finanziellen Mitteln und Verwendungszwecken besser werden; aber die Wahrscheinlichkeit von Finanzkrisen nimmt im Zuge der internationalen Finanzmarktöffnung zu. In der Tat gab es schon häufig Finanzkrisen im Nachgang zum Abbau von Einschränkungen der internationalen Kapitalmobilität. Für die Effekte der internationalen Kapitalmobilität auf die Wohlfahrt kommt es auf gute Normen und Regeln an, damit Finanzmarktübertreibungen nicht großen realwirtschaftlichen Schaden anrichten (Kose et al. 2006, Mishkin 2006).

Umfragen zeigen, dass die Globalisierung in einigen fortgeschrittenen Volkswirtschaften, darunter Australien, das Vereinigte Königreich, die USA und Frankreich, von einer Mehrheit der Bevölkerung nicht als wirtschaftlich positiv beurteilt wird (Abbildung 2). Dieses Phänomen wird hier als Krise der Globalisierung bezeichnet; es deutet daraufhin, dass die Wohlstandsgewinne der Globalisierung ungleich verteilt sind und nicht allen Menschen zugutekommen. Dafür spricht auch, dass sich zwar die internationalen Einkommensunterschiede trendmäßig reduzieren, aber die Einkommensungleichheit innerhalb einzelner Länder tendenziell zunimmt (Hammar und Waldenström 2017). Dies birgt auf internationaler Ebene die Gefahr zunehmender Handelskonflikte und auf nationaler Ebene die Gefahr zunehmender nationalistischer Tendenzen (Bourguignon 2015); so zeigen etwa

Dippel et al. (2015), dass rechtsextreme Parteien von Handelsintegration profitieren, wenn diese mit stärkerer Konkurrenz für heimische Produzenten verbunden ist.
Globalisierungskritik ist nicht neu. Die internationale Vernetzung von Wirtschaft und Gesellschaft wurde häufig kritisiert und hat mehrfach Rückschläge erlitten. Im Zuge der Globalisierungswelle in der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts gewannen internationaler Handel und internationale Migration an Bedeutung. Überstaatliche Netzwerke und durchlässige Grenzen waren der Normalfall. Damals verunsicherte insbesondere die zunehmende Unsicherheit über alte Gewissheiten die Menschen. Ein früher Globalisierungsgegner dieser Zeit war Martin Luther. In seinem Werk „Von Kaufshandel und Wucher“ aus dem Jahr 1524 schrieb er:

> „Das kan man aber nicht leucken, das keuffen und verkeuffen ein nottig ding ist, des man nicht emperen, und wol Christlich brauchen kan sonderlich ynn den dingen, die zur nott und ehren dienen. Denn also haben auch die Patriarchen verkaufft und gekaufft vieh, wolle, getreyde, butter, milch, und ander gueter. Es sind Gotts gaben, die er aus der erden gibt und unter die menschen teylet. Aber der auslendische kauffs handel, der aus Kalikut und Indien und der gleychen wahr her bringt, alls solch kostlich seyden und golltwerck und wurtze, die nur zur pracht und keynem nutz dienet und land und leutten das gelllt aus seuget, sollt nicht zu gelassen werden, wo wyr eyn regiment und fursten hetten. Doch hie von will ich itzt nicht schreyben, denn ich acht, es werde zu letzt, wenn wyr nymer gellt haben, von yhm selbst ablassen mussen, wie auch der schmuck und fras. Es will doch sonst keyn schreyben noch leren helffen, bis uns die nott und armut zwinge. Gott hat uns deutschen dahyn geschlaudert, dass wyr unser gollt und sylber mussen ynn frembde lender stossen, alle wellt reych machen und selbst bettler bleyben. Engeland sollt wol weniger gollts haben, wenn deutsch land yhm seyn tuch liesse, und der König von Portigal sollt auch weniger haben, wenn wyr yhm seine wurtze liessen.
> “[1]

Auf der Suche nach nationaler Identität kam es vorübergehend zu einem Rückschlag für die Globalisierung. Es entstanden sich voneinander abgrenzende Nationalstaaten. Gegen Ende des 19. Jahrhunderts war die Welt jedoch wiederum hochgradig ökonomisch integriert, u.a. aufgrund der technologisch bedingten Reduktion der Transportkosten. Warenhandel und Kapitalflüsse waren weitgehend unbeschränkt. Die Globalisierung zu dieser Zeit änderte das Verständnis vom Staat. War die wichtigste Aufgabe des Staates vor der Globalisierung die militärische Verteidigung, so kam nun die soziale Verteidigung hinzu. Handelsprotektionismus und Beschränkungen der Migration kamen auf, weil man den eigenen Lebensstandard in Gefahr sah. Max Weber argumentierte beispielsweise, dass polnische Arbeiter mit weniger Lebensmitteln zufrieden seien und dass ihre Einwanderung daher den deutschen Lebensstandard unterminierte (Osterhammel und Petersson 2003). Die Nationalsozialisten sahen in der internationalen Integration überwiegend ökonomische Nachteile, insbesondere für die wenig mobilen Arbeitnehmer, während eine mobile

[1] Luther 1524, WA 15, 293f., `https://archive.org/details/D.MartinLuthersWerkeWeimarerAusgabeWa15/page/n301`. Eine teilweise adaptierte Fassung findet man auch unter: `https://www.checkluther.com/wp-content/uploads/1524-Von-Kaufshandlung-und-Wucher.pdf`.

Elite davon profitiere (James 2001). Auch in der heutigen Diskussion um die Effekte der Globalisierung stehen häufig soziale Fragen im Vordergrund, insbesondere Verteilungsfragen.
In diesem Beitrag wird der Frage nachgegangen, welcher Zusammenhang zwischen der internationalen Integration von Güter- und Arbeitsmärkten und der Einkommensverteilung besteht. Die Wohlfahrts- und Verteilungseffekte der internationalen finanziellen Integration werden nicht betrachtet, weil dies hier zu weit führen würde. Zunächst werden die Wohlfahrts- und Verteilungseffekte der internationalen Migration (Abschnitt 2) und des internationalen Güterhandels (Abschnitt 3) beleuchtet. Daran anschließend wird in Abschnitt 4 diskutiert, ob es ein optimales Ausmaß an internationaler ökonomischer Integration gibt, bevor der Beitrag in Abschnitt 5 mit Schlussfolgerungen endet.

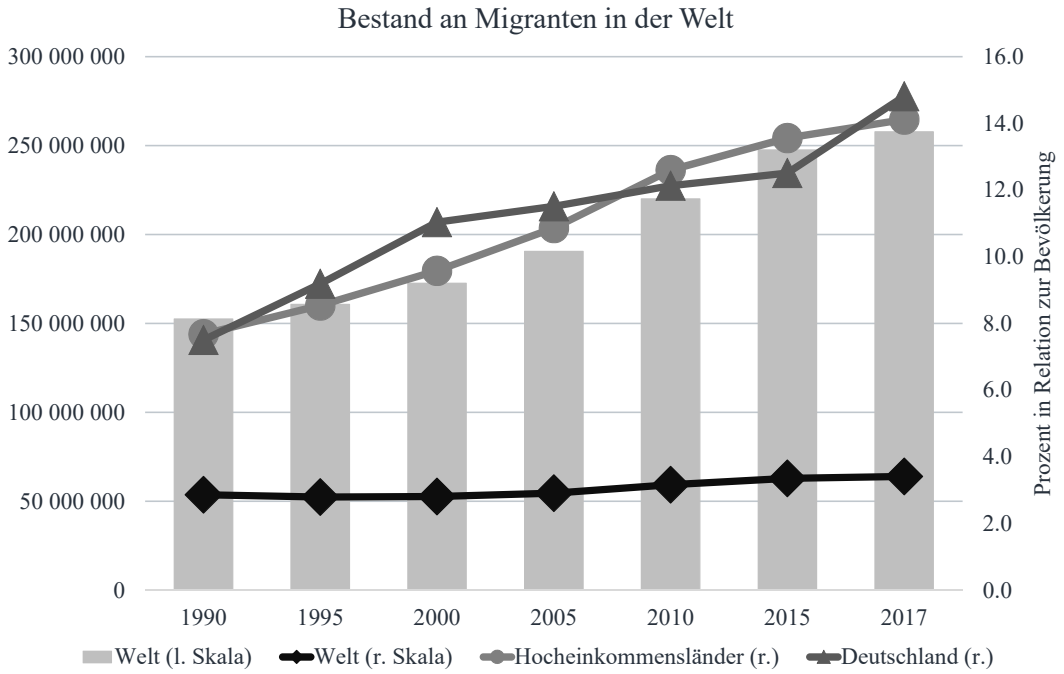
2 Wohlfahrts- und Verteilungseffekte der internationalen Migration

2.1 Migrationstrends

Die Bevölkerungsstatistik der Vereinten Nationen weist für das Jahr 2017 einen Bestand an internationalen Migranten in Höhe von 258 Millionen aus.[2] Davon sind etwa 150 Millionen Arbeitsmigranten (GMDAC und IOM 2018). In den Hocheinkommensländern steigt der Anteil an Migranten an der gesamten Bevölkerung trendmäßig (Abbildung 3).
Gleichzeitig wird die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter in der EU insgesamt und auch in Deutschland in den kommenden Jahren zurückgehen (Abbildung 4), während die Bevölkerung auf dem Nachbarkontinent Afrika deutlich zunehmen dürfte. Insgesamt sind die wichtigsten Determinanten internationaler Migration Einkommensunterschiede, Migrationskosten und die Anzahl von Migranten aus dem gleichen Herkunftsland im Zielland (Collier 2013). Kurzfristige Aspekte wie Konjunkturschwankungen in den Herkunfts- und Zielländern spielen über die Beschäftigungslage auch eine Rolle bei Migrationsentscheidungen (Beine et al. 2019). Je größer der Einkommensunterschied zwischen Herkunfts- und Zielland und je niedriger die Migrationskosten, desto größer ist der Anreiz zu migrieren. Die Einkommenslücke zwischen der EU und den Ländern Afrikas und des Mittleren Ostens – und damit der Migrationsanreiz – wird tendenziell größer (Abbildung 5).
Die Gruppe der Migranten aus einem bestimmten Herkunftsland in einem Zielland bezeichnet Collier (2013) als Diaspora. Je größer die Diaspora, desto größer der Migrationsanreiz, weil ein Netzwerk von Immigranten aus dem gleichen Herkunftsland die Migration erleichtert. Migranten bleiben jedoch nicht für immer Mitglied der Diaspora, sondern integrieren sich mit der Zeit in die Gesellschaft des Ziellandes; Collier (2013) nennt dies Absorption und nimmt an, dass die Absorptionsrate mit zunehmender Größe der Diaspora abnimmt. Wenn es ein großes Netzwerk an Menschen gleicher Herkunft gibt, ist die Integration in die Gesellschaft des Ziellandes aus Sicht der Migranten weniger notwendig. Der Bestand an Migranten aus einem bestimmten Herkunftsland, die Größe der Diaspora, hängt somit von der Anzahl der neuen Migranten pro Jahr und der

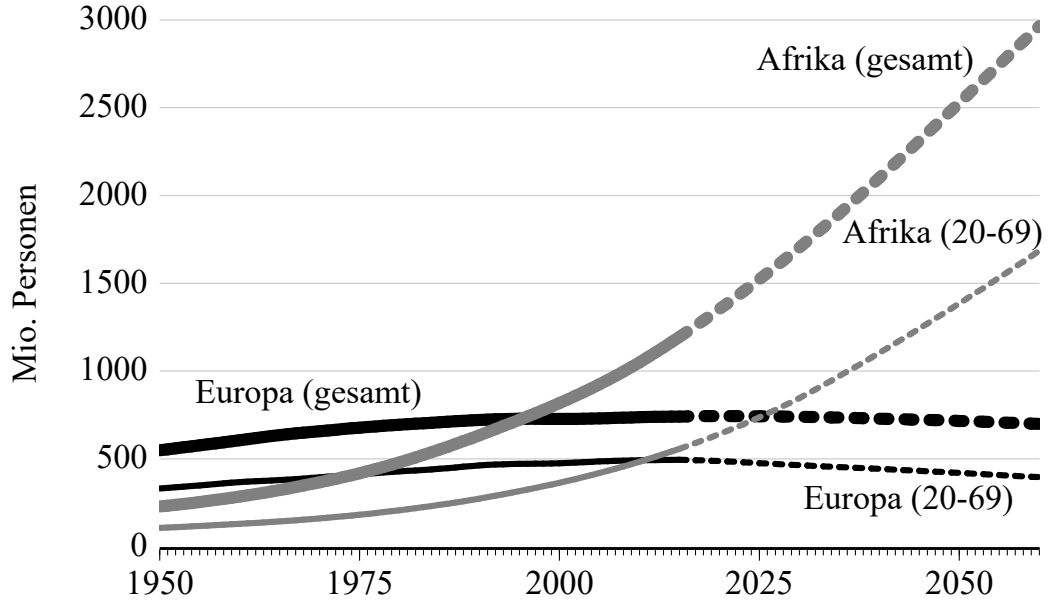
[2] Vgl. `http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates17.shtml`.

Abbildung 3: Migration weltweit



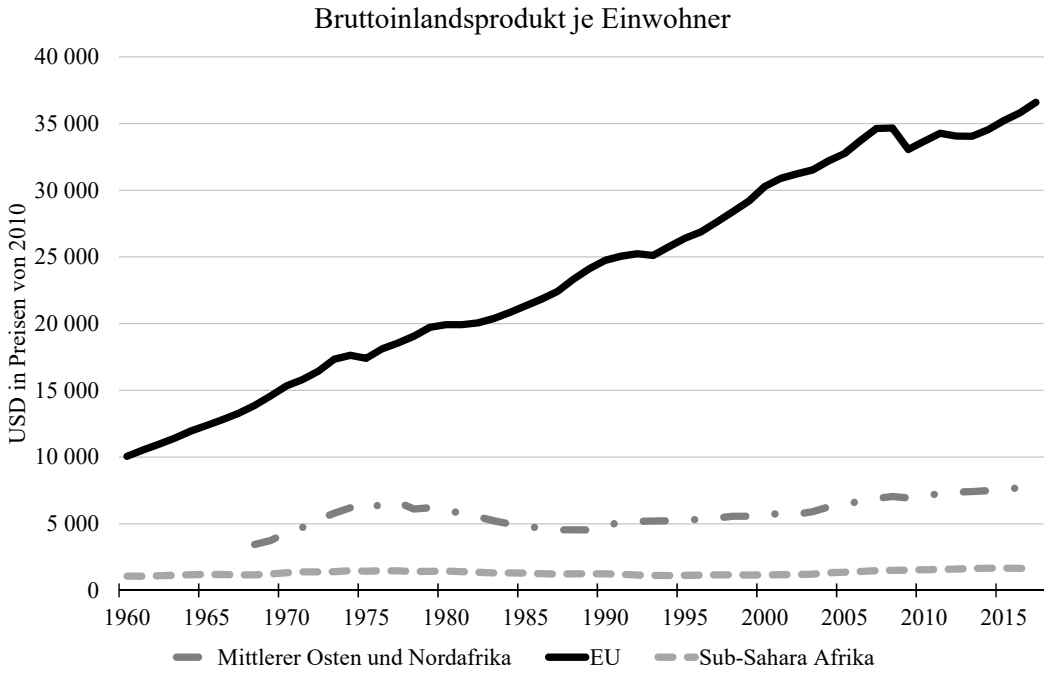
Quelle: United Nations, eigene Darstellung.

Abbildung 4: Bevölkerungsprojektionen für die Europa und für Afrika



Quelle: United Nations, eigene Darstellung.

Abbildung 5: Einkommenslücke zwischen der EU und Afrika und Mittlerem Osten



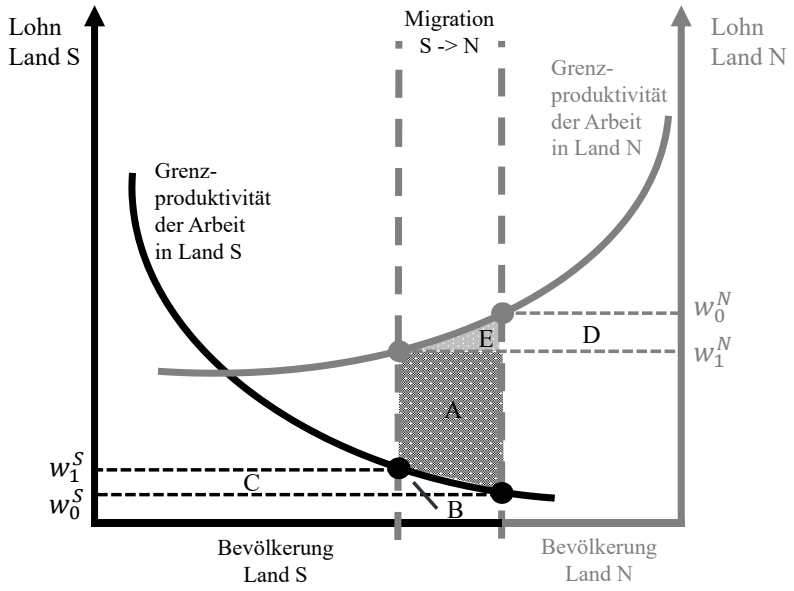
Quelle: World Bank World Development Indicators, eigene Darstellung. Die Ländergruppe Mittlerer Osten und Nordafrika umfasst die Länder: Algerien, Bahrein, Dschibuti, Ägypten, Iran, Irak, Israel, Jordanien, Kuwait, Libanon, Libyen, Malta, Marokko, Oman, Katar, Saudi-Arabien, Syrien, Tunesien, Vereinte Arabische Emirate, West Bank und Gaza, Jemen. Zu der Ländergruppe Sub-Sahara Afrika gehören: Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Kap Verde, Kamerun, Zentralafrikanische Republik, Tschad, Komoren, Demokratische Republik Kongo, Republik Kongo, Elfenbeinküste, Äquatorialguinea, Eritrea, Swasiland, Äthiopien, Gabun, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kenia, Lesotho, Liberia, Madagaskar, Malawi, Mali, Mauretanien, Mauritius, Mosambik, Namibia, Niger, Nigeria, Ruanda, São Tomé und Principe, Senegal, Seychellen, Sierra Leone, Somalia, Südafrika, Südsudan, Sudan, Tansania, Togo, Uganda, Sambia, Zimbabwe.

Anzahl der aus der Diaspora in die Gesellschaft des Ziellandes integrierten Migranten pro Jahr ab. Wenn Migration und Absorption gleich groß sind, bleibt die Größe der Diaspora konstant. Dies kann als Migrationsgleichgewicht bezeichnet werden. Allerdings ist nicht unbedingt gewährleistet, dass ein solches Migrationsgleichgewicht existiert. Wenn zum Beispiel die Einkommensunterschiede zwischen Herkunfts- und Zielländern immer größer werden, dann nimmt auch die Migration zu und kann die Absorption systematisch überschreiten. Ferner hängt die Absorptionsrate von der Integrationsbereitschaft der Zuwandernden und der Einheimischen ab; wenn sie sich bei der einen oder anderen Gruppe verschlechtert, kann dies auch verhindern, dass es ein Migrationsgleichgewicht mit konstantem Migrantenanteil gibt. Somit spricht insgesamt viel dafür, dass die Migration in die Hocheinkommensländer weiter zunehmen wird.

2.2 Wohlfahrts- und Verteilungseffekte

In einem theoretischen Idealmodell einer Marktwirtschaft hat freie Arbeitsmobilität positive Effekte auf die Effizienz der Ressourcenallokation. Dies lässt sich in Anlehnung

Abbildung 6: Wohlfahrtseffekte der Migration



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Clemens (2011).

an Clemens (2011) gut anhand von Abbildung 6 erläutern. Auf der horizontalen Achse (von links beginnend) sind die Bevölkerungen eines armen Landes S (S wie Süd) und (von rechts beginnend) eines reichen Landes N (wie Nord) abgetragen. Auf den vertikalen Achsen sind die Löhne je Arbeitsstunde in den beiden Ländern abgebildet. Es wird davon ausgegangen, dass die Arbeitsproduktivität im reichen Land höher ist; siehe dazu den folgenden Abschnitt. Unter der Annahme, dass die Beschäftigten gemäß der Grenzproduktivität der Arbeit entlohnt werden, kann das Lohnniveau in den beiden Ländern von den Grenzproduktivitätskurven abgelesen werden. Diese fallen jeweils mit zunehmendem Arbeitseinsatz, weil andere Produktionsfaktoren, etwa Kapital, hier konstant gehalten werden und somit limitierend wirken.

Ohne Migration arbeiten die Menschen zu den entsprechenden Löhnen in ihren jeweiligen Heimatländern. Im Land N beträgt der Lohn ohne Migration w_0^N, und im Land S beträgt er w_0^S. Wird nun Migration in einem gewissen Umfang zugelassen (Abnahme der Bevölkerung S, Zunahme der Bevölkerung N, entsprechend einer Verschiebung der gestichelt gezeichneten Vertikalen in Abbildung 6 von rechts nach links) haben die Menschen in Land S einen Anreiz, in das Land N zu migrieren, um dort einen höheren Lohn zu verdienen. Mit der Beschäftigung zusätzlicher Arbeitskräfte im Land N sinkt dort die Grenzproduktivität der Arbeit und damit der Lohn, nämlich auf w_1^N. Das bedeutet, dass die einheimischen Arbeitnehmer im Land N Lohneinbußen hinnehmen müssen, und zwar in dem durch die Fläche D in der Abbildung dargestellten Umfang. Diese Lohneinbußen der einheimischen Bevölkerung können einen Beitrag zur Erklärung von Vorbehalten gegenüber Arbeitsmigration liefern. Die Unternehmenseigentümer in Land N profitieren hingegen von der Migration: durch den niedrigeren Lohn steigt ihr Gewinn um die Fläche D und durch die zusätzliche Beschäftigung von Migranten um die Fläche E. Wie sieht es mit den Migranten aus? Diese zählen zu den Gewinnern, denn ihr Lohn liegt im Land N deutlich über dem Lohn in Land S; insgesamt wird der Gewinn der Migranten durch die

Flächen A und B repräsentiert. Aber nicht nur die Migranten selbst profitieren, sondern auch die im Land S verbleibenden Arbeitnehmer, denn ihr Lohn steigt aufgrund der migrationsbedingten größeren Knappheit an Arbeitskräften auf das Niveau w_1^S. Dies führt zu Gewinnen im Ausmaß der Fläche C, allerdings zulasten der Unternehmenseigentümer in Land S. Insgesamt ist der Netto-Gewinn durch die Flächen A und E gegeben; die Flächen B, C und D stellen jeweils landesinterne Umverteilungsvorgänge dar. Schätzungen ergeben, dass die Beschränkung der Migration einen gesamtwirtschaftlichen Effizienzverlust (in Form des Verzichts auf die Gewinne A und E) in der Größenordnung von 50% oder mehr der weltweiten Produktion mitsichbringt (Clemens 2011). Die Schätzung der quantitativen Größenordnung ist jedoch umstritten, denn sie hängt von einer Reihe von Annahmen ab (Borjas 2015). So beruht die obige grafische Analyse auf der Annahme, dass die Migranten aus Land S nach ihrer Ankunft in Land N die dortige höhere Arbeitsproduktivität entfalten. Zwar dürfte die Produktivität der Migranten im Zielland tatsächlich höher sein als im Herkunftsland. Aber ob bzw. wie schnell sie die Produktivität der Einheimischen erreichen, ist ungewiss; denn die Arbeitsproduktivität hängt nicht nur mit den lokalen Rahmenbedingungen (vgl. folgenden Abschnitt), sondern auch von individuellen Eigenschaften ab. Theoretisch kann der Gesamteffekt sogar negativ für das Empfängerland sein, wenn Migrations- und Integrationskosten mit in die Analyse einbezogen werden oder gering qualifizierte Immigranten unmittelbar Zugang zum Wohlfahrtssystem haben (Guerreiro et al. 2019). Die weltweite Einkommensungleichheit ließe sich durch mehr Migration in Länder mit hoher Produktivität dennoch in jedem Falle reduzieren (Weyl 2018), ggf. aber nur zulasten der Durchschnittseinkommen in den wohlhabenden Zielländern.

2.3 Soziale Normen und Produktivität

Migration hat den Überlegungen des vorherigen Abschnitts folgend langfristig wohl insgesamt positive ökonomische Effekte. Internationale Migration führt aber nicht automatisch zu positiven Wohlfahrtseffekten. Ausschlaggebend ist, dass die zuwandernden Menschen erfolgreich in Gesellschaft und Arbeitsmarkt des Ziellandes integriert werden (Altemeyer-Bartscher et al. 2016). Dafür sind die sozialen Normen des Ziellandes von erheblicher Bedeutung.

Eine Auswertung der Strafzettel von UN-Diplomaten in New York liefert interessante Erkenntnisse über die Bedeutung von Normen des Herkunftslandes und des Ziellandes für das Verhalten von Migranten (Fisman und Miguel 2007). Bis zu einer Änderung der Regelungen nach den Anschlägen vom 11. September 2001 hatte falsches Parken für UN-Diplomaten in New York kaum Konsequenzen; Strafzettel wurden nicht weiter verfolgt. Entsprechende Strafzahlungen ließen sich nicht eintreiben, weil die Diplomaten durch ihre Immunität davor geschützt waren. Im Durchschnitt hatten Diplomaten aus den korruptesten Ländern der Welt etwa 15mal mehr Strafzettel pro Jahr als Diplomaten aus den am wenigsten korrupten Ländern. Das ist nicht überraschend. Es war aber keineswegs so, dass die durchschnittliche Anzahl an Strafzetteln von Diplomaten aus korrupten Ländern mit zunehmender Verweildauer in New York gesunken wäre. Ganz im Gegenteil, die Anzahl der Strafzettel pro Jahr von Diplomaten aus wenig korrupten Ländern nahm mit der Verweildauer in New York zu. Trotz der Herkunft aus funktionierenden Rechtsstaaten wurden Regeln, die nicht durchgesetzt wurden, nicht befolgt. Die herrschenden Normen und Regeln des Ziellandes scheinen demnach einen größeren Einfluss auf das individuelle

Verhalten zu haben, als die kulturelle Herkunft.
Für erfolgreiche Integration ist es wichtig, dass die Zuwandernden die sozialen Normen des Ziellandes annehmen und keine Segregation entsteht (Collier 2013). Schließlich sind die sozialen Normen des Ziellandes der Hauptgrund für die Wahl der Zielregion, und sie sind der wichtigste Einflussfaktor auf das langfristige Wirtschaftswachstum. Die Eindämmung ausbeuterischer Normen im Zuge der Glorious Revolution 1688/1689 in England und die Durchsetzung beteiligender institutioneller Regeln waren die Voraussetzung für die Entstehung und Verbreitung des Kapitalismus, die industrielle Revolution und den drastischen Anstieg des Pro-Kopf-Einkommens seit dem 18. Jahrhundert (Acemoglu und Robinson 2012). Das Vertrauen, nicht ausgebeutet zu werden, ist Voraussetzung für kooperatives Verhalten und damit für nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg. Migranten aus armen und gesellschaftlich instabilen Ländern dürften mit weniger Vertrauen ausgestattet sein als die Einheimischen reicher Zielregionen. Tatsächlich hat empirischen Untersuchungen für die USA zufolge zunehmende Immigration kurzfristig negative Effekte auf Vertrauen und Solidarität, und zwar nicht nur zwischen Einheimischen und Migranten, sondern auch innerhalb der einheimischen Bevölkerung (Putnam 2007). Erfolgreiche Integration ist somit dadurch gekennzeichnet, dass die Gesellschaft Mittel und Wege findet, diese kurzfristigen negativen Effekte mittel- bis langfristig zu überwinden und Vertrauen und Solidarität innerhalb der gesamten Bevölkerung zu stärken. Dazu gehört auch die Bereitschaft der heimischen Bevölkerung, die eigenen sozialen Normen kritisch zu hinterfragen und offen für Veränderung zu sein.
Die Internationalität der Erwerbsbevölkerung kann ferner für sich genommen positive ökonomische Effekte haben. Insbesondere wissensintensive Bereiche (z. B. Universitäten, Forschungseinrichtungen und technologieorientierte Unternehmen) profitieren von qualifizierten Fachkräften aus der ganzen Welt. So sind regionale Forschungs- und Entwicklungs-Sektoren umso erfolgreicher, je höher die kulturelle Diversität der Belegschaft ist (Niebuhr 2010). Eine insgesamt höhere kulturelle regionale Diversität befördert zudem die Neugründung von Hightech-Firmen (Audretsch et al. 2010). Dies deckt sich tendenziell mit empirischen Befunden aus anderen fortgeschrittenen Volkswirtschaften (Alesina und Ferrara 2005, Freeman und Huang 2015, Lee 2014, Ottaviano und Peri 2006, Parrotta et al. 2014, Ozgen et al. 2013). Allgemein fördert Heterogenität am Arbeitsplatz die Produktivität (Bandiera et al. 2010, Falk und Ichino 2006, Hamilton et al. 2003, Mas und Moretti 2009). Die Erfahrung von Diskriminierung am Arbeitsplatz hingegen schwächt die Produktivität der Betroffenen, was wiederum zu einer Verfestigung von Vorurteilen führen kann (Cohn et al. 2014, Gächter und Thöni 2010, Glover et al. 2017). Auch aus dieser Perspektive ergibt sich die Einschätzung, dass internationale Migration positive ökonomische Effekte hat, die jedoch nur voll zum Tragen kommen, wenn die Integration gut gelingt.

Abbildung 7: Internationale Handelsintegration

Quelle: World Bank (World Development Indicators), eigene Darstellung.

3 Wohlfahrts- und Verteilungseffekte des internationalen Güterhandels

3.1 Realwirtschaftliche Integration

Der internationale Handel mit Gütern hat in den vergangenen Jahrzehnten insgesamt deutlich zugenommen (Abbildung 7). Das Volumen der weltweiten Exporte betrug im Jahr 1960 knapp 17% in Relation zum weltweiten Bruttoinlandsprodukt. Einhergehend mit dem Abbau internationaler Handelshemmnisse beginnend mit dem General Agreement in Tariffs and Trade (GATT) bis zur Gründung der Welthandelsorganisation (WTO) im Jahr 1994 ist das Welthandelsvolumen deutlich schneller gestiegen als die Produktion. Mit dem WTO-Beitritt Chinas im Dezember 2001 erhielt die internationale Handelsintegration noch einmal einen spürbaren Schub. Auf dem Höhepunkt vor der weltweiten Finanzkrise der Jahre 2008/2009 betrug das Welthandelsvolumen gut 51% in Relation zum weltweiten Bruttoinlandsprodukt. Während der Finanzkrise brach der Welthandel ein, erholte sich aber relativ schnell wieder. Seit dem Jahr 2011 fällt der Welthandel in Relation zum Welt-BIP jedoch trendmäßig; im Jahr 2018 lag das Verhältnis von Welthandel zu Welt-Bruttoinlandsprodukt nur noch bei 46%. Dazu tragen die verstärkt beobachtbaren protektionistischen und nationalen Tendenzen, nicht zuletzt ausgehend von den USA (Fajgelbaum et al. 2019), bei.

3.2 Gesamtwirtschaftliche Effekte

Empirische Untersuchungen belegen, dass diejenigen Länder, die an der realen Integration teilnehmen, heute ein höheres Wohlfahrtsniveau erreichen als diejenigen Länder, die sich der realen internationalen Integration verschließen. Diejenigen Entwicklungs- und Schwellenländer, die nach 1980 verstärkt an der Globalisierung teilgenommen haben, weisen ein deutlich höheres Wachstum des Einkommens je Einwohner in den 1980er und 1990er Jahren auf als diejenigen Länder, die relativ geschlossen geblieben sind (Dollar und Kraay 2004). Das höchste Wachstum hatten Argentinien, China, die Dominikanische Republik, Mexiko und die Philippinen im Zuge ihrer realwirtschaftlichen Öffnung zu verzeichnen. Im Gegensatz dazu lag das durchschnittliche Wachstum in den Nicht-Globalisierungs-Ländern (z.B. Guatemala, Senegal oder Syrien) deutlich unter demjenigen der Globalisierungs-Länder.
Wie schon Adam Smith (1776) erkannte, steigen durch die mit dem internationalen Handel verbundene Arbeitsteilung und Spezialisierung die Produktivität und das durchschnittliche Einkommen je Einwohner. Der positive Zusammenhang zwischen internationalem Handel und der Produktivität ist auch empirisch belegt (Frankel und Romer 1999, Alcalá und Ciccone 2004). Darüber hinaus gibt es weitere Kanäle, über die internationaler Handel die Produktivität steigert. So sind Unternehmen, die im internationalen Wettbewerb stehen, häufig größer und produktiver als Unternehmen, die nur lokale Märkte bedienen (Melitz 2003). Dazu trägt bei, dass es in internationalen Unternehmen „Learning by Doing“-Effekte gibt (de Loecker 2013), dass in importierten Gütern inkorporierte Forschungs- und Entwicklungsleistungen positive Effekte auf die Unternehmen im importierenden Land haben (Coe und Helpman 1995, Coe et al. 2009) und dass sich der Zugang zu internationalen Vorleistungsgütern positiv auf Forschung und Entwicklung auswirkt (Bøler et al. 2015).

3.3 Verteilungseffekte

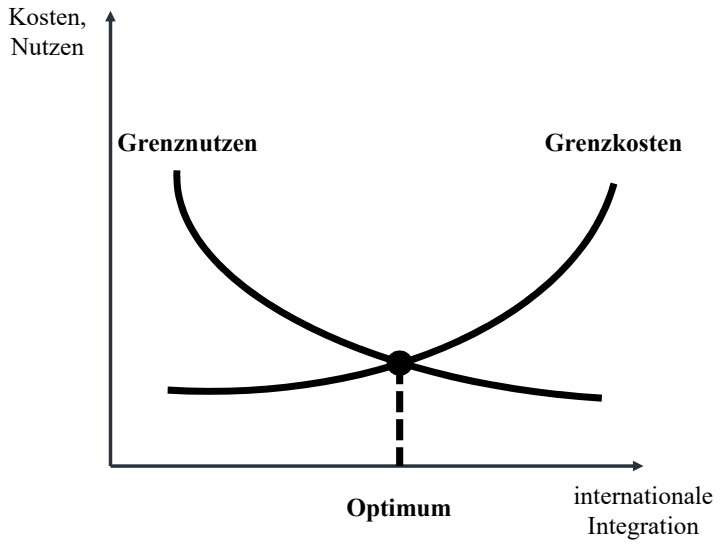
Die gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsgewinne der internationalen Handelsintegration sind nicht gleichverteilt. Bestimmte Bevölkerungsgruppen profitieren mehr von der internationalen Arbeitsteilung als andere; einzelne Gruppen stellen sich sogar schlechter. Betrachten wir zunächst die Einkommensverteilung in Bezug auf Einkommen aus Arbeit und Einkommen aus Kapital (funktionale Einkommensverteilung). In einigen fortgeschrittenen Volkswirtschaften wie etwa den USA geht der Anteil der Arbeitseinkommen am gesamten Einkommen trendmäßig zurück. In der Literatur wird argumentiert, dass dies darauf zurückzuführen sei, dass die produktivsten Firmen (sogenannte *superstar firms*) am stärksten von der Internationalisierung profitieren, was zu einer höheren Konzentration führt und diesen Firmen höhere Gewinne ermöglicht (Autor et al. 2017a, Autor et al. 2017b, de Loecker und Eeckhout 2018, Eggertsson et al. 2018). Ferner hat sich die Verhandlungsposition von Gewerkschaften gegenüber international mobilen Unternehmen verschlechtert (Arpaia et al. 2009) und die Regulierung der Arbeitsmärkte verändert (Ciminelli et al. 2018, Dimova 2019). Allerdings ist die internationale Evidenz dafür, dass die Globalisierung einseitig die Kapitaleinkommensbezieher begünstigt habe, keineswegs eindeutig. Zum Zusammenhang zwischen der Globalisierung und der funktionalen Einkommensverteilung ist weitere Forschung notwendig.
Der internationale Güterhandel hat auch regional sehr unterschiedliche Effekte. Für die

USA wurde gezeigt, dass die zunehmende Integration Chinas in den internationalen Güteraustausch zu einem Rückgang der Produktion im Verarbeitenden Gewerbe und einem Anstieg der Arbeitslosigkeit geführt hat (Autor et al. 2013). Importe aus Osteuropa und China haben in Deutschland Arbeitsplätze in direkt import-konkurrierenden Wirtschaftszweigen verschwinden lassen, aber insgesamt positive Effekte auf die Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe gehabt (Dauth et al. 2014). Zu den Verliererregionen in Deutschland zählen insbesondere das Ruhrgebiet, die Pfalz, Oberfranken und das südliche Niedersachsen (Südekum et al. 2017).
Eine weitere Dimension der Heterogenität ergibt sich auf der Ebene der individuellen beruflichen Qualifikation. Im Zuge der Globalisierung sind vor allem die Einkommen gut qualifizierter Erwerbstätiger gestiegen, während die Einkommensanteile geringer qualifizierter Beschäftigter zurückgegangen sind (Timmer et al. 2014). Denn in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften profitieren vor allem sehr gut qualifizierte Erwerbstätige vom internationalen Güterhandel, insbesondere in den Bereichen Forschung und Entwicklung (Grossman und Helpman 2018). Ihre Qualifikation wird durch die Internationalisierung noch einmal aufgewertet und mit einer Qualifikationsprämie entlohnt (Lee und Yi 2018), während geringer qualifizierte Beschäftigte der Import-Konkurrenz stärker ausgesetzt sind. Dies trägt zu dem empirischen Befund der zunehmenden Ungleichheit innerhalb vieler Länder bei (Hammar und Waldenström 2017).

4 Mehr oder weniger Globalisierung?

Auf Basis der Analyse in den Abschnitten 2 und 3 können wir davon ausgehen, dass internationale Integration positive gesamtwirtschaftliche Effekte aufweist. Das gilt sowohl für internationale Migration als auch für internationalen Güterhandel. Da diese Effekte jedoch nicht gleichverteilt in der Bevölkerung sind, sondern es sogar verlierende Bevölkerungsgruppen geben kann, stellt sich die Frage nach der Kompensation der Globalisierungsverlierer (Südekum 2017). Damit sich die gesamtwirtschaftlichen Vorteile der internationalen Integration entfalten können, ist es notwendig, dass Ressourcen von weniger produktiven in produktivere Verwendungen fließen (schöpferische Zerstörung, Schumpeter 1942). Dies ist in der Regel mit gesellschaftlichen Friktionen verbunden, weil etwa Beschäftigte in obsolet gewordenen Produktionsstrukturen ihren Arbeitsplatz verlieren. So haben etwa Massenentlassungen negative Auswirkungen auf die regionale wirtschaftliche Entwicklung (Gathmann et al. 2018) und auf individuelle Erwerbsbiografien (Fackler et al. 2017). Aufgabe der sozialen Marktwirtschaft ist es, eine gerechte Verteilung der gesamtwirtschaftlichen Gewinne, die aus der internationalen Integration und der damit verbundenen Reallokation von Ressourcen resultieren, zu gewährleisten. Dementsprechende inklusive Institutionen sind eine wichtige Voraussetzung für langfristiges Wirtschaftswachstum (North 2010, Acemoglu und Robinson 2012). Dazu ist es notwendig, Steuern oder Beiträge zu erheben, um soziale Transfers wie etwa das Arbeitslosengeld oder die Unterstützung strukturschwacher Regionen zu finanzieren. Steuern wirken in der Regel verzerrend auf die Allokation der Ressourcen und vermindern somit die gesamtwirtschaftliche Produktion. Dies sollte als Investition in die dauerhafte Akzeptanz und Funktionsfähigkeit einer dynamischen Marktwirtschaft mit gesamtwirtschaftlich vorteilhaftem Strukturwandel und der damit verbundenen Reallokation von Ressourcen angesehen werden (Rodrik 1998).
Die Wirtschaftspolitik steht vor der schwierigen Aufgabe, das optimale Ausmaß der in-

Abbildung 8: Optimum internationaler Integration



Quelle: In Anlehnung an einen Vortrag von Gernot Müller (Universität Tübingen) an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg. Eigene Darstellung.

ternationalen Integration durch geeignete wirtschaftspolitische Maßnahmen anzusteuern. Dabei gilt es, die positiven gesamtwirtschaftlichen Effekte der internationalen Integration gegenüber den Kosten der Kompensation der Verlierer abzuwägen. Das gesellschaftliche Optimum der internationalen Integration liegt dort, wo der zusätzliche volkswirtschaftliche Nutzen weiterer Integration gerade den zusätzlichen Kosten entsprechender Kompensationsmaßnahmen entspricht. In Abbildung 8 wird das internationale Integrationsoptimum grafisch dargestellt. Es kann davon ausgegangen werden, dass der volkswirtschaftliche Grenznutzen internationaler Integration abnehmend ist, d.h. die ersten Schritte von einer geschlossenen Volkswirtschaft hin zu internationaler Öffnung stiften große Effizienzgewinne, weil das Potenzial für Spezialisierungsgewinne hoch ist. Je stärker die Integration voranschreitet, desto geringer dürften die Effizienzgewinne zusätzlicher Integration ausfallen. Dies wird durch die fallende Kurve in der Abbildung dargestellt. Auf der anderen Seite nehmen die Kompensationskosten mit zunehmender Integration zu. Je mehr die wirtschaftliche Aktivität mit Steuern und Sozialbeiträgen belastet werden muss, um die Kompensationsleistungen an die Verlierer zu finanzieren, desto größer werden die Friktionen, die eine optimale Allokation der Ressourcen beeinträchtigen. Dies wird durch die steigende Kurve in der Abbildung symbolisiert. Das gesellschaftliche Optimum liegt dort, wo sich die beiden Kurven schneiden.

Praktisch ist es unmöglich, exakt festzustellen, wie hoch das optimale internationale Integrationsausmaß ist. Aber es gibt Kriterien, anhand derer geprüft werden kann, ob wir uns links oder rechts des Optimums befinden. In Bezug auf die internationale Migration dürfte das optimale Ausmaß noch nicht erreicht sein. Innerhalb der USA ziehen nach Angaben der OECD knapp 2,5% der Bevölkerung pro Jahr in einen anderen Bundesstaat, innerhalb der EU ziehen weniger als 0,5% der Bevölkerung pro Jahr in ein anderes EU-Land, obwohl auch hier wie innerhalb der USA eine freie Wahl des Arbeitsortes möglich ist. Auch im weltweiten Kontext deuten die großen Lohn- und Einkommensunterschiede darauf

hin, dass durch internationale Migration, sofern sie nicht zu schnell abläuft und eine gute Integration in die Zielgesellschaft gelingt, erhebliches wirtschaftliches Potenzial freigesetzt werden könnte. Beim internationalen Güterhandel scheinen die effizienzsteigernden Möglichkeiten eines Abbaus von internationalen Handelsbarrieren ebenfalls noch nicht ausgeschöpft. Zölle und andere Handelsbeschränkungen können sogar per se nachteilige Verteilungswirkungen haben, wenn sie Konsumgüter für große Bevölkerungsanteile verteuern.

5 Schlussfolgerungen

Die zunehmende weltweite internationale Integration ist ein Phänomen, das sich nur mit drastischen, die individuelle Freiheit einschränkenden Maßnahmen verhindern ließe. Diejenigen Länder, die sich heute der internationalen Arbeitsteilung verschließen, sind autoritäre Staaten mit weit unterdurchschnittlichem Wohlstandsniveau. Dennoch befindet sich die Globalisierung in einer Krise. Viele Menschen sind nicht von ihren Vorteilen überzeugt, und einzelne Regionen oder Bevölkerungsgruppen sind tatsächlich Verlierer der Globalisierung. Dadurch wird die Polarisierung in der Gesellschaft befördert. Dieser Prozess wird durch den technologischen Wandel dramatisch verstärkt (Peralta Alva und Roitman 2018). Zwar fehlt eine wichtige Zutat für die nationalistische Katastrophe der 1930er Jahre heute: eine intellektuell überzeugende Argumentation, dass der nationalistische Staat ökonomisch erfolgreicher sein könne als ein international integrierter (James 2001). Aber die Gefahr, dass die Enttäuschung derjenigen, die an den Effizienzgewinnen der internationalen Integration nicht (hinreichend) partizipieren, nationalistischen und protektionistischen Tendenzen den Weg bereitet, ist längst kein theoretisches Phänomen mehr. Der Brexit und die protektionistische US-amerikanische Handelspolitik sind auch Ausdruck der Unzufriedenheit mit den Verteilungseffekten der Globalisierung. Aus ökonomischer Sicht spricht jedoch viel dafür, nicht die internationale Integration einzuschränken, sondern die Regeln internationaler wirtschaftlicher Aktivitäten kooperativ zu verbessern, den Menschen durch Bildung und Qualifikation bessere Teilhabemöglichkeiten am Wohlstand zu verschaffen und die Umverteilungsmechanismen zugunsten derjenigen, die durch die Globalisierung ökonomisch benachteiligt werden, weiterzuentwickeln.

Literatur

Acemoglu, Daron/ Robinson, James (2012): Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty, Crown Publishers, New York.

Alcalá, Francisco/ Ciccone, Antonio (2004): Trade and productivity, The Quarterly Journal of Economics, 119(2), 613–646.

Alesina, Alberto/ Ferrara, Eliana La (2005): Ethnic diversity and economic performance, Journal of Economic Literature, 43(3), 762–800.

Altemeyer-Bartscher, Martin/ Holtemöller, Oliver/ Lindner, Axel/ Schmalzbauer, Andreas/ Zeddies, Götz (2016): On the distribution of refugees in the EU, Intereconomics, 51(4), 220–228.

Arpaia, Alfonso/ Pérez, Esther/ Pichelmann, Karl (2009): Understanding labour income share dynamics in Europe, European Economy Economic Papers, (379).

Audretsch, David/ Dohse, Dirk/ Niebuhr, Annekatrin (2010): Cultural diversity and entrepreneurship: a regional analysis for Germany, The Annals of Regional Science, 45(1), 55–85.

Autor, David/ Dorn, David/ Katz, Lawrence F./ Patterson, Christina/ Van Reenen, John (2017a): Concentrating on the fall of the labor share, American Economic Review, 107(5), 180–185.

Autor, David/ Dorn, David/ Katz, Lawrence F/ Patterson, Christina/ Van Reenen, John (2017b): The fall of the labor share and the rise of superstar firms, NBER Working Paper 23396, National Bureau of Economic Research.

Autor, David H./ Dorn, David/ Hanson, Gordon G. (2013): The China syndrome: Local labor market effects of import competition in the United States, American Economic Review, 103(6), 2121–2168.

Bandiera, Oriana/ Barankay, Iwan/ Rasul, Imran (2010): Social incentives in the workplace, The Review of Economic Studies, 77(2), 417–458.

Beine, Michel/ Bourgeon, Pauline/ Bricongne, Jean-Charles (2019): Aggregate fluctuations and international migration, The Scandinavian Journal of Economics, 121(1), 117–152.

Bøler, Esther Ann/ Moxnes, Andreas/ Ulltveit-Moe, Karen Helene (2015): R&D, international sourcing, and the joint impact on firm performance, American Economic Review, 105(12), 3704–39.

Bordo, Michael D. (2017): The second era of globalization is not yet over: An historical perspective, NBER Working Paper 23786, National Bureau for Economic Research, Cambridge.

Borjas, George J. (2015): Immigration and globalization: A review essay, Journal of Economic Literature, 53(4), 961–974.

Bourguignon, Francois (2015): The Globalization of Inequality, Princeton University Press, Princeton and Oxford.

Chiswick, Barry R./ Hatton, Timothy (2003): International migration and the integration of labor markets, in Michel D. Bordo/ Alan M. Taylor/ Jeffrey G. Williamson (Hg.), Globalization in Historical Perspective, Universtiy of Chicago Press, 65–120.

Ciminelli, Gabriele/ Duval, Romain A./ Furceri, Davide (2018): Employment protection deregulation and labor shares in advanced economies, Working Paper 18/186, International Monetary Fund.

Clemens, Michael A. (2011): Economics and migration: Trillion-dollar bills on the sidewalk?, Journal of Economic Perspectives, 25(3), 83–106.

Coe, David T./ Helpman, Elhanan (1995): International R&D spillovers, European Economic Review, 859–887.

Coe, David T./ Helpman, Elhanan/ Hoffmaister, Alexander W. (2009): International R&D spillovers and institutions, European Economic Review, 53(7), 723–741.

Cohn, Alain/ Fehr, Ernst/ Herrmann, Benedikt/ Schneider, Frédéric (2014): Social comparison and effort provision: Evidence from a field experiment, Journal of the European Economic Association, 12(4), 877–898.

Collier, Paul (2013): Exodus. Immigration and Multiculturalism in the 21st Century, Oxford University Press.

Dauth, Wolfgang/ Findeisen, Sebastian/ Suedekum, Jens (2014): The rise of the east and the far east: German labor markets and trade integration, Journal of the European Economic Association, 12(6), 1643–1675.

de Loecker, Jan (2013): Detecting learning by exporting, American Economic Journal: Microeconomics, 5(3), 1–21.

de Loecker, Jan/ Eeckhout, Jan (2018): Global market power, NBER Working Paper 24768, National Bureau of Economic Research.

Dimova, Dilyana (2019): The structural determinants of the labor share in europe., IMF Working Paper 19/67, International Monetary Fund, Washington.

Dippel, Christian/ Gold, Robert/ Heblich, Stephan (2015): Globalization and its (dis-) content: Trade shocks and voting behavior, NBER Working Paper 21812, National Bureau of Economic Research, Cambridge.

Dollar, David/ Kraay, Aart (2004): Trade, growth, and poverty, The Economic Journal, 114(493), F22–F49.

Eggertsson, Gauti B/ Robbins, Jacob A/ Wold, Ella Getz (2018): Kaldor and piketty's facts: The rise of monopoly power in the united states, NBER Working Paper 24287, National Bureau of Economic Research, Cambridge.

Esteves, Rui/ Eichengreen, Barry (2019): The trials of trilemma: International finance 1870–2017, CEPR Discussion Paper 13465, Centre for Economic Policy Research, London.

Fackler, Daniel/ Müller, Steffen/ Stegmaier, Jens (2017): Explaining wage losses after job displacement: Employer size and lost firm rents, IWH Discussion Paper 32/2017, Halle Institute for Economic Research (IWH), Halle (Saale).

Fajgelbaum, Pablo D./ Goldberg, Pinelopi K./ Kennedy, Patrick J./ Khandelwal, Amit K. (2019): The return to protectionism, NBER Working Paper 25638, National Bureau of Economic Research, Cambridge.

Falk, Armin/ Ichino, Andrea (2006): Clean evidence on peer effects, Journal of Labor Economics, 24(1), 39–57.

Fisman, Raymond/ Miguel, Edward (2007): Corruption, norms, and legal enforcement: Evidence from diplomatic parking tickets, Journal of Political Economy, 115(6), 1020–1048.

Frankel, Jeffrey A./ Romer, David H. (1999): Does trade cause growth?, American Economic Review, 89(3), 379–399.

Freeman, Richard B./ Huang, Wei (2015): Collaborating with people like me: Ethnic coauthorship within the united states, Journal of Labor Economics, 33(S1), S289–S318.

Gächter, Simon/ Thöni, Christian (2010): Social comparison and performance: Experimental evidence on the fair wage-effort hypothesis, Journal of Economic Behavior & Organization, 76(3), 531–543.

Gathmann, Christina/ Helm, Ines/ Schönberg, Uta (2018): Spillover effects of mass layoffs, Journal of the European Economic Association, forthcoming.

Global Migration Data Analysis Centre and International Organization for Migration (2018): Global Migration Indicators, Global Migration Data Analysis Centre and International Organization for Migration.

Glover, Dylan/ Pallais, Amanda/ Pariente, William (2017): Discrimination as a self-fulfilling prophecy: Evidence from french grocery stores, Quarterly Journal of Economics, 132(3), 1219–1260.

Grossman, Gene M/ Helpman, Elhanan (2018): Identity politics and trade policy, NBER Working Paper 25348, National Bureau of Economic Research, Cambridge.

Guerreiro, Joao/ Rebelo, Sérgio/ Teles, Pedro (2019): What is the optimal immigration policy? migration, jobs and welfare, CEPR Discussion Paper 13909, Centre for Economic Policy Research, London.

Hamilton, Barton H./ Nickerson, Jack A./ Owan, Hideo (2003): Team incentives and worker heterogeneity: An empirical analysis of the impact of teams on productivity and participation, Journal of Political Economy, 111(3), 465–497.

Hammar, Olle/ Waldenström, Daniel (2017): Global earnings inequality, 1970–2015, CEPR Discussion Paper 12019, Centre for Economic Policy Research, London.

James, Harold (2001): The End of Globalization. Lessons from the Great Depression, Harvard University Press, Cambridge and London.

Kose, M. Ayhan/ Prasad, Eswar/ Rogoff, Kenneth/ Wei, Shang-Jin (2006): Financial globalization: A reappraisal, IMF Working Paper 06/189, International Monetary Fund, Washington.

Lee, Eunhee/ Yi, Kei-Mu (2018): Global value chains and inequality with endogenous labor supply, NBER Working Paper 24884, National Bureau of Economic Research, Cambridge.

Lee, Neil (2014): Migrant and ethnic diversity, cities and innovation: Firm effects or city effects?, Journal of Economic Geography, 15(4), 769–796.

Luther, Martin (1524): Kaufshandel und wucher, in Predigten und Schriften, Band 15 von *Weimarer Ausgabe*, 279–313.

Mas, Alexandre/ Moretti, Enrico (2009): Peers at work, American Economic Review, 99(1), 112–145.

Melitz, Marc J. (2003): The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity, Econometrica, 71(6), 1695–1725.

Mishkin, Frederic S. (2006): The Next Great Globalization. How Disadvantaged Nations Can Harness Their Financial Systems to Get Rich, Princeton University Press, Princeton and Oxford.

Niebuhr, Annekatrin (2010): Migration and innovation: Does cultural diversity matter for regional r&d activity?, Papers in Regional Science, 89(3), 563–585.

North, Dougals C. (2010): Understanding the Process of Economic Change, Princeton University Press, Princeton.

Osterhammel, Jürgen/ Petersson, Niels P. (2003): Geschichte der Globalisierung. Dimensionen, Prozesse, Epochen, C.H. Beck, München.

Ottaviano, Gianmarco I.P./ Peri, Giovanni (2006): The economic value of cultural diversity: evidence from US cities, Journal of Economic Geography, 6(1), 9–44.

Ozgen, Ceren/ Nijkamp, Peter/ Poot, Jacques (2013): The impact of cultural diversity on firm innovation: evidence from dutch micro-data, IZA Journal of Migration, 2(1), 18.

Parrotta, Pierpaolo/ Pozzoli, Dario/ Pytlikova, Mariola (2014): The nexus between labor diversity and firm's innovation, Journal of Population Economics, 27(2), 303–364.

Peralta Alva, Adrian/ Roitman, Agustin (2018): Technology and the future of work, IMF Working Paper 18/207, International Monetary Fund, Washington.

Putnam, Robert D. (2007): E pluribus unum: Diversity and community in the twenty-first century. the 2006 johan skytte prize lecture, Scandinavian Political Studies, 30(2), 137–174.

Rodrik, Dani (1998): Globalisation, social conflict and economic growth, The World Economy, 21(2), 143–158.

Schumpeter, Joseph A. (1942): Capitalism, Socialism and Democracy, Harper & Brothers, London.

Smith, Adam (1776): An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations., W. Strahan and T. Cadell, London.

Südekum, Jens (2017): Die Globalisierungsverlierer kompensieren – aber wie?, Wirtschaftsdienst, 97(8), 566–570.

Südekum, Jens/ Dauth, Wolfgang/ Findeisen, Sebastian (2017): Verliererregionen der Globalisierung in Deutschland: Wer? Warum? Was tun?, Wirtschaftsdienst, 97(1), 24–31.

Timmer, Marcel P./ Erumban, Abdul Azeez/ Los, Bart/ Stehrer, Robert/ de Vries, Gaaitzen J. (2014): Slicing up global value chains, Journal of Economic Perspectives, 28(2), 99–118.

Weyl, E. Glen (2018): The openness-equality trade-off in global redistribution, The Economic Journal, 128, F31–F36.