

Wettbewerbsverfassung:

- **National:**
- Minimum konstitutioneller Ordnung: Regeln und Gesetze der Zivilgesellschaft
- Risikomindernde Institutionen der Wirtschaftsordnungspolitik (konstituierende Prinzipien): Geldwertsicherung; Offenhaltung der Märkte; Eigentums-, Unternehmens-, Finanzverfassung, Vertragsfreiheit und Haftungsregeln anreizkompatibel und wettbewerbskonform; verlässliche Wirtschaftspolitik
- Risikomindernde Institutionen der Wirtschaftsprozesspolitik (regulierende Prinzipien): Wirtschafts- und Sozialpolitik (Wettbewerbs-, Mittelstands-, Konjunktur-, Sozialpolitik)
- Risikomindernde Institutionen des Preissystems: diverse Unternehmensformen, Vertragstypen; standardisierte Wertaufbewahrungs- und Zahlungsmittel; Messen; Börsen; Versicherungen; Verbände; Kammern
- → nationaler Rechnungszusammenhang → nationale Verfassung der Wettbewerbsfreiheit als Ergebnis aus obigem
- **International:**
- Internationale Wettbewerbsordnung: Hindernis unterschiedlicher Wettbewerbsregeln; Anfänge eines Weltkartellrechts
- Welthandelsordnung: Haupteinbruchstellen des Protektionismus sind sektorale Sonderregelungen, Handelspolitik, Lücken im Regelwerk der WTO (Umwelt- und Sozialpolitik; Entwicklungspolitik)
- Weltwährungsordnung: Weg zu Bretton Woods und danach
- Wettbewerb der Systeme: Systemkonkurrenz; Ordnungspolitik als Triebkraft
- → globaler Rechnungszusammenhang → internationale Verfassung der Wettbewerbsfreiheit als Ergebnis aus obigem
- **Freihandel vs. Autarkie:** dazwischen:
- Private Beschränkungen: Ein-, Ausfuhrkartelle; Selbstbeschränkungen
- Staatliche Beschränkungen: Zölle; Kontingente; Devisenbewirtschaftung
- Außenwirtschafts- und Devisenmonopol: zentrale Planung der Außenwirtschaftsbeziehungen

Güterwirtschaftliche (reine) Theorie des IH:

- Suche nach Gründen für Kosten- und Preisstruktur, Gleichgewichte, Stabilität der GG, Wohlfahrtsgewinne/-verluste → relatives Verhältnis der Variablen, Tauschverhältnisse, Opportunitätskosten
- Monetäre Theorie: absolute Größen, Geldpreise, Wechselkurse, Volkseinkommen
- Klassiker: Neutralität des Geldes; Schleier; weglassen ändert nichts → gilt als überwunden
- Klassiker: PF national gebunden (kein Ausgleich der Löhne, Zinsen → nun: Faktormobilität ist über Grenzen hinweg geringer als national (Sprache, Kultur, Transportkosten)
- **Intersektoraler Außenhandel (Erklärungsansätze):**
- Substitutionsmodelle (homogene Produkte werden aufgrund der nationalen Produktionsbedingungen getauscht → Arbeitsteilung, Preisangleichung; Handel wegen unterschiedlicher Kosten- und Nachfragestrukturen) vs. Verfügbarkeitsmodelle (Monopole durch Vorsprünge (Technologie) bzw. Verfügbarkeiten (Rohstoffe; Klima) → Autarkiepreise existieren nicht)
- Aber EU: Angleichung von Preisen und Produktionsstrukturen (starke Differenzierung und hohe Innovation können den Wohlstand dennoch steigern)
- 1. Preisdivergenzen
- 1.1. absolute Kostenunterschiede (Adam Smith)
- 1.2. komparative Kostenunterschiede (Ricardo)

- 1.2.1. relative Unterschiede in der Faktorausstattung (Heckscher-Ohlin) → Mengenverhältnisse oder Qualität (z.B. Humankapital) → ist zusammen Neo-Faktorproportionen-Theorem
- 1.2.2. relative Produktivitätsunterschiede durch
 - Lerneffekte (Skalenerträge)
 - natürliche Faktoren
 - Erfindung kostengünstige Produktionsverfahren
- 1.3. divergierende Nachfragebedingungen (J. St. Mill)
- 2. spezifische Verfügbarkeiten im Export
 - 2.1. dauerhaft: Klima, Rohstoffe
 - 2.2. vorübergehende (prozessuale) Monopole durch
 - Exklusivwissen (Erfindungen, Patente → technologische Lücken → Handel)
 - Vorsprünge im Produktzyklus oder Entwicklungsstadium
 - konjunkturelle Schwankungen
- 3. persönliche, sachliche, sonstige Präferenzen der Nachfrage (z.B. Made in Germany)
- **Intrasektoraler Außenhandel (Erklärungsansätze):**
- Steigt durch Liberalisierung; existiert nur, wenn Güter aggregiert werden, sonst jede Ausprägung begründet neues Produkt → intersektoral; Risikominderung durch Internationalisierung; economies of scale; Transportkosten
- 4. Produktdifferenzierung; Transportkostensenkung
- **Zu 1.1. absolute Kostenvorteile (Smith):** Land X produziert x besser als Y, Y dafür y → beide spezialisieren sich → Output steigt → Handel gleicht aus (X: 100x oder 50y; Y: 50x oder 100y → Autarkie: z.B. X: 50x und 25y → 75; Handel: z.B. X: 100x, davon 50 in y getauscht → 100 → mehr Wohlstand)
- Länder ohne Vorteile (Entwicklungsländer) können am IH nicht teilnehmen → Hilfe erforderlich?
- **Zu 1.2. komparative Kostenvorteile (Ricardo):** absolute Vorteile sind nicht nötig, relative Vorteile reichen
- Gegebenheiten der Natur: Klima, Geologie → Produktivitätsunterschiede durch andere Faktorausstattung → Ricardo-Güter
- Annahmen: vollständige Konkurrenz auf dem Weltmarkt; Austauschrelationen entsprechen Arbeitseinsatz (Arbeitswertlehre: alle PF werden auf Arbeit zurück geführt); lineare Produktionsfunktion → konstante Stückkosten); Vollbeschäftigung; Faktoren sind immobil; keine Transportkosten; 2 Länder mit 2 Gütern
- Land mit absoluten Kostenvorteilen produziert Gut mit größter Überlegenheit, Land ohne das Gut mit der geringsten Unterlegenheit: England: 100 Arbeitsstunden/Tuch oder 120 h/Wein; Portugal: 90h/T oder 80h/W
- → Kostenunterschied = Verhältnis des Arbeitsaufwands: T: E: $100/90=1,11$ (11% Kostennachteil), P: $90/100=0,9$ (10% Kostenvorteil); W: E: $120/80=1,5$ (50% Kostennachteil), P: $80/120=66,7$ (33,3% Kostenvorteil) → England hat nur Nachteile
- Autarkiepreise durch Vergleich des Faktoreinsatzes: E: T: $100/120=0,833$ (1 T = 0,833 W), W: $120/100=1,2$; P: T: $90/80=1,125$, W: $80/90=0,889$ → E sollte Tuch exportieren, Portugal Wein
- England produziert 1W weniger → 120 Arbeitsstunden werden frei → England produziert dafür 1,2T; Portugal bekommt für 1T 1,25W → 1,2T exportiert aus E bringt 1,35W in P → beide haben Arbeitseinsparungen = Kostensenkung → beide Länder spezialisieren sich, die Preise gleichen sich an
- Theorie der komparativen Kostenvorteile grundsätzlich richtig, aber Verbesserungen möglich: 1. Geldpreise; 2. Arbeitswertlehre; 3. Quantifizierung
- 1. Geldpreise führen zu ähnlichen Ergebnissen

- 2. Klassiker sehen Kapital als geronnene Arbeit (Vorleistungen werden berücksichtigt) → PF lassen sich nicht einfach in ungelernete Arbeit umrechnen, statt Arbeitswertlehre gelten daher besser Verzichtskosten (Haberler)
- 3. Wieweit die Spezialisierung verläuft, wird durch Ricardo nicht ausgesagt → **Alternativkostentheorie** (Haberler):
 - komparative Kostenvorteile gelten auch innerhalb einer VW (Mitarbeiter einstellen, auch wenn diese schlechter als man selbst sind)
 - Transformationskurven (x zu y): konstant, abnehmend, zunehmend [Grafik 1]
 - Transformationsrate x/y gibt die Verzichtsrate an (für y muss auf x verzichtet werden); Grenzrate der Transformation (-dx/dy) zeigt Opportunitätskosten
 - NF bestimmt also nur Güterauswahl, nicht Preise
 - Außenhandel findet immer dann statt, wenn die Opportunitätskosten (Transformationsraten) unterschiedlich sind, so dass ein Preis dazwischen gefunden werden kann: Beispiel mit absoluten Vorteilen mit Preisen von 1:2 und 1:0,5 → 1:1 [Grafik 2]
 - Transformationskurve statt -gerade: Abnehmende Transformationsraten (-dx/dy steigt bei höherer y-Produktion): z.B. durch spezifische PF, Menschen müssen umgelernt, Maschinen umgerüstet werden (kurzfristig alle PF spezifisch) → kurzfristig bei NF-Verschiebung nur Preisänderung, aber Anreize zur Mengenänderung (Umrüstung, Abwerbung)
- **Zu 1.2.1. relative Unterschiede in der Faktorausstattung (Heckscher-Ohlin):**
- 2 Länder mit identischen Produktionsfunktionen (Verhältnis Input zu Output), aber mit relativen Unterschieden bei den PF
- Entscheidend sind die Proportionen Arbeit_I Zu Arbeit_{II} usw.
- Orthodoxes Faktorproportionen-Theorem: Jedes Land produziert und exportiert die Güter, bei deren Produktion der relativ reichlicher vorhandene Faktor relativ intensiv genutzt wird; Import analog
- → Angleichung internationaler Faktorpreise (Heckscher: vollständig; Ohlin: teilweise) → Handel gleicht internationale Unbeweglichkeit der PF teilweise aus → Ungleichheit in der Ausstattung wird vermindert
- Substitution der Mobilität: je mobiler Güter, desto weniger mobil müssen PF sein
- Umkehrschluss: Handelsschranken können PF-Mobilität fördern
- Annahmen:
 - NF üben keine Gegenwirkung auf die Preise und damit die Spezialisierung aus
 - Vollständige Konkurrenz auf allen Märkten
 - Gleiche Produktionsfunktion und gleiche Substitutionselastizitäten in allen Ländern: $d(K/A)/(K/A) / d(\text{Lohn}/\text{Zins})/(l/z) = 1$
 - Vollbeschäftigung aller PF
 - Keine Transportkosten und Handelshemmnisse (Jevons: Prinzip der Unterschiedslosigkeit der Preise)
 - Menge der PF ist konstant; international immobile PF
 - AKB werden als homogener PF betrachtet (nur Mengenaspekt interessiert)
- Folgerung: Im Arbeitsland steigt die Arbeitsnachfrage, da die arbeitsintensive Produktion hier gebündelt wird → $P_A (=l)$ steigt, sinkt dafür im Kapitalland, wo dafür die Kapitalnachfrage und damit $P_K (=z)$ steigt
- **Zu 1.2.2. relative Produktivitätsunterschiede, zu 1.3.:**
- Kostengünstige Produktionsverfahren, Unterschiede in Fähigkeit zu Entwicklung und Anwendung → Schumpeter-Güter
- Human Skills
- Steigende Skalenerträge: großer Binnenmarkt → größere Maschinen → Kostenvorteile

- Konjunktur und IL: steigt die Inlandsnachfrage und hat das Ausland noch freie Kapazitäten → stabile Preise, da Ausland einspringt → Ausgleich von Konjunkturschwankungen zumindest teilweise möglich
- Leontieff-Paradoxon: USA ist kapitalreich, exportiert aber arbeitsintensiv → USA hat viel ausgebildete Arbeit, exportiert diese daher, aber wenig ungelernete → komparativer Vorteil → **Neo-Faktorproportionen-Theorem**: schließt Bildung mit ein → Arbeit ist heterogenes Gut
- **Zu 2.1. und 2.2. dauerhafte oder vorübergehende Verfügbarkeit:**
- Technologische Lücken erzeugen Handel, bis Imitation erfolgt
- Produktionszyklus:
Inland: Experimentier-, Expansion-, Sättigung-, Stagnations- oder Rückbildungsphase
 - Export (R. Ohr): Neuentwicklung durch Hochtechnologieland (HT) → Markterschließung → Export → andere IL nehmen Produktion auf, HT exportiert nur noch in EL → IL exportieren in HT und EL → IL exportieren nach HT, EL nehmen Produktion auf → EL exportieren in HT und IL
 - HT, IL bis EL: Ländermerkmale (hohes reales Pro-Kopf-Sozialprodukt; stark differenzierte Industrieproduktion; Arbeitszeit sehr teuer...), Faktorausstattung (reiche Ausstattung mit Sachkapital und hoch qualifizierter Arbeit, geringe Ausstattung mit unqualifizierter Arbeit und natürlichen Ressourcen); NF-Bedingungen (hoher Bedarf an Produktdifferenzierung und hochwertigen Gebrauchsgütern mit zeitsparenden Eigenschaften, hoher Bedarf der U an arbeits- und rohstoffsparenden Produktionsmitteln)
- Hoffmann'sches Stadiengesetz für Schwellenländer: Konsumgüterindustrie herrscht in Binnenmarkt und Export vor → Kapitalgüterindustrie dringt vor → Gleichgewicht
- **Myrdal:**
- Distributive Gerechtigkeit ist Grundbedingung für Wohlfahrt und wirtschaftliche Entwicklung
- Entwicklungsländer brauchen Devisenbewirtschaftung, zentrale Entwicklungsplanung
- Umverteilung erzeugt keine Verluste durch fehlende Anreize
- Ungleichheiten werden durch Freihandel noch vergrößert:
 - Dualismus-These: Außenhandel hilft nur importorientierten Branchen, Regionen, besser ausgebildeten Menschen → Desintegration
 - These der strukturellen Heterogenität: Enklaven induzierter Modernität können sich nicht ausbreiten, da abhängig von Interessen ausländischer Kapitalgeber (Isolation der Enklaven) → z.B. Nachwirkungen des Kolonialismus → Freihandel ineffektiv bis schädlich
 - Kritik: Schwellenländer und Tiger existieren; Gebiete mit Westanbindung stehen besser da (Häfen, Rohstoffproduzenten), Enklaven können sich ausbreiten
- Therapie:
 - 1. sektorale und regionale Investitionslenkung, Produktionsplanung, Außenwirtschaftskontrolle → Industrialisierung durch Außerkraftsetzen des Preissystems (Preise werden politisch bestimmt)
 - 2. Bodenreform
 - 3. internationale Umverteilung: Wohlfahrtsstaat → Wohlfahrtswelt, da die erste das Elend der dritten Welt verursacht hat
- Kritik:
 - ohne Kenntnis der individuellen Ressourcen und Präferenzen werden Preise willkürlich gesetzt
 - Beamtenschaft kann Umverteilung missbrauchen
 - in Demokratien werden Preise zu Aktionsparameter auf dem Markt für Wählerstimmen
 - niedrige Zinsen begünstigen Kapitalflucht, behindern Vermögensaufbau → Kleinkredite erfordern relativ viel Verwaltungsaufwand → Vermögende mit großen Krediten werden begünstigt, Geringverdiener bekommen keine Kredite und können niedrige Zinsen nicht

nutzen

- Höchstpreise erfordern Subventionen → kein Anreiz für $K'=E'$ → Inflation → weitere Preiseingriffe → Devisenbewirtschaftung, um Preiswirkung zu verhindern → Kalkulationsgrundlage der VW geht verloren → Orientierung am Staat → Rent-Seeking
- Überbewertung der eigenen Währung ist wie Subvention von Importen → Aufbau der Exportindustrie wird behindert
- Überbewertung erzeugt NF-Überhang → Einfuhr muss staatlich gesteuert werden → Rent-Seeking, Public Choice
- Überbewertung führt zu Kapitalflucht
- ausländische Investoren und inländische Unternehmer meiden Tätigkeit, da Bürokratie und staatliche Willkür die Unternehmungslust lähmt
- Bauer: Preissystem, Institutionen, Wettbewerb → Informationen, klare Regeln, alle wissen, woran sie sich orientieren können und wie andere reagieren werden

Ansatzpunkte und Leitbilder der Außenwirtschaftspolitik:

- **Konfliktmodell:**
- 1. Merkantilsystem: (als Ausgangspunkt von Smith vorgefunden)
 - nationale Wirtschaft ist Nullsummenspiel, daher Reichtum nur durch IH (Lehre der aktiven Handelsbilanz; F: Colbertismus, D: Kameralismus); Reichtum nur durch Konflikt, da andere passive HB haben müssen
 - Edelmetallexportverbot: zentrale Steuerung des Außenhandels; wer in England verkauft, muss auch dort einkaufen → der weniger Leistungsfähige bestimmt das Handelsvolumen
 - Sicherung der Rohstoffquellen durch privilegierte Handelsgesellschaften und Kolonien
 - Navigationsakte: Transportgewinne ins Inland; Stärkung der Flotte
 - Handelsverträge → Methuen-Vertrag: England senkt Importzölle auf portugiesischen Portwein, Portugal schafft Einfuhrverbot für Tuch ab → Wein hatte geringe Preiselastizität, war Gut der Oberschicht, wurde nicht vermehrt nachgefragt, aber englisches Tuch wurde durch unterbewertete Rechnungen wenig vom Zoll erfasst und zerstörte die portugiesische Produktion → England erzielte Exportüberschüsse
 - → aktive HB (Export = Import + Edelmetallzufluss → Kapitalexport
 - wird das Edelmetall nur gelagert, bleibt die HB aktiv auf Kosten der eignen Bevölkerung
 - wird das Edelmetall in Umlauf gebracht → Preisniveau = Geldmenge * Umlaufgeschwindigkeit / Handelsvolumen (Fisher) → $Y?$ → $(G*U)?/H?$ → $P?$ → weniger Wettbewerbsfähigkeit → Exporte? und Importe?
 - Neo-Merkantilismus durch List (Erziehungszölle), Myrdal/Prebisch (Exportkartelle)
- 2. Agrarsystem (Quesnay): Modell mit Landwirtschaft als einziger Quelle von Einkommen und Wohlstand
- 3. System der natürlichen Freiheit (nach innen und außen)
- **Kooperationsmodell:**
- Erasmus von Rotterdam, neu entstanden in England durch die Whigs (Meinungsfreiheit; Rechtsstaat mit Gleichheit vor dem Gesetz → materielle Ungleichheit; Privateigentum an Produktionsmitteln
- Smith lässt Einschränkungen des Freihandels bei Industrien zur Verteidigung zu; Einfuhrabgaben, wenn heimische Güter durch Steuern belastet sind; Freihandel → Gewerbefreiheit → Freizügigkeit für Menschen und Kapital
- Preußen: (Stein, Humboldt, Hardenberg), Zolltarif nach Außen; Gewerbefreiheit → Wettbewerb der Systeme um Liberalisierung England - Preußen

Handels-, Wirtschaftspolitik und multinationale Unternehmen:

- Ziele **nationaler Wirtschaftspolitik**: 1. Wachstum und Beschäftigung; 2. effiziente Allokation durch Wettbewerb; 3. Verbesserung der Zahlungsbilanzlage; 4. wirtschaftspolitische Autonomie
- Funktionen von **MNU**: allgemein: Transformation von Risiken (Übernahme des Risikos beim PF-Einsatz durch Kauf/Arbeitsvertrag; Einkommensseite unsicher; Innovation, Investition und Arbitrage erzeugen Unsicherheit für andere U; 1./2. Risikominderung durch Vorwärts-/Rückwärtsintegration; 3. Sicherung von Vorsprungswissen gegen Imitation; 4. Sicherung von Exportmärkten gegen Handelshemmnisse und Devisenbeschränkungen; 5. Ausnutzung von Vorteilen (Garantien, Subventionen, Vergünstigungen)
- Wirkungen (nach den Zielen):
- 1. empirischer Zusammenhang Wachstum und ADI; DI müssen mit Faktorausstattung kongruieren (braucht Preissystem); Beschäftigung hängt außerdem von Reinvestition der Gewinne ab; ob DI mit einheimischer Wirtschaft verknüpft sind, also Ausbildungsstand der Beschäftigten erhöhen
Wachstumshemmende Faktoren: Importrestriktionen → DI eher kapital- und technologieintensiv; durch Inflation verfälschtes Preissystem; Abschreckung durch staatliche Eingriffe
- 2. DI beschränken Wettbewerb durch Marktmacht je größer das MNU und je kleiner das Land ist; neue Marktteilnehmer können Oligopole aufbrechen; Fusionskontrolle (nationale und internationale Größe); Missbrauchsaufsicht
- 3. importsubstituierende DI → Importrückgang → Deviseneinsparung, aber Gewinnabflüsse; exportorientierte DI → Export fördert Importmöglichkeiten; MNU können durch Sicherheiten oder staatliche Förderung bessere Konditionen bei der Kreditvergabe im Gastland erwarten → Wettbewerbsnachteile für Inländer
- 4. Öffnung eines Landes → Weltpreise schlagen eher durch, nationale Wirtschaftspolitik wird weniger effizient
- Instrumente der Handelspolitik: Import-/Exportzölle/-subventionen/-verbote/-kontingente, Dumping
- **Einzelstaatliche Regelungen des nationalen Außenwirtschaftsrechts**:
- Spannungsfeld:
 - 1. internationale Handelsordnung → Handelspolitik
 - 2. internationale Währungsordnung → Zentralbanken
 - 3. internationale Wettbewerbsordnung → U
- Politik:
 - Allokationssteuerung: 1. und 3.
 - Gesamtwirtschaftliche Stabilisierung (länderübergreifend): 2.
 - Ausgleich von internationalen Wohlstandsunterschieden (Distribution): 1. und 2.
- Globalisierung:
 - Wissensentwicklung: vertikal → horizontal (Arbeitsteilung bei Wissensschaffung)
 - Wettbewerb: Welthandel steigt schneller als Weltproduktion
 - intraindustrieller Handel
 - Austausch früher nur national gehandelter Güter (Immobilien, Finanzdienstleistungen) wegen sinkender Transportkosten, moderner IKT
 - → fördert und beschleunigt Innovation, Akkumulation, Arbitrage
- **WTO**:
- Prinzip der Nichtdiskriminierung
- Liberalisierung und Expansion des Welthandels durch Verbot von Kontingenten, Abbau von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen
- Prinzip der unbedingten Meistbegünstigung: Gleichbehandlung aller als Inländer und einem Land gewährte Vorteile gelten für alle

- Konsensprinzip: Konsultationspflicht mit Schiedsgerichtsbarkeit → mangelhafte Streitschlichtung, da wenig Sanktionsmöglichkeiten

Punktuelle Interventionismus (PI):

- Triebkräfte: Parteien, Verbände, Bürokratie, Kirchen, Medien
- Ziele: Machtsicherung, Strukturanpassung (Milderung), -erhaltung (Landwirtschaft, Verteidigung), -gestaltung (Industriepolitik, Suche nach Schlüsseltechnologien), soziale Gerechtigkeit (Recht auf...)
- Angestrebter Wirkungsbereich: sektorale (Branchen, Berufe), regionale (strukturschwache Gebiete) Maßnahmen, factorspezifische Eingriffe: Arbeits- (allgemein: Lohnregulierung durch Tariftarife; speziell: Entsendegesetze, Kapital- (a: Zins- und WK-Regulierung durch z.B. Höchstpreise; s: Kapitalverkehrsbeschränkungen), Bodenmarkt
- Art des Eingriffs in den Marktprozess: Marktzutrittsregelungen; Import-/Exportverbote; Investitionsbezogene (direkt: Genehmigungen; indirekt: Auflagen, Hilfen); Mengenbezogene (Produktionsquoten, Kontingente, Selbstbeschränkungsabkommen); Preisbezogene (Preisdirigismus, -belastungen: d: Zölle; i: Produkt-/Luxussteuern, -entlastungen: d: Subventionen, Prämien; i: Steuervergünstigungen) Eingriffe
- Auswirkungen:
 - auf den Marktprozess: Marktssystem wird durch ineffizientere Verfahren ersetzt; Verzerrung des Rechnungszusammenhangs führt zu Fehlanreizen; Diskriminierung von Konsumenten und schwachen Verbänden; Regulierung führt zu mehr und detaillierterer Regulierung; → Innovationskraft, Anpassungs-, Wettbewerbsfähigkeit sinken
 - auf die Wirtschaftspolitik: Sonderinteressen in Verbänden, Politik und Bürokratie verdrängen Gesamtwohl; PI ist anfällig für Korruption, Missbrauch staatlicher Leistungen → Verfall der Geschäftsmoral; Kampf um Sonderinteressen und Kampf um Macht im Staat werden eins → Schwächung des Rechtsstaats
 - Folgerungen: offene Güter- und Finanzmärkte, Arbeitsteilung engen Rent-Seeking ein

Devisenbewirtschaftung:

- Falsche WK beeinflussen Warenverkehr (Devisenbewirtschaftung: WK unter GG → Devisennachfrage > -angebot; Exportsubvention: WK über GG → AN > NF)
- Ursachen:
 - ZB-Schwierigkeiten durch internationale Inflationsunterschiede, Änderung der tot, Kapitalbewegungen, Desinvestitionen, Kapitalflucht → Abwertungstendenzen (entstehen auch durch Exporterlöse? oder Importpreis? → tot-Verschlechterung)
 - Importsubstitution → Produktion nicht exportfähig → Export wenig diversifiziert → Abhängigkeit von spezifischen Weltmarktpreisen
- Ziele: Budgeteffekt (Devisenamt kann Gewinn erzielen und WK setzen); Einkommensverteilung (durch hohe Kurse für lebenswichtige Güter); Förderung der Industrialisierung (durch multiple WK)
- Wirkungen:
 - Überbewertung wirkt wie Importsubvention bzw. Exportzoll → sinkende Wettbewerbsfähigkeit → Realeinkommensverlust durch Strukturkrisen und sinkende Produktivität)
 - Rationierung durch Importkontingente notwendig, da WK ohne Lenkungsfunktion; steigender Einfluss von Interessenvertretern, Korruption; Importeure verlangen überhöhte, Exporteure geringere Rechnungen (Über-/Unterfakturierung → Kapitalflucht; verleitet zu Eigenproduktion (Importsubstitution) ohne Rücksicht auf die Kosten → Entkoppelung von internationaler Arbeitsteilung → Wettbewerbsfähigkeit sinkt
 - Devisengenehmigungen vorzugsweise für Import von Investitionsgütern → Branchen mit Devisenzuteilung werden kapitalintensiv → Kapitalknappheit in anderen Sektoren →

Fehlallokation

- Erhöhung der Autarkie senkt durch Kapitalknappheit Wachstum
- ausländische Kreditgeber meiden solche Länder
- Bürokratismus und Willkür schwächen Unternehmensgeist
- Empirie: Überbewertung schwächt Wachstum; billiger Import von Investitionsgütern → Arbeitsproduktivität? → Arbeitslosigkeit?
- Exkurs: Fakturierung
 - Überfakturierung: Importeure verlangen überhöhte Rechnungen, um den Überschuss im Ausland stehen zu lassen (versteckte Kapitalflucht)
 - Unterfakturierung: Exporteure verlangen zu niedrige Rechnungen und lassen sich die Differenz im Ausland bezahlen
 - Multinationale U können dies gut über interne Verrechnungspreise

Kontingente und Zölle:

- **Mengenkontingente:**
 - bei Freihandel würde der Preis so lange steigen, bis der Angebotsüberhang des Auslandes den inländischen Bedarf deckte (dann Anreize zur Ausweitung der Kapazität → Verschiebung der AN-Funktion) → Kontingent lässt Produktion und Preise nur schwach steigen → im Inland herrscht NF-Überhang → Inlandspreise > Auslandspreise → Kontingentrente [Grafik 3]
 - sinkt der Preis im Ausland und das Kontingent bleibt bestehen → Kontingentrente? → Preissystem wird außer Kraft gesetzt
 - Kontingente verteuern Waren (Ausweg Festpreis → Kontrolle → Übergreifen auf andere Märkte → Kontingente Transformieren VW)
- **Wertkontingente:**
 - Kontingente werden nicht in Mengen, sondern in Volumen angegeben
 - → Kontingente können auch durch Selbstbeschränkungsabkommen der Exporteure mit einem Importland entstehen (Ziel: P? im Importland) → zusätzliche dynamischen Effekte:
 - Tendenz zu mehr Absprachen
 - Umleitung der Mengen auf offene Märkte → mehr Wettbewerb → Anreiz andere Länder zum Schutz ihrer Wirtschaft → Interventionsspirale
 - Anreiz der U zur Produktdifferenzierung, um dem Abkommen zu entgehen
 - Beschäftigung? im Importland eher unwahrscheinlich → Innovationen?, Umverteilung der Gewinne auf Vorgüterindustrie oder PF
- **Zölle:** erwirtschaften Einkommen (Finanz-) und schützen die Wirtschaft (Schutzzölle)
- Erziehungszölle (List, Hamilton, Mill): infant-industry-Argument; U in aufholendem Land will neue Produktionsmethode einführen, die dem Ausland unterlegen wäre, da die Arbeiter technisch zu unerfahren sind → ausgebildete Arbeiter können abgeworben werden → Investition unterbleibt → daher anfangs Schutzzoll
- Wachstumskonzepte:
 - balanced growth: Schaffung von Industrien
 - unbalanced growth: Wettbewerb als Entdeckungsverfahren
- Zölle sollen Kostenunterschiede ausgleichen, aber diese sind ein Grund für IH
- Wertzoll: Prozentsatz auf Warenwert (Wertfeststellung schwierig, da Importeure niedrig deklarieren)
- Gleitzoll: Zoll entspricht Unterschied Import- zu gewünschtem Inlandspreis; Einfuhr nur erlaubt, wenn Inlandspreis über gewünschtem Inlandspreis
- Zölle erhöhen die Wettbewerbsfähigkeit der einheimischen Industrie im Inland → Gewinne zu Lasten der Konsumenten entstehen; die ZB verbessert sich durch Importsubstitution; steigende Preise bedeuten dead weight loss [Grafik 4]

- Prohibitivzölle (Preisdifferenz zwischen niedrigem Ausland und teurem Inland) verhindern Import (Zoll verhindert Arbitrage, Preis liegt mit Zoll über Weltmarktpreis) → Oligo- oder Monopole können entstehen, Innovationsanreize schwinden (ist Monopolpreis zu hoch, lohnt Import wieder)
- **Optimalzolltheorie:**
- ein Land ist marktmächtig genug, um durch Zölle die tot zu seinen Gunsten zu ändern (wie Monopolist durch Mengenrestriktion zu Lasten der Verbraucher, aber zu eigenem Nutzen handelt, handelt Land für sich zu Lasten der Restwelt → sinkende Effizienz der Allokation)
- pro Exportgut können mehr Güter importiert werden
- Optimalzoll T_a ist $1 / (e_{INa} - 1)$ mit e_{INa} als ausländischer ImportNF
- Überwälzungsprinzip des Zolls: ein Importeur kann dem Ausland einen um so größeren Teil der Zolllast aufbürden, je elastischer die inländische Importnachfrage und je starrer das ausländische Exportangebot ist (Preisnachlass des Auslands = Zoll / (1 + ausländische Exportangebotselastizität / inländische Importnachfrageelastizität)); Elastizitäten sind höher, je höher die einheimische NF und AN und je größer der Binnenmarkt ist [Grafik 5]
- Bei kleinen Ländern, die durch geringe Mengen keinen Einfluss auf den Weltmarktpreis haben, trägt das Inland den Zoll vollständig: Verbraucher zahlen höhere Preise und finanzieren Inlandsunternehmen höhere Gewinne, dem Staat Zolleinnahmen und dead weight loss → Verlust der Konsumenten $G+Z+K_{1+2}$ [Grafik 4]
- Allgemeine Zollinzidenz:
 - das Land, dessen AN und NF unelastischer sind, trägt die größere Zolllast
 - das Land mit der geringeren nachgefragten oder angebotenen Menge, trägt die größere Zolllast
 - Zolllasten müssen, aufgrund des geringen Anteils einzelner - auch großer - Länder am Weltmarkt, größtenteils und meist vom Zoll erhebenden Land getragen werden
- **Theorie der effektiven Protektion:**
- Produkte: Jute (Außenzoll: 0%; Weltmarktpreis: 80,-) → Jutegarn (8%; 150,-) → Jutegewebe (20%; 200,-)
- Importeur von Garn: Preis steigt auf $150+12$ → einheimisches U darf statt 70 (150-80) nun 12 mehr Kosten haben → $12/70=17,1\%$ der Wertschöpfung → einheimische U sind nicht mit 8%, sondern mit 17,1% geschützt, da ausländische U um diesen Satz billiger produzieren müssen
- → wichtig für die Ressourcenallokation ist nicht der Unterschied der Inlandspreise durch Zölle, sondern Produktionskostenunterschiede im internationalen Vergleich
- Importeur von Gewebe: Zollbelastung ist 40, Kosten dürfen $200-150=50$ betragen; wird dagegen Garn importiert und verarbeitet (Zollbelastung: 12), kann dieser $40-12=28$ teurer produzieren: $28/50=56\%$ mehr Spielraum
- Konzept der effektiven Protektion berücksichtigt statt Nominalzöllen die gesamte Zollstruktur (Zölle sind sowohl Subvention einheimischer Produktion, als auch Verteuerung von Gütern, die auf diesem Produkt basieren)
- Allokationswirkung von Protektionssystemen:
 - Wertschöpfung bei Freihandel beträgt $\text{Produktpreis} - \text{abzüglich Vorproduktpreis} \cdot \text{mal notwendiger -menge auf dem Weltmarkt}$
 - Wertschöpfung mit Zöllen = $\text{Weltmarktpreis} \cdot (1 + \text{Zollsatz auf Endprodukt}) - \text{Vorproduktkosten zu Weltmarktpreisen} \cdot (1 + \text{Zollsatz auf Vorprodukt})$
 - Effektive Zollschutzrate: $(\text{Wertschöpfung mit Zöllen} / \text{Freihandelswertschöpfung}) - 1$ bzw. $(\text{Zollsatz auf Endprodukt} - \text{Vorproduktweltmarktkosten} \cdot \text{deren Zollsatz}) / (1 - \text{Vorproduktweltmarktkosten})$
 - effektiver Zollschutz übersteigt den nominalen Schutz insbesondere, wenn Endprodukte hoch belastet werden → IL haben oft niedrige Zölle auf Primärgüter, EL müssen dennoch

mit zunehmender Industrialisierung immer wettbewerbsfähiger sein, als ihre Konkurrenz in den IL → die Theorie kommt mit einer Umwelt mit Zwischenprodukten und verschiedenen Zöllen (auch nichttarifären Handelshemmnissen) klar

- Nominalzoll auf Endprodukt ist Subvention heimischer Industrie; Nominalzoll auf Vorprodukt ist indirekte Steuer
- **Embargos und Boykotte:** scheitern oft, da Substitutionsmöglichkeiten unterschätzt und Abhängigkeiten überschätzt werden (lange Diskussionen ermöglichen Opfer, sich einzudecken und neue Quellen zu erschließen; fehlende Universalität und Solidarität)
- **NPÖ:** Subventionen sind besser als Zölle, da Kosten → werden leichter wieder abgeschafft

Exportsubventionierung, Dumping und nichttarifäre Handelshemmnisse:

- **Exportsubventionen** (eigene Exporte verbilligen) sind umgekehrte Schutzzölle (ausländische Importe verteuern)
- Allokationseffekt: AN? → Export?, außerdem mehr Beschäftigung
- ZB-Effekt: Aktivierung der LB
- Annahmen: vollständige Konkurrenz; 2 Länder mit 2 Gütern; keine Transportkosten; kein Einfluss des WK
- Exportsubventionierung (z.B. billige Kredite; Steuervergünstigungen; direkte Subventionen) verschiebt die AN-Funktion des Exporteurs nach unten → Exportpreis kann gesenkt bzw. Exportmenge gesteigert werden → Preis fällt unter Weltmarktpreis, die Subvention verteilt sich je nach Elastizität auf das In- und Ausland
- Allokationseffekt tritt immer ein, ZB-Effekt, also Aktivierung der LB, hängt von den Elastizitäten ab, da die Exportmenge zunimmt, der Exportpreis aber ab: (Amoroso-Robinson-Bedingung: $E' = p - p/e_{NF}$) → je elastischer die ausländische ImportNF, desto mehr lohnt sich die Subvention
- Die Subvention kommt dem Exportland um so mehr zugute, je kleiner die Elastizität des ExportAN und je größer die Elastizität der ausländischen ImportNF ist (sie nehmen größere Mengen auch ohne starke Senkung des Weltmarktpreises auf) [Grafik 6]
- Die importierenden Verbraucher erhalten neue Menge mal Weltmarktpreissenkung von den Subventionen $S_{Imp} = x_{neu} * dp$; die exportierenden $U S_{Exp} = (t - dp) * x_{neu}$, also Subventionen abzüglich der Preisverluste
- Gefahr von Subventionswetläufen
- Exportprämien:
 - werden pro exportierter Einheit gezahlt → Exporteur erlöst Weltmarktpreis plus Prämie → die größere Angebotsmenge führt allerdings zu einem sinkenden Weltmarktpreis ($P = P_w + t - dp$) → für den Exporteur sieht es so aus, als stiegen ausländische AN- und NF-Funktion um t nach oben (Auslandsmarktdehnung)
 - das importierende Ausland muss eine Diskriminierung seiner U durch Senkung von P_w hinnehmen (NF-Überhang wegen Import auf den ursprünglichen NF und AN
 - → die Inlandsversorgung wird durch den Mehrexport schlechter → Subvention wirkt also wie Verbrauchssteuer auf andere Güter (große Elastizitäten auf beiden Seiten verteuern Inlandspreise nicht zu sehr und erhöhen den zusätzlichen Export enorm)
- Prämien steigern den Export (und damit das DevisenAN) am besten bei elastischem ExportAN und elastischer ImportNF: Prämie setzt große Mengen für den Export frei und das Importland ist durch die Verbilligung stark beeindruckt
- Fazit:
 - Exportsubventionen halten nicht wettbewerbsfähige Güter im Markt → suboptimale Allokation und steuerliche Belastung der anderen Branchen
 - ist die Angebotselastizität der subventionierten Branchen geringer, als die der nun mehr belasteten → NF nach Arbeit verschlechtert sich → bei inflexiblen Löhnen steigt die Arbeitslosigkeit

- Reimporte müssen verhindert werden, um die InlandsNF nicht auf Staatskosten zu erhöhen → Schutzzölle → Ausland kann als Subventionsabwehr auch Zölle einführen → Wettlauf
- **Dumping und Räumliche Preisdifferenzierung**
- Räumliche Preisdifferenzierung lohnt,
 - wenn Märkte abgeschottet werden können (z.B. schon über Transportkosten oder Zölle), um Reimporte zu verhindern → die Produktion wird auf den Markt mit den höheren E' gebracht, bis E' auf allen Märkten gleich ist (ebenso wie $E'=K'$ auf allen Märkten gelten muss)
 - wenn die Märkte verschiedene Elastizitäten aufweisen: $P_I/P_{II} = (1-1/e_{II}) / (1-1/e_I)$ mit $e = dx/dp \cdot p/x$ → ist also $e_I < e_{II}$ → ist $P_I > P_{II}$ (→ Umwandlung von Konsumentenrente oder von dead weight loss in Produzentenrente möglich)
- Dumping:
 - Normalwert einer Ware > Ausfuhrpreis
 - Normalwert: Exportpreis < Preis vergleichbarer Ware im Ausfuhrland; falls nicht möglich: Exportpreis < höchster vergleichbarer Preis in einem Drittland oder Exportpreis < Herstellungskosten + Gewinnspanne + Unterschiede der Verkaufsbedingungen
 - Normalwert und Dumpingspanne schwer zu bemessen
- **Nichttarifäre Handelshemmnisse:**
 - durch: Gesetzgeber, Verwaltung, Privatwirtschaft
 - beabsichtigt, Fallweise, unbeabsichtigt
 - Formen: protektionistische Gesetze; Ermessen, Willkür, Schikane; Verhaltensbeeinflussung, Wettbewerbsbeschränkungen
 - Intensität: marktwirtschaftlich, lenkungswirtschaftlich; über Preise (zollähnliche), über Mengen (kontingentähnliche Handelsschranken)
 - z.B.: Zoll- und Verwaltungsabfertigungen; Normen und Standards; Ein- und Ausfuhrbeschränkungen; Preisbe- und -entlastungen der Im- und Exporte (selektive Kreditvergabe, Verwaltungsgebühren) → wirken wie Zölle
- Effekte:
 - Schutzwirkung: Binnenpreise? → inländische Produktion?
 - Verbrauchseffekt: Inlandskonsum? → Versorgung wird schlechter
 - Verteilungseffekt: dead weight loss entsteht
 - ZB-Effekt: DevisenNF?

Internationale Rohstoffabkommen:

- **Relativ unelastisches Angebot:**
 - Landwirtschaft: Lagerung über längere Zeit kaum möglich; Kapital und Wissen zur Veredelung fehlt; Konkurrenzbieter rechnen nicht mit Preiswirkung ihrer Maßnahmen; Flächenverringering kaum möglich, wenn Fruchtfolge klar oder Böden nur für bestimmte Arten geeignet sind (auch wegen mangelndem Kapital und Wissen)
 - Bergbau: Kapitalintensität → Verringerung der Menge führt zu Kostenprogression; Arbeitskräfte umzuschulen wäre sehr teuer
- Dazu relativ unelastische Nachfrage → kleine Mengenänderungen von AN oder NF führen zu großen Preisänderungen
- Private Kartelle wegen vieler AN auf dem Weltmarkt und schwer rechtlich durchzusetzenden Kartellverträgen wenig geeignet
- Rohstoffabkommen, um Preise zu stabilisieren und zu erhöhen
- **Abnahme- und Lieferverpflichtungen:**
 - Funktion: normaler Handel in einer Preisspanne zwischen Höchst- und Mindestpreis; Lieferung und Abnahme dann zu diesen Preisen (oder nur ein Prozentsatz der Ernte oder ein festes Kontingent)

- Probleme:
 - das Intervall muss richtig geschätzt werden, sonst wird von einer Seite viel subventioniert
 - liegen P_H/P_M über dem Weltmarktpreis, gilt $P_M \rightarrow$ Anreiz zur Mehrproduktion trotz Überproduktion
 - P_H/P_M unter dem Weltmarktpreis $\rightarrow P_H$ gilt \rightarrow wenig Anreize zur Mehrproduktion trotz Knappheit
 - gilt ein enger Preisrahmen, bieten sich Quoten an, die schwer zu bemessen sind
- **Exportrestriktionsabkommen:**
- Funktion:
 - Anbietersprechen Exportmengen und Preisgrenzen ab \rightarrow fällt der Preis \rightarrow Mengen werden gesenkt evv.; es gelten P_H und P_M
 - alle wichtigen AN müssen mitwirken, sonst Trittbrettfahrer
 - zur Kontrolle müssen die wichtigem NF auch mitmachen
 - sowohl die Mengenzuteilung, als auch der Preis-Mengen-Mechanismus ist schwer abzuschätzen
- Probleme:
 - fällt der Preis zu stark, sollten Exportmengen reduziert werden \rightarrow Preiswettbewerb wird verhindert, Entwicklung günstiger AN gehemmt \rightarrow produzierte Menge wird nicht vermindert
 - zu hohe Exportkontingente \rightarrow Preis kann verfallen
- **Buffer-Stock-System:**
- Funktion: Marktausgleichslager
- Probleme:
 - ist der Wunschpreis zu hoch über Weltmarktpreis (Hilfe für EL) \rightarrow Lagerbestand nimmt solange zu, wie die finanziellen Mittel reichen
 - strukturelle Änderungen des AN (neue Quellen) oder der NF (Substitute) erfordern Anpassung der Interventionspreise, da sonst Finanzkraft des Puffers bald erschöpft
 - Schätzung des Finanzbedarfs, der Elastizitäten und folgend der Schwankungsbreite ist schwer möglich
 - ist die Finanzkraft bekannt, kann spekuliert werden
 - langfristig kann gegen einen Trend nichts unternommen werden, da steigende Preise auch steigendes AN erzeugen
 - Trittbrettfahrer oder Außenseiter können System sprengen
- **Allgemeine Probleme:**
- Preismargen wurden nicht automatisch, sondern oft nur nach Verhandlungen oder gar nicht angepasst
- Prognosen über Entwicklungen auf dem Weltmarkt sind kaum möglich
- Alle relevanten Partner müssen eingebunden sein

Transformationspolitik:

- Integrationswege: I: Wirtschaftsgemeinschaft der Transformationsländer; II: Beitritt der TL zu etablierten Wirtschaftsgemeinschaften; III: integrationspolitischer Alleingang
- **Ordnungspolitisches Problem (Herstellung einer Preisgemeinschaft):**
- I: Konstitutionalisierung der Ordnungspolitik (Konsultationen; Koordination der OP; Vorunion zur umfassenden Koordination der Wirtschafts- und Sozialpolitik)
- II: Assoziierungsabkommen; Beitritt zur EU
- III: Wettbewerb der Transformationswege bei Orientierung
- **Handelspolitisches Problem (Herstellung einer Tauschgemeinschaft):**
- I: Freihandelsverträge; Zollunion; Gemeinsamer Markt; WWU
- II: Freihandelszone; Zollunion und Gemeinsamer Markt mit EG; EWR
- III: exportorientierte Transformationspolitik; Freihandelsprinzipien der WTO

- **Währungspolitisches Problem (Herstellung einer Zahlungsgemeinschaft):**
- I: Verrechnungsverkehr; osteuropäisches Währungssystem; Currency Board
- II: Mitgliedschaft im EWS oder der WWU
- III: Wechselkursanbindung an Leitwährung; flexible WK

Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften:

- wird als aggregierte Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Branchen auf der Ebene institutioneller Rahmenbedingungen entschieden
- Globalisierung ← starker Wettbewerb ← Liberalisierung (nationalstaatliche Regulierungen?; intra- und interregionale Integration?; Liberalisierung der Güter-, Dienstleistungs-, Kapital- und Finanzmärkte; Niederlassungsfreiheit für Auslandsinvestitionen
- U ist wettbewerbsfähig, wenn es sich durch Differenzierung von der Konkurrenz abheben kann
- **Wettbewerbsfähigkeit von VW:**
- ability to sell (Exportfähigkeit): abhängig von spezifischen Verfügbarkeiten; Preisdivergenzen; Anpassungsfähigkeit an internationale Präferenzen; Fähigkeit zur Produktdifferenzierung im Sinne der NF)
- ability to attract: Anziehungskraft auf mobile PF
- ability to innovate: Vorsprünge im Produktzyklus durch Exklusivwissen (Produktinnovation) und in der Produktivität (Verfahrensinnovation)
 - → günstige Platzierung im internationalen Wettbewerb ist Voraussetzung für Geldwertstabilität, Wachstum, hohe Beschäftigung, ausgeglichene ZB
- **Indikatoren der ability to sell:**
- Leistungsbilanzentwicklung: nein, da LB von Kapitalbilanz abhängt → realwirtschaftliche Transaktionen sind Folge - nicht Ursache - internationaler Kapitalströme (abhängig vom internationalen Inflations-, Zins-, Vertrauensgefälle)
- Terms of Trade (tot): $tot = \frac{\text{Exportpreisindex}}{\text{Importpreisindex}}$ → bei gleichem Export kann mehr importiert werden (bei gleicher LB) → Inlands-NF? → Realeinkommenszuwachs → stimmt bei z.B. Zöllen des Auslandes, die unsere Exportpreise senken; stimmt aber nicht bei Produktivitätsfortschritten, die wir an die ausländischen Verbraucher weitergeben (Ausfuhr zu Einfuhr bleibt gleich, nur das U macht weniger Gewinn)
- realer WK: $\text{nominaler WK} + \text{Auslandsinflation} - \text{eigene Inflation}$; Auslandsinflation größer → Aufwertung → falls Aufwertung die Inflationsdifferenz nicht ausgleicht → reale Aufwertung → Preis- und Wettbewerbsnachteil, obwohl sich Fähigkeiten der Industrien nicht geändert haben (je unterbewerteter eine Währung, desto schwerwiegender die Folgen für Investitionen und Produktionsstruktur); Prozessinnovation senkt Exportpreise → Abwertung, obwohl Wettbewerbsfähigkeit besser; nicht überwältzable Belastung im Inland verschlechtert Wettbewerbsfähigkeit, wird durch WK aber nicht angezeigt → WK nur guter Indikator, wenn Ursachen für Änderungen beachtet werden
- Lohn- und Kostenniveau: hohe Kosten könne belastend sein und Schwäche anzeigen, Höhe kann aber auch Ausdruck steigender NF sein, verdient durch Fortschritt, Human Skills, und Wettbewerbsfähigkeit
- Höhe und Änderung des Welthandelsanteils: von Landesgröße abhängig, daher Vergleich Welthandelsanteil zu Anteil am Weltsozialprodukt besser, aber Erhöhen EL ihren Anteil → IL-Anteil geht zurück, obwohl wettbewerbsfähig; branchenbezogen besser, da z.B. Anteil an Hochtechnologiegütern für Hochlohnland Deutschland lebenswichtig
- **Indikatoren der ability to attract:**
- Anziehung von Arbeit, Kapital, Kombination in Direktinvestitionen

- Standortfaktoren: Bildungs-, Rechts-, Steuersystem, Eigentumsordnung, Infrastruktur, Regulierung des Arbeits- und Kapitalmarktes, soziale Sicherungssysteme, sozialer Frieden, Stellung der Gewerkschaften, Energie- und Umweltschutzkosten, Lohnstückkosten
- Lohnsteigerungen gemäß der Arbeitsproduktivität durch Investitionen und (Prozess-) Innovationen sind Ausdruck des Erfolges; wichtig ist allerdings der relative Anstieg zum Ausland → steigen die Inländischen Kosten schneller → Nachteil → Anreiz zu arbeitssparenden Prozessinnovationen
- Leistungs- und Wettbewerbsbereitschaft zur Umsetzung von Wissen
- Saldo der Direktinvestitionen: Kapital-, Know-how-, Haftungstransfer; aber DI werden oft getätigt, um Auslandsmärkte zu erschließen, ausländische Präferenzen besser zu befriedigen, am Wachstum von Märkten teilzuhaben (Parallelentwicklung von deutschen DI und Exporten) → deutsche DI könne also auch Stärke anzeigen; DI in Deutschland sind eher von Kosten und Regulierungen beeinflusst → zeigen also Schwäche
- **Indikatoren der ability to innovate:**
- Wissensproduktion in Bereichen mit hohen Marktzutrittsbarrieren → Vorsprung im Produktzyklus? → Vorsprungsrenten? und Verfallsraten? → Wettbewerbsvorteil?; Merkmale sind hohe Fixkosten, Lernkurveneffekte, Vernetzungs- und Rückkopplungseffekte, Skaleneffekte, kommt besonders im Hochtechnologiesektor vor → solche Industrien scheinen besonders wettbewerbsfähig; positive externe Effekte treffen auch andere Branchen und strahlen von dort zurück
- Relative Aus--Einfuhr-Relationen nach Branchen: Deutschland hat komparative Vorteile in humankapitalintensiver Produktion mit hohem technologischem Niveau der Beschäftigten (Neo-Faktorproportionen-Theorem sagt dies wegen reichlichen Vorhandenseins von Humankapital auch), ist aber sinkend → IKT erleichtern Imitation, Forschung und Fertigung können leichter separiert, Produktion selbst also ausgelagert werden
- Aufwendungen für und Beschäftigte in FuE: problematisch, da nur Input; Facharbeiter sind knapp → AN-Elastizität niedrig → Erhöhung von FuE führt nur zu geringer Outputsteigerung
- Anzahl an Patenten und Lizenzen: unterproportional abhängig vom Input, da Aufwendungen ineffizienter werden können (Bürokratie), Patentneigung kann sinken (Marktmacht? → Geheimhaltung wichtiger), Qualität der Erfindungen kann steigen; Anzahl sagt wenig über Bedeutung