

# Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestition

Eine kritische Untersuchung der außenwirtschaftlichen Theorien  
und Ansatzpunkte einer standorttheoretischen Erklärung der  
leistungswirtschaftlichen Auslandsbeziehungen der Unternehmen

Von

Dr. Peter Tesch



DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN

Detailliertes InhaltsverzeichnisSeite

1. EINLEITUNG: GEGENSTAND, ZIEL UND AUFBAU DER ARBEIT	27
1.1. Gegenstand und Ziel der Arbeit	27
1.2. Aufbau und Vorgehensweise der Arbeit	27
1.3. Überblick über die Erklärungsansätze der Außenwirtschaftstheorie und grundsätzliche Überlegungen, die eine standorttheoretische Betrachtungsweise empfehlen	30
1.4. Begründung der Abgrenzung der Thematik, des Ziels und der Vorgehensweise der Arbeit	39
2. GRUNDBEGRIFFE UND GRUNDZUSAMMENHÄNGE IM BEREICH DER INTERNATIONALEN WIRTSCHAFTSBEZIEHUNGEN	44
2.1. Internationale Wirtschaftsbeziehungen	44
2.1.1. Der Begriff der internationalen Wirtschaftsbeziehungen	44
2.1.2. Formen der internationalen Wirtschaftsbeziehungen	44
2.2. Internationaler Handel	46
2.2.1. Der Begriff des Handels und das Verhältnis zu Arbeitsteilung und Spezialisierung	46
2.2.1.1. Definition und grundsätzlicher Zusammenhang	46
2.2.1.2. Arbeitsteilung und Spezialisierung	46
2.2.1.3. Handel als interpersoneller Austausch	47
2.2.1.4. Handel und Ortsveränderung der Güter	49
2.2.2. Der Begriff des internationalen Handels	50
2.2.2.1. Definition	50
2.2.2.2. Besonderheiten der begrifflichen Abgrenzung gegenüber dem allgemeinen Handelsbegriff	50
2.2.2.3. Internationaler Handel, Außenhandel und Welt-handel	51
2.2.2.4. Komplementärer, substitutiver und supplementärer internationaler Handel	51
2.3. Die Direktinvestition	52
2.3.1. Der Begriff der Direktinvestition und die Abgrenzung gegenüber der Portfolioinvestition	52

2.3.2. Die Unterscheidung zwischen leistungswirtschaftlichen und finanzwirtschaftlichen Aspekten	53
2.3.3. Direktinvestitionen und internationaler Kapitalfluß	55
2.3.4. Direktinvestitionen und Auslandsproduktion	56
2.4. Multinationale Konzerne und internationale Wirtschaftsbeziehungen	57
2.4.1. Der Begriff des multinationalen Konzerns	58
2.4.2. Multinationale Konzerne als Träger der Direktinvestition	59
2.4.3. Multinationale Konzerne als Exporteure und Importeure	59
2.4.4. Multinationale Konzerne und internationaler Patent- und Lizenzverkehr	62
2.4.5. Multinationale Konzerne, kurzfristiger internationaler Kapitalverkehr und internationale Kreditbeziehungen	63
2.4.6. Konsequenzen der Existenz multinationaler Konzerne für die theoretische Betrachtung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen	63
3. DIE BESTIMMUNGSGRÜNDE IN DEN THEORIEN BZW. THEORIEANSÄTZEN ZUM INTERNATIONALEN HANDEL	66
3.1. Produktivitäts- bzw. Kostenunterschiede der Länder als Bestimmungsgrund des internationalen Handels: Die Theorie der <u>komparativen Kosten</u> (Ricardo, Viner, Haberler)	66
3.1.1. Grundzüge der Theorie der komparativen Vorteile Ricardos	66
3.1.2. Grundannahmen der Theorie der komparativen Vorteile und ihre Kritik	69
3.1.2.1. Messung der Aufwendungen und Vorteile in Arbeitszeit	69
3.1.2.1.1. Ricardos Betrachtung auf der Wertebene und die daraus entstehende Kritik	69
3.1.2.1.2. Ricardos Versäumnis, die Modifikationen seiner Aussage auf der Preisebene (in der Realität) aufzuzeigen	71

3.1.2.1.3. Der Begriff der Produktivität bei Ricardo und bei der empirischen Produktivitätsmessung	73
3.1.2.1.4. Der Preisbildungsprozeß in der Realität	74
3.1.2.1.5. Zusammenfassende Beurteilung der Betrachtungsweise Ricardos	74
3.1.2.2. Annahme gleicher und konstanter Nachfragestrukturen in den Ländern	75
3.1.2.3. Annahme nationaler Mobilität und internationaler Immobilität von Kapital und Arbeitskräften	76
3.1.2.4. Annahme der Kongruenz von einzel- und gesamtwirtschaftlichen Aufwendungen und Vorteilen	78
3.1.2.5. Annahmen zur Transformation komparativer Vorteile in absolute	81
3.1.2.6. Nichtberücksichtigung von Skalenvorteilen	82
3.1.2.7. Nichtberücksichtigung unterschiedlicher Entwicklungsmöglichkeiten und der volkswirtschaftlichen Interdependenzen der Produktionen (statische und isolierte Betrachtungsweise)	84
3.1.2.8. Nichtberücksichtigung von Umstellungsaufwendungen	87
3.1.2.9. Nichtberücksichtigung von Transportaufwendungen	88
3.1.2.10. Zwei-Länder-Zwei-Güter-Modell	89
3.1.2.11. Annahme von Freihandel	89
3.1.3. Der Erklärungswert der Theorie der komparativen Vorteile	90
3.1.4. Die Fassung der Theorie als Realkostentheorie durch Viner und ihr Erklärungswert	92
3.1.5. Die Fassung der Theorie als Substitutionskostentheorie durch Haberler und ihr Erklärungswert	94
3.2. Faktorausstattungsunterschiede der Länder als Bestimmungsgrund des internationalen Handels: Die Theorie der <u>Faktorproportionen</u> (Heckscher, Ohlin, Samuelson)	98
3.2.1. Grundzüge der Theorie der Faktorproportionen	98
3.2.2. Grundannahmen der Theorie der Faktorproportionen und ihre Kritik	102

	<u>Seite</u>
3.2.2.1. Übersicht	102
3.2.2.2. Annahmen über die Produktionsfaktoren: Homogenität und Abstraktion von der unterschiedlichen Entwicklungsbedingtheit der Faktoren	102
3.2.2.2.1. Homogenität der Produktionsfaktoren 'Arbeit', 'Kapital' und 'Boden'	102
3.2.2.2.2. Die Statik der Betrachtungsweise: Nichtberücksichtigung des Entwicklungsaspektes	108
3.2.2.3. Annahme über die Preisbildung: Determinierung durch die Faktormengenausstattungsverhältnisse	112
3.2.2.3.1. Die Notwendigkeit der monetären Betrachtung	112
3.2.2.3.2. Die Ambivalenz der Aussagen Ohlins zur Bedeutung der Nachfrage	112
3.2.2.3.3. Nichtberücksichtigung der Nachfrage und der nicht-'ausstattungsbedingten' Einflüsse des Angebots	113
3.2.2.3.4. Zusammenfassung und Konsequenz der Preisbildungskonzeption für den Realitätsgehalt und Erklärungswert der Faktorproportionentheorie	115
3.2.2.4. Annahmen über die Produktionsfunktionen: Eindeutigkeit, Identität und Konstanz der Faktorintensitäten	116
3.2.2.4.1. Übersicht	116
3.2.2.4.2. Die Ambivalenz der Aussagen Ohlins über die Produktionsfunktionen	117
3.2.2.4.3. Die mathematische Fassung der Produktionsfunktionen	118
3.2.2.4.4. Die Problematik des Umschlags der Faktorintensitäten	120
3.2.2.4.5. Nichtberücksichtigung der Entwicklungsabhängigkeit der Produktionsfunktionen	122
3.2.2.4.6. Nichtberücksichtigung von Skalenvorteilen	124
3.2.2.5. Weitere Annahmen	125
3.2.3. Der Erklärungswert der Theorie der Faktorproportionen	125
3.2.4. Bemerkungen über die empirischen Untersuchungen zur Theorie der Faktorproportionen	126
3.2.4.1. Die Überprüfungsversuche	126
3.2.4.2. Abweichende Abgrenzungen der Begriffe und zusätzliche Annahmen aufgrund der beschränkten Verfügbarkeit von empirischem Material	127

	<u>Seite</u>
3.2.4.3. Die Nichtüberprüfbarkeit der Faktorproportionentheorie als Folge der unrealistischen Annahmen	129
3.2.4.4. Kunstgriffe und fragwürdige Interpretationen zur Stützung der Faktorproportionentheorie	129
3.2.4.4.1. Berücksichtigung der 'Effizienz' der Arbeit durch einen Multiplikator (Leontief)	129
3.2.4.4.2. Relative Faktormengenausstattungsverhältnisse als ein Bestimmungsfaktor unter anderen (Düesberg)	131
3.2.4.4.3. Einschränkung der Aussage der Faktorproportionentheorie auf den Handel zwischen Industrie- und Entwicklungsländern sowie Interpretation von Qualifikation als Ausbildungskapital: Die Neo-Faktorproportionentheorie (Fels u.a.)	132
3.2.4.4.4. Einschränkung der Aussage auf den Handel mit Rohstoffen (Linder)	137
3.3. Preis- und Kostenunterschiede der Unternehmen als Bestimmungsgrund des internationalen Handels: Der Preisbildungsprozeß in der Realität und die Bedeutung von Preis- und Kostenunterschieden	138
3.3.1. Länderspezifische Preis- und Kostenunterschiede homogener Güter als Ausgangspunkt der traditionellen Außenhandelstheorie	138
3.3.2. Der Preisbildungsprozeß in der Realität	140
3.3.2.1. Die Bestimmungsgründe der Preise	140
3.3.2.2. Die Bestimmungsgründe der Kosten	141
3.3.2.3. Der Einfluß der Wechselkurse auf Kosten und Preise	143
3.3.2.4. Unterschiedlichkeit der Kosten und Preise innerhalb der Länder	143
3.3.3. Zweifel an der dominierenden Bedeutung von Preisunterschieden als Bestimmungsgrund des internationalen Handels	144
3.3.3.1. Fehlende Homogenität: Produktunterschiede	144
3.3.3.2. Preisangleichung in Folge des internationalen Handels	145
3.3.3.3. Zusammenfassende Beurteilung der Kritik	145

3.3.4. Der Erklärungswert der traditionellen Theorie des internationalen Handels und die Bedeutung von Preis- bzw. Kostenunterschieden in der Realität	146
3.4. Verfügbarkeitsunterschiede als Bestimmungsgrund des internationalen Handels: Der Availability-Ansatz (Kravis)	147
3.4.1. Die Vernachlässigung des Verfügbarkeitsaspektes in der traditionellen Außenhandels-theorie	147
3.4.2. Der Verfügbarkeitsansatz von Kravis	148
3.4.3. Der Erklärungswert des Verfügbarkeitsansatzes	149
3.4.4. Die Begründung von Verfügbarkeitsunterschieden	149
3.4.5. Erweiterung und Systematisierung der Gründe von Verfügbarkeitsunterschieden	150
3.4.6. Der Verfügbarkeitsaspekt in anderen Theorieansätzen zum internationalen Handel	154
3.5. Technologische Entwicklung als Bestimmungsgrund des internationalen Handels: Die Theorie der technologischen Lücke und die Theorie des Produktzyklus (Posner, Horn, Vernon)	154
3.5.1. Die Vernachlässigung des Aspektes der unterschiedlichen technologischen Entwicklung in der traditionellen Außenhandelstheorie	154
3.5.2. Grundzüge der Theorie der technologischen Lücke	155
3.5.3. Grundzüge der Theorie des Produktzyklus	157
3.5.4. Der Erklärungswert der Theorie des Produktzyklus und der Theorie der technologischen Lücke	160
3.5.4.1. Gemeinsamkeiten und Unterschiede der beiden Theorieansätze	160
3.5.4.2. Der Erklärungswert der Theorie des Produktzyklus	161
3.5.4.2.1. Einschränkung der Allgemeingültigkeit: Die Theorie des Produktzyklus als Theorie der US-amerikanischen multinationalen Konzerne	161
3.5.4.2.2. Mangelnde Zwangsläufigkeit der postulierten Entwicklung	162

3.5.4.2.3.	Willkürlichkeit der Phaseneinteilung und Fragwürdigkeit einer direkten, allgemeingültigen und zwangsläufigen Beziehung zwischen Produktphase und Standortanforderungen des Leistungsprozesses	164
3.5.4.2.4.	Berücksichtigung nur einiger, recht allgemeiner Bestimmungsgründe der Standortwahl für den Leistungsprozeß	165
3.5.4.2.5.	Probleme der Überprüfung der Theorie und Fragwürdigkeit der Interpretation empirischer Untersuchungsergebnisse	166
3.5.4.2.6.	Zusammenfassende Beurteilung des Erklärungswertes der Theorie des Produktzyklus	166
3.5.4.3.	Der Erklärungswert der Theorie der technologischen Lücke	167
3.5.4.3.1.	Der bescheidenere Erklärungsanspruch der Theorie der technologischen Lücke	167
3.5.4.3.2.	Die Ergebnisse empirischer Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen technologischer Entwicklung und Export	167
3.5.4.3.3.	Das Fehlen einer Begründung der Unterschiede der technologischen Entwicklung	169
3.5.4.3.4.	Zusammenfassende Beurteilung des Erklärungswertes der Theorie der technologischen Lücke	169
3.6.	Nachfragestrukturen und Einkommensniveau als Bestimmungsgründe des internationalen Handels: Der nachfrageorientierte Ansatz (Linder)	170
3.6.1.	Die Vernachlässigung des Nachfrageaspektes in der traditionellen Außenhandelstheorie	170
3.6.2.	Die zentralen Aussagen Linders	171
3.6.3.	Die Kritik an den Aussagen Linders	175
3.6.3.1.	'Repräsentative' Nachfrage im Inland als Voraussetzung einer Produktionsaufnahme	175
3.6.3.2.	Die Bestimmung des potentiellen Exports	177
3.6.3.3.	Der Zusammenhang zwischen Nachfragestruktur, Einkommensniveau und Intensität des internationalen Handels	179
3.6.3.3.1.	Konsequenzen der Zurückweisung des Konzepts der 'repräsentativen' Nachfrage für die Hypothese Linders	179
3.6.3.3.2.	Das Verhältnis von Einkommensniveau und Nachfragestruktur	180

3.6.3.3.3.	Fehlende Realistik der Hypothese Linders für Länder mit geringerem Einkommensniveau sowie für Investitionsgüter und Vorprodukte	184
3.6.3.3.4.	Die Umformulierung der Hypothese: Steigende Handelsintensität mit zunehmendem Einkommensniveau in den Ländern	187
3.6.3.3.5.	Zur Frage der Vollständigkeit der Erklärung und der dominierenden Ursächlichkeit von Nachfrage und Einkommensniveau für den internationalen Handel	187
3.6.3.3.6.	Die Wechselbeziehung zwischen Angebot und Nachfrage	188
3.6.3.3.7.	Das Fehlen einer Begründung der Unterschiede des Einkommensniveaus	193
3.6.4.	Zusammenfassende Beurteilung der Aussagen Linders und ihres Erklärungswertes	195
3.6.5.	Die Problematik und Aussagefähigkeit der empirischen Überprüfungsversuche zu Linders Hypothese	197
3.7.	Produktunterschiede als Bestimmungsgrund des internationalen Handels: Der Produktdifferenzierungsansatz und die Theorie des Intra-Industrie Handels (Hesse, Grubel/Lloyd)	201
3.7.1.	Ausgangspunkt der Überlegungen	201
3.7.2.	Begriff und Wesen der Produktdifferenzierung	203
3.7.3.	Empirische Untersuchungen als Grundlage der Argumentation des Produktdifferenzierungsansatzes	207
3.7.4.	Schlußfolgerungen aus den empirischen Untersuchungen: Produktdifferenzierung als wesentlicher bzw. dominierender Bestimmungsgrund des internationalen Handels	209
3.7.5.	Kritik der Argumentation des Produktdifferenzierungsansatzes	213
3.7.5.1.	Relative Willkürlichkeit der Definition des Intra-Industrie Handels	213
3.7.5.2.	Zu hoher Aggregationsgrad der Klassifikation, um Güter gleichen Grundgebrauchswertes und weitgehend ähnlicher Produktionskosten zu kennzeichnen	214

	<u>Seite</u>
3.7.5.3. Die Fassung des Begriffs der Produktdifferenzierung	217
3.7.5.4. Die Wechselbeziehung zwischen Preisunterschieden und Produktdifferenzen	219
3.7.5.5. Die Frage der Zwangsläufigkeit der Schlußfolgerung	222
3.7.6. Die Bedeutung von Produktunterschieden und der Erklärungswert des Produktdifferenzierungsansatzes	227
3.7.7. Die Theorie des Intra-Industrie Handels und ihr Erklärungswert	228
3.8. Wettbewerbsunterschiede als Bestimmungsgrund des internationalen Handels: Die Theorie der komparativen Entwicklungsvorteile (Lorenz)	232
3.8.1. Grundzüge der Theorie der komparativen Entwicklungsvorteile	232
3.8.2. Der Erklärungswert der Theorie der komparativen Entwicklungsvorteile	236
3.8.2.1. Der Vorteilsbegriff	236
3.8.2.2. Die wettbewerbstheoretische Fundierung	242
3.8.2.3. Zusammenfassende Beurteilung des Erklärungswertes	242
3.9. Wirtschaftliche Entwicklung, Expansionswettbewerb und Agglomerationstendenzen als Bestimmungsgründe des internationalen Handels: Ein multikausaler, hypothesenorientierter Ansatz zur Erklärung des Welthandels (Lemper)	244
3.9.1. Grundzüge des multikausalen, hypothesenorientierten Ansatzes von Lemper	244
3.9.2. Kritik des multikausalen, hypothesenorientierten Ansatzes von Lemper	245
3.9.2.1. Der funktionale Welthandelsbegriff	245
3.9.2.2. Die Konzeption des 'Bezugssystems'	251
3.9.2.3. Die vom wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß ausgehende Erklärung (Entwicklungsdynamik)	251
3.9.2.4. Die vom Wettbewerb ausgehende Erklärung (Marktdynamik)	252
3.9.2.5. Die von einer zentrisch ausgerichteten Wirtschaftsentwicklung ausgehende Erklärung (Strukturdynamik)	253
3.9.3. Der Erklärungswert des multikausalen, hypothesenorientierten Ansatzes von Lemper hinsichtlich des internationalen Handels	257

4. DIE BESTIMMUNGSGRÜNDE DER DIREKTINVESTITION IN DEN THEORIEN BZW. THEORIEANSÄTZEN ZUM INTERNATIONALEN KAPITALVERKEHR	261
4.1. Ertragserwartungen und Risikoeinschätzung der Investoren als Bestimmungsgründe der Direktinvestition: Die Aussagefähigkeit der Theorie der Portfolioinvestition für die Direktinvestition	261
4.1.1. Die zentralen Aussagen der Theorie der Portfolioinvestition	261
4.1.2. Die Anwendbarkeit der Überlegungen der Theorie der Portfolioinvestition auf die Direktinvestition	264
4.1.3. Der Erklärungswert der Theorie der Portfolioinvestition für die Direktinvestition	267
4.2. Wettbewerbsvorteile als Bestimmungsgründe der Direktinvestition: Die monopolistische Theorie der Direktinvestition (Hymer, Kindleberger, Caves)	268
4.2.1. Grundzüge der monopolistischen Theorie der Direktinvestition	268
4.2.2. Kritik der monopolistischen Theorie der Direktinvestition	270
4.2.2.1. Der Begriff des monopolistischen Wettbewerbsvorteils	270
4.2.2.2. Fehlende Begründung der Wettbewerbsvorteile	273
4.2.2.3. Fehlende Begründung, warum die Wettbewerbsvorteile nicht zum Export führen	274
4.2.2.4. Bezugnahme allein auf Neugründungen und Erstinvestitionen	275
4.2.2.5. Die Begründung mit oligopolistischen bzw. monopolistischen Märkten	278
4.2.2.6. Der Bestimmungsgrund 'Ausschaltung des Wettbewerbs'	281
4.2.3. Der Erklärungswert der monopolistischen Theorie der Direktinvestition	283
4.3. Währungsunterschiede als Bestimmungsgrund der Direktinvestition: Der Währungsansatz (Aliber)	284
4.3.1. Grundzüge des Währungsansatzes von Aliber	284
4.3.2. Kritik des Währungsansatzes von Aliber	286
4.3.3. Der Erklärungswert des Währungsansatzes von Aliber	288

4.4. Wachstums- und Sicherheitsstreben als Bestimmungsgrund der Direktinvestition: Ein managementorientierter Ansatz (Heidhues)	289
4.4.1. Grundzüge der Überlegungen von Heidhues	289
4.4.2. Kritik der Überlegungen von Heidhues	291
4.4.2.1. Die Trennung von Eigentum und Unternehmensleitung und ihre Wirkungen auf das Zielsystem der Unternehmen	291
4.4.2.2. Das Verhältnis von Gewinn-, Wachstums- und Sicherheitsziel zueinander	293
4.4.2.3. Bezugnahme auf bestehende Wettbewerbsvorteile im Sinne der monopolistischen Theorie der Direktinvestition	294
4.4.2.4. Die Problematik der Gewinnung von Erkenntnissen durch Befragungen	296
4.4.3. Der Erklärungswert des managementorientierten Ansatzes von Heidhues	297
5. VERGLEICHENDE BETRACHTUNG DER THEORIEN BZW. THEORIEANSÄTZE ZUM INTERNATIONALEN HANDEL SOWIE ZUR DIREKTINVESTITION UND FOLGERUNGEN FÜR EINE ERKLÄRUNG DER AUBENWIRTSCHAFTSBEZIEHUNGEN	298
5.1. Vergleichende Betrachtung der diskutierten Theorien bzw. Theorieansätze	298
5.1.1. Zweck und Problematik der vergleichenden Betrachtung	298
5.1.2. Ansatzpunkte und Betrachtungsweisen der Theorien bzw. Theorieansätze	299
5.1.3. Der Allgemeinheitsgrad der Bestimmungsgründe	304
5.1.4. Die außenwirtschaftliche Spezifik der Bestimmungsgründe und der Argumentation	307
5.1.5. Die Bezugnahme auf das Verhältnis von Export, Lizenzvergabe ins Ausland und Auslandsproduktion (als Folge einer Direktinvestition)	312
5.1.6. Die der Betrachtung zugrundegelegte Marktstruktur	314
5.1.7. Erklärung der konkreten Unterschiede bei den als Bestimmungsgründe genannten Faktoren	315
5.2. Folgerungen für eine Erklärung der Außenwirtschaftsbeziehungen	316
5.2.1. Berücksichtigung der Interdependenzen zwischen Export, Direktinvestition und Lizenzvergabe ins Ausland	316

	<u>Seite</u>
5.2.2. Berücksichtigung von Angebot und Nachfrage	317
5.2.3. Unternehmensorientierung	318
5.2.4. Konzentration auf länderspezifische Bestimmungsfaktoren	320
5.2.5. Berücksichtigung institutioneller und sonstiger realer Gegebenheiten	324
5.2.6. Multikausalität und Multidimensionalität	325
5.2.7. Entwicklungsbezogenheit	326
5.2.8. Zusammenfassung der Anforderungen an eine Erklärung der Außenwirtschaftsbeziehungen	326
6. AUßENWIRTSCHAFTSBEZIEHUNGEN ALS STANDORTPROBLEM	328
6.1. Standortbedingte Wettbewerbsvorteile als Bestimmungsgrund der Außenwirtschaftsbeziehungen	328
6.1.1. Der Zusammenhang von Standortvorteilen mit anderen Hauptkategorien von Wettbewerbsvorteilen	328
6.1.2. Standortbedingte Wettbewerbsvorteile mit starker länderspezifischer Komponente als Bestimmungsgründe für internationalen Handel, Direktinvestition und Lizenzverkehr mit dem Ausland	330
6.1.3. Die Eignung des Bestimmungsgrundes 'standortbedingte Wettbewerbsvorteile' zur Erklärung der Außenwirtschaftsbeziehungen	337
6.2. Die wesentlichsten Entwicklungslinien der Standorttheorie und die bisherigen Versuche der Verbindung von Außenwirtschaftstheorie und Standorttheorie	339
6.2.1. Die wesentlichsten Entwicklungslinien der Standorttheorie	339
6.2.2. Versuche der Verbindung von Standorttheorie und Theorie des internationalen Handels	342
6.2.3. Der Erklärungswert standorttheoretischer Ansätze für die Außenwirtschaftsbeziehungen	345
6.3. Die betriebswirtschaftliche Standorttheorie als Ansatzpunkt einer Erklärung der Außenwirtschaftsbeziehungen: Die Bestimmungsgründe der Standortwahl der Unternehmen als Bestimmungsgründe von Investition und Handel auch im internationalen Rahmen - Grundsätzliche Überlegungen	347
Exkurs: Der Einfluß der Standortwahl der Unternehmen auf die räumliche Struktur der Nachfrage	348

6.4. Grundzüge der betriebswirtschaftlichen Standorttheorie	352
6.5. Die Erweiterung der standorttheoretischen Überlegungen um die für die Außenwirtschaftsbeziehungen wichtigen Faktoren - Überblick über die weiteren Ausführungen	359
6.6. Der länderspezifische Charakter der Standortbedingungen	372
6.6.1. Durch die Nationalstaatlichkeit geschaffene einheitliche Standortbedingungen	373
6.6.1.1. Staatsgebiet: Einheitlichkeit von Gesetzgebung und staatlicher Politik	373
6.6.1.1.1. Das Staatsgebiet als konstituierendes Merkmal der Außenwirtschaft	373
6.6.1.1.2. Natürliche Gegebenheiten werden zu 'nationalen' Ressourcen	374
6.6.1.1.3. 'Inländer' und 'nationaler' Markt	374
6.6.1.1.4. Das Staatsgebiet als Rechts-, Wirtschafts- und Währungsgebiet	375
6.6.1.1.5. Übersicht über die Bereiche der Gesetzgebung und der staatlichen Politik, die für die internationale Wettbewerbsfähigkeit und die Standortwahl im internationalen Rahmen bedeutsam sind	377
6.6.1.2. Steuern und staatliche Steuerpolitik	382
6.6.1.2.1. Internationale Steuerbelastungsvergleiche und ihre Problematik	383
6.6.1.2.2. Steuerrechtliche Bestimmungen, die jedes Unternehmen mit Sitz im Standortland betreffen (nationales Steuerrecht)	389
6.6.1.2.3. Steuerrechtliche Bestimmungen, die Gesellschaften bzw. Betriebsstätten mit Unternehmensverbindungen zum Ausland betreffen (internationales Steuerrecht)	390
6.6.1.2.4. Zusammenfassung: Die Bedeutung der Steuern für die internationale Wettbewerbsfähigkeit, die Standortwahl und die Außenwirtschaftsbeziehungen der Unternehmen	398

	<u>Seite</u>
6.6.1.3. Währung und Wechselkurs	400
6.6.1.3.1. Der Binnenwert und seine Veränderungen	400
6.6.1.3.2. Der Außenwert und seine Veränderungen	403
6.6.1.4. Außenwirtschaftspolitik	409
6.6.1.4.1. Ziele der Außenwirtschaftspolitik	409
6.6.1.4.2. Außenwirtschafts- und Weltwirtschafts- ordnung als Rahmen der Instrumente und Maßnahmen der prozelenkenden Außen- wirtschaftspolitik	412
6.6.1.4.3. Auenhandelspolitische Instrumente und Maßnahmen	415
6.6.1.4.4. Politik gegenüber Direktinvestitionen	444
6.6.1.4.5. Devisenpolitische Maßnahmen der (poten- tiellen) Import- bzw. Gastländer	457
6.6.1.5. Landermaige Orientierung der Unterneh- mensverbande und wettbewerbsbeschranken- der Absprachen	459
6.6.1.6. Landermaige Orientierung der Gewerk- schaftsorganisationen	461
6.6.2. Durch die Nationalstaatlichkeit beeinflusste, entwicklungsabhängige regionale Standortbe- dingungen	462
6.6.2.1. Die regionale und lokale Differenzierung der Standortbedingungen im nationalen Rahmen	463
6.6.2.2. Die Entwicklungsabhangigkeit der Standort- bedingungen	467
6.6.2.3. Die Produktivkräfte und der Prozeß ihrer Entwicklung	470
6.6.2.4. Exkurs: Die Bestimmungsgründe der Produk- tivkraftentwicklung	475
6.6.2.5. Die Wirkungen der Produktivkraftentwicklung	482
6.6.2.6. Inwieweit kann man von 'länderspezifischen' entwicklungsbedingten Standortbedingungen sprechen?	486
6.6.2.6.1. Die besondere Interdependenz der Produk- tivkraftentwicklung im nationalen Rahmen	486
6.6.2.6.2. Der Einfluß von Agglomerationen und dualer Wirtschaftsentwicklung auf die Standort- bedingungen	488

6.6.2.6.3.	Angleichung der Standortbedingungen durch größere Mobilität von Kapital und Arbeitskräften im nationalen Rahmen?	492
6.6.2.6.4.	Nur bei größeren Unterschieden des Standes der Produktivkraftentwicklung und beim Vergleich jeweils über- oder unterdurchschnittlich entwickelter Regionen verschiedener Länder tritt die 'nationale' Komponente der Standortbedingungen in den Vordergrund	494
6.6.2.6.5.	Vorteile der standorttheoretischen Betrachtung	497
6.6.2.7.	Der Einfluß der Produktivkraftentwicklung auf die Außenwirtschaftsbeziehungen	498
6.6.2.7.1.	Der Einfluß der Produktivkraftentwicklung auf die Waren-, Kapital- und Dienstleistungsexporte	499
6.6.2.7.2.	Der Einfluß der Produktivkraftentwicklung auf die Waren-, Kapital- und Dienstleistungsimporte	504
X 6.6.2.7.3.	Verbesserung und relative Kostensenkung bei den Transport- und Kommunikationsmöglichkeiten im Zuge der Produktivkraftentwicklung	508
6.6.2.7.4.	Der Einfluß der Produktivkraftentwicklung auf die relative Bedeutung der Außenwirtschaftsbeziehungen	509
6.6.2.7.5.	Produktivkraftentwicklung und internationale Zahlungsfähigkeit	511
6.6.2.8.	Der Einfluß der Konjunkturentwicklung auf die Außenwirtschaftsbeziehungen	514
6.6.3.	Durch das Staatsgebiet, staatliche Maßnahmen und die Produktivkraftentwicklung bestimmte Standortbedingungen	516
6.6.3.1.	Standortbedingungen, die systematisch die Betriebs- und Unternehmensgröße beeinflussen	516
X 6.6.3.2.	Standortbedingungen, die systematisch die Transportkosten beeinflussen	519
6.7.	Die Standortanforderungen	520
6.7.1.	Der produkt-, verfahrens- und unternehmensspezifische Charakter der Standortanforderungen und ihre Einflüsse auf die Außenwirtschaftsbeziehungen	520

	<u>Seite</u>
6.7.2. Die Abhängigkeit der Standortanforderungen von der Produktivkraftentwicklung	524
6.7.3. Produkt- und verfahrensbedingte Standortanforderungen	525
6.7.4. Unternehmensspezifische Standortanforderungen	529
6.8. Direktinvestitionen und multinationale Konzerne als Ausdruck der Standortspaltung im internationalen Rahmen	535
6.8.1. Der Aspekt der Standortspaltung	535
6.8.2. Vor- und Nachteile der Standortspaltung	536
6.8.3. Standortspaltung hinsichtlich Produktion und Vertrieb: Vertriebsgesellschaften im Ausland	538
6.8.4. Standortspaltung hinsichtlich der Produktion: Produktionsgesellschaften im Ausland	539
6.8.4.1. Parallele Produktion	539
6.8.4.2. Substituierende Produktion (Produktionsverlagerung)	542
6.8.4.3. Komplementäre Produktion (konzerninterne Arbeitsteilung)	544
6.8.5. Standortspaltung aus steuerlichen Gründen: Basisgesellschaften im Ausland	546
6.9. Zusammenfassende Schlußbetrachtung	547