

Schriften zu internationalen Wirtschaftsfragen

---

Band 22

# Risikominderung durch wirtschaftliche Integration

Freihandelsabkommen in Nordamerika

Von

Pekka Helstelä



Duncker & Humblot · Berlin

**PEKKA HELSTELÄ**

**Risikominderung durch wirtschaftliche Integration**

**Schriften zu internationalen Wirtschaftsfragen**

**Band 22**

# **Risikominderung durch wirtschaftliche Integration**

**Freihandelsabkommen in Nordamerika**

**Von**

**Pekka Helstelä**



**Duncker & Humblot · Berlin**

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

**Helstelä, Pekka:**

Risikominderung durch wirtschaftliche Integration :  
Freihandelsabkommen in Nordamerika / von Pekka Helstelä. –  
Berlin : Duncker und Humblot, 1997

(Schriften zu internationalen Wirtschaftsfragen ; Bd. 22)  
Zugl.: Freiburg (Breisgau), Univ., Diss., 1996  
ISBN 3-428-09014-4 brosch.

Alle Rechte vorbehalten

© 1997 Duncker & Humblot GmbH, Berlin  
Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin  
Printed in Germany

ISSN 0720-6984  
ISBN 3-428-09014-4

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier  
entsprechend ISO 9706 ☈

*Omistettu Annelille, Eerolle ja Ilkalle*



## Vorwort

In einem Jahrzehnt, in dem die wirtschaftliche Integration in Europa mit der Realisierung des europäischen Binnenmarktes 1992 und der politisch angestrebten Gründung einer Währungsunion weiter vorangeschritten ist als in jeder anderen Region, stellt sich die Frage, ob es für einen europäischen Ökonomen zeitgemäß ist, sich intensiv mit nordamerikanischen Freihandelszonen - also einer 'niedrigeren' Integrationsform - zu beschäftigen. Welche neuen Erkenntnisse lassen sich gewinnen, wenn man den Blick über einen kontinentalen Tellerrand hebt, der angesichts der Ereignisse vor der eigenen Haustür bisweilen wie eine tiefe Suppenschüssel wirkt?

Bei der ausführlichen Beschäftigung zunächst mit dem am 1. Januar 1989 in Kraft getretenen *Canada-United States Free Trade Agreement* (CUFTA) zeigte sich, daß hier nicht - wie bei einem Freihandelsabkommen anzunehmen - in erster Linie die Liberalisierung im Vordergrund steht, sondern die Risikominde rung. Mit anderen Worten: Es ging aus Sicht von Kanada weniger um einen freieren als um einen sicheren Zugang zum US-Markt. Aber auch die USA verfolgten konkrete Risikominderungsinteressen. Dies erklärt, warum ein Freihandelsabkommen nach zahlreichen gescheiterten Anläufen ausgerechnet zu einem Zeitpunkt abgeschlossen wird, in dem der weltweit größte bilaterale Handel bereits weitgehend liberalisiert ist. Eine Analyse des am 1. Januar 1994 an seine Stelle getretenen *North American Free Trade Agreement* (NAFTA) mit Mexiko als drittem Mitgliedsland zeigt, daß auch hier Risikominderung sowohl in der Motivation als auch in der Umsetzung eine besondere Rolle spielt.

Daraus leitet sich die zentrale These dieser Arbeit ab: Bei den beiden nordamerikanischen Freihandelsabkommen handelt es sich in erster Linie um Risikominderungskontrakte, die das politische Risiko der zukünftigen Einführung von Beschränkungen in den außenwirtschaftlichen Beziehungen der Partnerländer weitgehend beseitigen sollen. Damit ist Risikominderung nicht mehr ein wünschenswertes Nebenprodukt der regionalen Liberalisierung, sondern zentraler Gegenstand der Abkommen.

Dies galt es in der vorliegenden Arbeit unter Beweis zu stellen. Die weitere Zielsetzung bestand darin, das Zustandekommen eines Risikominderungskontraktes theoretisch zu begründen. Zur Erklärung wurden alternativ der wohlfahrtsökonomische Ansatz, der *Public Choice*-Ansatz und der Interessengruppenansatz herangezogen. Dies führt zu einer zweiten These, derzufolge multi-

nationale Unternehmen als wesentliche Befürworter eines Risikominderungskontraktes anzusehen sind. Es kann ein weiterer Beleg für die Bedeutung von multinationalen Unternehmen im Hinblick auf die Abwehr protektionistischer Interessen erbracht werden.

Diese Arbeit hat der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Albert-Ludwigs-Universität zu Freiburg als Dissertation vorgelegen. Mein Dank gilt zuallererst meinem Doktorvater und akademischen Lehrer, Professor Dr. Bernhard Külp, der durch stete Diskussionsbereitschaft, fruchtbare Anregungen und sein Interesse am Fortgang meiner Arbeit in jeder Phase für ihre Fertigstellung sehr förderlich war. Für weitere inhaltliche Anregungen und kritische Kommentare danke ich den Teilnehmern des gemeinsamen wirtschaftspolitischen Doktorandenseminars, insbesondere Prof. Dr. Günter Knieps und Prof. Dr. Viktor Vanberg. Sehr hilfreich war auch die konstruktive Kritik der Kollegen Dr. Gert Brunekreeft, Dr. Jochen Michaelis, Dr. Michael Pflüger und Dr. Alexander Spermann an der Albert-Ludwigs-Universität. Weiterer Dank gilt Prof. Dr. Norbert Berthold (Universität Würzburg) und Prof. Dr. Wim Kösters (Universität Bochum), die mir Gelegenheit gaben, Ergebnisse meiner Arbeit zur Diskussion zu stellen. Prof. Dr. Gerold Blümle danke ich für die freundliche Übernahme des Zweitgutachtens.

Auch meine Kollegen am Lehrstuhl, Dr. Rupert Pritzl, Diplom-Volkswirtin Elke Denner, Frau Giseltraut Herbert sowie Frau Steffi Friedländer, dürfen nicht unerwähnt bleiben. Sie haben nicht nur für ein stets günstiges, der wissenschaftlichen Arbeit förderliches Umfeld gesorgt, sondern durch ihre freundschaftliche Verbundenheit und persönliche Anteilnahme geholfen, Durststrecken und Endspurt zügig und ohne Blessuren zu überstehen. Ilka Osenberg hat meine Arbeit durch zweimaliges Lesen auf ein absolutes Minimum orthographischer Fehler reduziert. Ihr besonderes Verdienst ist es aber, mir durch liebevolle moralische Stütze und den Verzicht auf viele gemeinsame Stunden, den unentbehrlichen Rückhalt für meine Arbeit gegeben zu haben.

Freiburg, Januar 1997

*Pekka Helstelä*

## **Inhaltsverzeichnis**

<b>A. Einführung .....</b>	<b>23</b>
I. Problemstellung .....	23
1. Motive wirtschaftlicher Integration .....	23
2. Unsicherheit im Außenhandel .....	26
3. Risikominderungskontrakt versus Versicherung .....	30
II. Aufbau der Arbeit .....	32
<b>B. Bedeutung der Risikominderung für Freihandelsabkommen in Nordamerika .....</b>	<b>36</b>
I. CUFTA .....	36
1. Außenwirtschaftliche Beziehungen USA - Kanada vor dem Freihandelsabkommen .....	36
2. Zielsetzungen der beteiligten Länder für ein bilaterales Freihandelsabkommen .....	43
a) Zielsetzungen von Kanada .....	43
b) Zielsetzungen der Vereinigten Staaten von Amerika .....	45
3. Liberalisierungsmaßnahmen im Überblick .....	49
a) Liberalisierung bei Gütern .....	50
b) Liberalisierung bei Dienstleistungen .....	53
c) Liberalisierung bei Investitionen .....	57
4. Risikominderung im Überblick .....	60
II. NAFTA .....	64
1. Außenwirtschaftliche Beziehungen USA - Kanada - Mexiko vor dem Freihandelsabkommen .....	64

2. Zielsetzungen der beteiligten Länder für ein nordamerikanisches Freihandelsabkommen .....	71
a) Zielsetzungen von Mexiko .....	71
b) Zielsetzungen der Vereinigten Staaten von Amerika .....	74
c) Zielsetzungen von Kanada .....	76
3. Liberalisierungsmaßnahmen im Überblick .....	79
a) Liberalisierung bei Gütern .....	79
b) Liberalisierung bei Dienstleistungen .....	84
c) Liberalisierung bei Investitionen .....	87
4. Risikominderung im Überblick .....	89
<b>C. Beschreibung der Risikominderungskontrakte .....</b>	<b>93</b>
<b>I. Risikominderung im CUFTA .....</b>	<b>93</b>
1. Risikominderung im bilateralen Handel .....	93
a) Antidumping- und Ausgleichszollverfahren in den USA als Quelle von Unsicherheit .....	93
b) Risikominderung bezüglich der Protektionismusgefahr .....	103
aa) Streitbeilegungsmechanismen im GATT und anderen Abkommen .....	103
bb) Risikominderung im Zusammenhang mit der Umsetzung und Interpretation des CUFTA .....	106
cc) Risikominderung gegenüber mißbräuchlicher Anwendung von Antidumping- und Ausgleichszollverfahren .....	108
dd) Risikominderung gegenüber mißbräuchlicher Anwendung von Schutzklauseln .....	112
2. Risikominderung bei Investitionen .....	115
a) Vorbemerkungen .....	115
b) Beschränkungen für Direktinvestitionen in Kanada .....	117
c) Gründe für die Beschränkung von Direktinvestitionen .....	120
d) Beurteilung der Risikominderung bei Direktinvestitionen .....	124
3. Risikominderung im Energiesektor .....	126

<b>II. Risikominderung im NAFTA .....</b>	<b>129</b>
1. Risikominderung bezüglich der Protektionismusgefahr.....	129
a) Allgemeiner Streitbeilegungsmechanismus im Vergleich zum CUFTA.....	129
b) Der Streitbeilegungsmechanismus für Antidumping- und Ausgleichszollverfahren im Vergleich zum CUFTA.....	131
c) Lösung von <i>emergency actions</i> -Problemen im Vergleich zum CUFTA.....	132
2. Risikominderung bei Investitionen.....	134
a) Vorbemerkungen.....	134
b) Regelungen zum Abbau von Unsicherheit bei Direktinvestitionen....	136
3. Risikominderung in sonstigen Bereichen .....	139
a) Energiesektor.....	139
b) Ursprungsregeln .....	140
<b>III. Preis des Risikominderungskontraktes .....</b>	<b>142</b>
1. Konzessionen als Risikoprämie.....	142
2. Konzessionen im CUFTA und NAFTA .....	144
<b>D. Erklärungen für das Zustandekommen eines Risikominderungskontraktes</b>	<b>148</b>
<b>I. Wohlfahrtsmaximierung durch einsichtige Politiker auf der Grundlage von <i>Ex ante</i>-Modellen .....</b>	<b>148</b>
1. Allgemeine Gleichgewichtsmodelle ohne Berücksichtigung von Unsicherheit.....	149
a) Allgemeine Beschreibung .....	150
b) Modellergebnisse in Abhängigkeit vom Modelltyp.....	152
c) Grenzen der Modelle .....	159
2. Erklärbarkeit des Zustandekommens einer regionalen Liberalisierung trotz negativer Wohlfahrtseffekte eines Freihandelsabkommens .....	165
a) Vorbemerkungen.....	165
b) Darstellung der Spielsituation in der Normalform .....	168
c) Darstellung der Spielsituation in der extensiven Spielform .....	172

d) Analyse der Spielsituation.....	174
3. <i>Ex ante</i> -Modelle mit Protektionismusszenario .....	179
4. Beurteilung der <i>Ex ante</i> -Modellierung eines Risikominderungskontraktes als Entscheidungsgrundlage für ein Freihandelsabkommen .....	185
a) Subjektive versus objektive Wahrscheinlichkeiten.....	185
b) Probleme der <i>Ex ante</i> -Modellierung eines Risikominderungskontraktes.....	191
<b>II. Risikominderungskontrakt im Medianwählermodell.....</b>	<b>202</b>
1. Freihandel oder Protektionismus im Medianwählermodell.....	202
a) Durchschnittswähler versus Medianwähler.....	203
b) Das Medianwählermodell von Prachowny.....	207
c) Beurteilung des Medianwählermodells von Prachowny .....	208
2. Risikominderung im Medianwählermodell .....	214
a) Einfluß der Risikominderung auf die Wahlentscheidung.....	214
b) Unsicherheit durch widersprüchliche Modellergebnisse.....	216
c) Anpassungshilfen als Versicherung gegen das Anpassungsrisiko .....	219
3. Tatsächliches Wählerverhalten im Zusammenhang mit CUFTA .....	225
<b>III. Multinationale Unternehmen als Befürworter eines Risikominderungskontraktes .....</b>	<b>229</b>
1. Grundlagen des Interessengruppenansatzes.....	229
2. Erklärungsansätze und Theorien des multinationalen Unternehmens .....	234
3. Nutzenmaximierende Entscheidungen von multinationalen Unternehmen unter Unsicherheit.....	242
a) Modellierung von Unsicherheit.....	243
b) Investitionsentscheidung bei Unsicherheit .....	245
aa) Investitionen im Risikofall.....	245
bb) Investitionen im Ungewißheitsfall .....	250
c) Standortentscheidung und Handelsumfang im Risikofall .....	254
aa) Die Modellannahmen .....	254
bb) Das Modell.....	260

d) Internationalisierungsstrategien bei Unsicherheit.....	275
aa) Konkurrierende Internationalisierungsstrategien bei Sicherheit ..	275
bb) Konkurrierende Internationalisierungsstrategien bei politischem Risiko.....	279
cc) Konkurrierende Internationalisierungsstrategien bei Bewer- tungunsicherheit .....	283
e) Multinationale Unternehmen und Liberalisierung .....	289
4. Handlungsalternativen der multinationalen Unternehmen zur Minde- rung des politischen Risikos.....	295
5. Die Rolle der kanadischen und amerikanischen multinationalen Unternehmen beim Zustandekommen des CUFTA.....	300
6. Ergebnisse zum Lobbyismusverhalten von multinationalen Unter- nehmen .....	303
<b>E. Zusammenfassung und Schlußfolgerungen.....</b>	<b>309</b>
<b>Summary.....</b>	<b>319</b>
<b>Anhang I: Gliederung des Canada-United States Free Trade Agreement.....</b>	<b>320</b>
<b>Anhang II: Gliederung des North American Free Trade Agreement.....</b>	<b>326</b>
<b>Mathematischer Anhang .....</b>	<b>328</b>
<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>338</b>
<b>Sachwortverzeichnis.....</b>	<b>360</b>

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Kanada und die USA in 1988: Ausgewählte Vergleichsgrößen.....	39
Tabelle 2: Abhängigkeit Kanadas vom Außenhandel mit den USA .....	40
Tabelle 3: Trilaterale Handelsbeziehungen in 1992 .....	64
Tabelle 4: Gegenseitige Abhängigkeiten aufgrund von Handelsbeziehungen .....	65
Tabelle 5: Kanada, Mexiko und die USA in 1992: Ausgewählte Vergleichsgrößen.....	65
Tabelle 6: US-Außenhandel in Gütern mit Kanada und Mexiko in 1991: Ausgewählte Produktgruppen.....	67
Tabelle 7: Ergebnisse verschiedener CGE-Modelle zu den Wohlfahrtseffekten des CUFTA .....	155
Tabelle 8: Ergebnisse verschiedener CGE-Modelle zu den Wohlfahrtseffekten des NAFTA .....	156
Tabelle 9: Auszahlungsmatrix im <i>Status quo</i> - und Protektionismusszenario.....	169
Tabelle 10: Bestimmung des Medianwählers anhand von sektoralen Gewinnen und Verlusten .....	209
Tabelle 11: Entscheidungsmatrix für die optimale Internationalisierungsstrategie bei Bewertungsunsicherheit.....	285

## Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Inframarginaler Gewinn .....	160
Abb. 2:	Differentialgewinn.....	160
Abb. 3:	<i>terms of trade</i> -Effekt .....	161
Abb. 4:	<i>volume of trade</i> -Effekt.....	161
Abb. 5:	Zustandekommen eines Risikominderungskontraktes in einem Spiel mit unvollständiger Information .....	175
Abb. 6:	Darstellung der Güterströme .....	258
Abb. 7:	Optimale Standort- und Handelsentscheidung .....	264
Abb. 8:	Optimale Standort- und Handelsentscheidung bei Unsicherheit über die Einführung von Leistungsanforderungen bei Direktinvestitionen ....	266
Abb. 9:	Optimale Standort- und Handelsentscheidung bei Unsicherheit über die Einführung eines Antidumpingzolls auf das Exportgut.....	268
Abb. 10:	Optimale Standort- und Handelsentscheidung bei Unsicherheit über die Einführung eines Ausgleichszolls auf das subventionierte Zwischenprodukt (für $ R_1'' $ groß in Relation zu $ R_2'' $ ).....	271
Abb. 11:	Optimale Standort- und Handelsentscheidung bei gleichzeitigem Vorliegen verschiedener politischer Risiken (aus der Sicht kanadischer MNU) .....	272
Abb. 12a:	Optimale Standort- und Handelsentscheidung bei gleichzeitigem Vorliegen verschiedener politischer Risiken (aus der Sicht amerikanischer MNU; das Zwischenprodukt wird in Land 2 hergestellt).....	274
Abb. 12b:	Optimale Standort- und Handelsentscheidung bei gleichzeitigem Vorliegen verschiedener politischer Risiken (aus der Sicht amerikanischer MNU; das Zwischenprodukt wird in Land 1 hergestellt).....	275
Abb. 13:	Optimale Standort- und Handelsentscheidung vor und nach der Handelsliberalisierung .....	293

## Abkürzungsverzeichnis

A	alternatives Ereignis in einem bestimmten Umweltzustand
$a_i$	Handlungsalternative i
$a^{opt}$	optimale Handlungsalternative
Abb.	Abbildung
abs.	absolut
Abs.	Absatz
AD	Antidumping
ADI	Auslandsdirektinvestitionen
Art.	Artikel
B	alternatives Ereignis in einem bestimmten Umweltzustand
BCNI	<i>Business Council on National Issues</i>
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BSP	Bruttosozialprodukt
c	Ungewissheitsaversion
$C_i$	Wahlspende der Lobby, die Industrie i repräsentiert (mit Index B = Befürworter, mit Index O = Gegner)
CGE	<i>Computerized General Equilibrium</i>
CP	Wohlfahrtsverlust durch bestehende <i>contingent protection</i>
$CP^*$	Wohlfahrtsverlust durch zunehmende <i>contingent protection</i>
CUFTA	<i>Canada-United States Free Trade Agreement</i>
d	Häufigkeit eines Ereignisses
DOC	<i>Department of Commerce</i>
$e_{ab}^p$	Auszahlung im Protektionismusszenario; für a = kanadische Handlungsalternative und b = amerikanische Handlungsalternative
$e_{ab}^s$	Auszahlung im <i>Status quo</i> -Szenario

E <sub>0</sub> [F <sub>t</sub> ]	Erwartungswert der Nettoauszahlung einer Investition bei Möglichkeit des Abwartens
E[KH]	Erwartungswert der Kosten von ausländischen Handelsschranken
E[KI]	Erwartungswert der Kosten von Inputbestimmungen
E[ΔKH]	erwartete Änderung der Kosten durch Handelsschranken
E[ΔKI]	erwartete Änderung der Kosten durch Inputbestimmungen
EU	Erwartungsnutzen
Ex <sup>a</sup>	Exportangebot des Auslands
EXP	Exportstrategie
F <sub>t</sub>	Nettoauszahlung in Periode t bei einer Investitionsentscheidung mit Möglichkeit des Abwartens
F <sub>t</sub> (K <sub>i</sub> )	Ausbringung von Q in Land i als Funktion des Kapitaleinsatzes
FIRA	<i>Foreign Investment Review Agency</i>
FWV	firmenspezifische Wettbewerbsvorteile
G	Gewähren von sicherem Zugang
GATS	<i>General Agreement on Trade in Services</i>
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
GDP	<i>Gross Domestic Product</i>
GO	Zielfunktion einer stimmenmaximierenden Regierung
GW	als Index: Gegenwartswert
H	Anzahl Haushalte oder Individuen
H <sub>NE</sub>	hoher Netto-Exportertrag
i	risikofreier Diskontierungssatz
I	Investition/ Investitionskosten
ICA	<i>Investment Canada Act</i>
ICSID	<i>International Center for the Settlement of Investment Disputes</i>
Im <sup>i</sup>	Importnachfrage des Inlands
ITA	<i>International Trade Administration</i>
ITAC	<i>International Trade Advisory Committee</i>

ITC	<i>International Trade Commission</i>
K	Kapital
$\bar{K}$	Inländischer Kapitalstock
$K^*$	Kapitalzufluß aus dem Ausland
$K_1$	Kapitaleinsatz im Stammland (Land 1)
$K_2$	Kapitaleinsatz im Gastland (Land 2)
KE	Externalisierungskosten
KH	Kosten der ausländischen Handelsschranken
KI	Kosten der Inputbestimmungen
KSt	Kosten des ausländischen Standortes/ Standortnachteile
L	Nettonutzen aus der regionalen Liberalisierung
LIZ	Lizenzierungsstrategie
MNU	Multinationale(s) Unternehmen
$N_{NE}$	Niedriger Netto-Exportertrag
NAFTA	<i>North American Free Trade Agreement</i>
$\bar{NB}$	Gegenwartswert des erwarteten Nettonutzens
NEP	<i>National Energy Program</i>
NG	Nichtgewähren von sicherem Zugang
NN <sub>v</sub>	Nettonutzen aus Verhaltensänderungen bei reduzierter Unsicherheit
NTHH	Nichttarifäre Handelshemmnisse
p	Wahrscheinlichkeit
$p^*$	Auslandspreis
$p^i$	Inlandspreis
$\bar{p}_i$	Preis der Konkurrenzgüter
$p_i^{i,\max}$	Wahrscheinlichkeitswert aus dem Wahrscheinlichkeitsintervall für $Uz_i$ , der den Nutzenerwartungswert der Alternative $a_i$ maximiert
$p_i^{i,\min}$	Wahrscheinlichkeitswert aus dem Wahrscheinlichkeitsintervall für $Uz_i$ , der den Nutzenerwartungswert der Alternative $a_i$ minimiert
$p_i(Q_i)$	Preis des Endproduktes in Land i

$p^{\text{MW}}$	Mittelwert des Wahrscheinlichkeitsintervalls
$P_{\text{AD}}$	Wahrscheinlichkeit der Einführung eines Antidumpingzolls
$P_{\text{AZ}}$	Wahrscheinlichkeit der Einführung eines Ausgleichszolls
$P_{\text{H}}$	Wahrscheinlichkeit der Einführung von Handelsschranken
$P_{\text{I}}$	Wahrscheinlichkeit der Einführung von Inputbestimmungen
$P_{\text{IS}}$	Wahrscheinlichkeit der Einführung einer Inputsteuer
$P_{\text{RM}}$	Preis der Risikominderung (Konzessionen)
$P_z$	Wahrscheinlichkeit der Einführung eines Mengenzolls
$P(A)$	Wahrscheinlichkeit von A
proz.	prozentual
$q$	Kosten des Zwischenproduktes
$Q$	Endprodukt
$Q_1$	Angebotsmenge des MNU für das Endprodukt in Land 1
$Q_2$	Angebotsmenge des MNU für das Endprodukt in Land 2
$Q_{\text{EX}}$	exportiertes Endprodukt
$r$	Profitrate des Kapitals
$r_0$	Kapitalrendite im Inland
$r_1$	Welt-Kapitalrendite
$r_2$	Nettorendite des Kapitals nach Steuern
$\bar{r}_2$	Erwartete Kapitalstückkosten in Land 2
$r_i$	Kapitalstückkosten in Land i
$R$	Nutzen der Risikominderung
$R_0$	Netto-Ertrag in der Periode 0
$R_{\text{HB}}$	Erlös vor der Handelsliberalisierung
$R_i(Q_i)$	Erlösfunktion für das Endprodukt in Land i
$R_{\text{LIB}}$	Erlös nach der Handelsliberalisierung
$RB$	<i>cost of risk-bearing</i>
$s_{\text{IS}}$	Inputsteuer
$\text{SITC}$	<i>Standard International Trade Classification</i>

St	Standortvorteile
$t_{\text{ex}}$	Transportkosten des Exportgutes
$t_z$	Transportkosten des Zwischenproduktes
TRIMS	<i>trade related investment measures</i>
$u_{ij}$	Nutzen der Alternative $a_i$ im Umweltzustand $UZ_j$
U	Nutzen
UNCITRAL	<i>United Nations Commission on International Trade Law</i>
UZ	Umweltzustand
v	Zahl der Versuche
$V_t$	Gegenwartswert der Erträge einer Investition in Periode t
VER	<i>voluntary export restraints</i>
W	aggregierte Wohlfahrt der Gesellschaft
WGP <sub>k</sub>	Wertgrenzprodukt des Kapitals
WTO	<i>World Trade Organization</i>
$X_i$	Produktionsmenge des Endproduktes in Land i
$Y_i$	Gesamtangebot aller konkurrierenden Unternehmen
z	Zollsatz (Mengenzoll)
$z_{\text{AD}}$	Antidumpingzoll
$\overline{z}_{\text{AD}}$	erwarteter Antidumpingzoll im Gastland
$z_{\text{AZ}}$	Ausgleichszoll

## Griechische Buchstaben:

$\beta$	Gewichtungsparameter für die Sensibilität der Regierung gegenüber der Wohlfahrt des Durchschnittswählers
$\Phi$	Menge der möglichen Umweltzustände
$\kappa$	Spannbreite der möglichen Ergebnisse ( $H_{\text{NE}} - N_{\text{NE}}$ )
$\lambda$	Wahrscheinlichkeit des Protektionismusszenarios
$\lambda_{\text{min}}$	Schwellenwert der Wahrscheinlichkeit des Protektionismusszenarios, ab dem ein Risikominderungskontrakt angestrebt wird

$\pi$	globaler Gewinn des multinationalen Unternehmens
$\pi_1$	Gewinn in Land 1 (Stammland)
$\pi_2$	Gewinn in Land 2 (Gastland)
$\tau$	Betroffenheit von <i>US-contingent protection</i> im Fall des Risikominderungskontraktes
$\omega$	Spannweitenparameter, der als Gewichtungsparameter fungiert
$\Omega_0$	Nettoauszahlung in Periode 0 bei einer Jetzt-oder-nie-Entscheidung
$\Xi$	Menge der möglichen Ereignisse des jeweiligen Umweltzustandes
$\Psi(a_i)$	Alternativenpräferenzwert



## A. Einführung

### I. Problemstellung

#### 1. Motive wirtschaftlicher Integration

Wirtschaftliche Integration läßt sich als Prozeß wie auch als Ergebnis der Vereinigung zunächst getrennter Volkswirtschaften zu einem größeren Wirtschaftsraum verstehen, der sich nach außen durch einen diskriminierenden Abbau von Beschränkungen des Handels (und der grenzüberschreitenden Faktorwanderungen) auszeichnet. Diese Vereinigung beinhaltet i. d. R. auch gewisse Elemente der Kooperation und Koordination.<sup>1</sup> Die *Theorie der Wirtschaftlichen Integration* findet ihren Anfang im grundlegenden Werk von Viner (1950). Seither ist die Entwicklung der Integrationstheorie eng mit der europäischen Integration verknüpft, wenngleich sich im Zusammenhang mit der Entstehung immer neuer regionaler Zusammenschlüsse zahlreiche Autoren auch diesen Untersuchungsobjekten zugewandt haben. Nichtsdestotrotz ist die Integrationstheorie sehr stark europäisch geprägt, wobei sich vielfach auch außereuropäische Ökonomen verdient gemacht haben.

Angesichts dieser europazentrierten Prägung erscheint es sinnvoll, gelegentlich den Blick über den kontinentalen Tellerrand hinwegzuheben, um neue Erkenntnisse für die Theorie der Wirtschaftlichen Integration zu gewinnen. Als Untersuchungsobjekt bieten sich die beiden nordamerikanischen Freihandelsabkommen aufgrund ihrer Größe und globalen Bedeutung an. Zum 1.1.1989 ist das *Canada-United States Free Trade Agreement* (in der Folge kurz: CUFTA) zwischen Kanada und den Vereinigten Staaten von Amerika, am 1.1.1994 das *North American Free Trade Agreement* (in der Folge kurz: NAFTA) zwischen Kanada, Mexiko und den USA in Kraft getreten.

Die ausführliche Beschäftigung zunächst mit dem CUFTA, später auch mit dem NAFTA, hat dem Verfasser gezeigt, daß es notwendig ist, die nordamerikanischen Freihandelsabkommen unter einem neuen Blickwinkel zu betrachten:

---

<sup>1</sup> Bezuglich der Darstellung der grundlegenden Integrationsformen genüge an dieser Stelle der Hinweis auf die zahlreichen Darstellungen in der Literatur zur Integrationstheorie/-politik, wie z. B. bei *El-Agraa* (1988a), S. 1 f., oder *Külp* (1978), S. 135 f.

dem *Motiv der Risikominderung*. Interessant ist, daß es sich um eine zentrale Motivation für beide Abkommen handelt.

Ein kurzer Blick auf die Motive wirtschaftlicher Integration zeigt, welche bislang im Mittelpunkt der Integrationspolitik gestanden haben. Zunächst ist festzustellen, daß wirtschaftliche Integration kein Eigenziel darstellt, sondern Instrumentalcharakter besitzt, d. h. der Erreichung übergeordneter Ziele dient. Diese lassen sich unterscheiden in politische Ziele und ökonomische Ziele. Zu den *politischen Zielen* sind insbesondere die Friedenssicherung, aber auch Ziele wie etwa die Behauptung der europäischen Staaten in der Weltpolitik oder die Lösung von Minderheiten- und Grenzproblemen zu zählen.<sup>2</sup> Für die europäische Wirtschaftsintegration stellten bekanntlich politische Ziele die vorrangige Motivation dar.<sup>3</sup> Nach El-Agraa stehen sogar für nahezu alle wirtschaftlichen Integrationen politische Gründe im Vordergrund.<sup>4</sup>

Für das CUFTA läßt sich die Bedeutung politischer Ziele mit dem Hinweis auf die Sensibilität in Kanada, als Bundesstaat der USA angesehen zu werden oder als solcher zu enden, deutlich verneinen. Wie die Debatte um das CUFTA in Kanada gezeigt hat, stellte ein möglicher Verlust der nationalen Souveränität und Identität die zentrale Sorge vieler Kanadier dar. Zwar gibt es im Hinblick auf das Verhältnis von Mexiko zu den USA ebenfalls geschichtlich bedingte Empfindlichkeiten, eine völlige Absage an politische Motive ergibt sich hieraus jedoch nicht, wie an späterer Stelle gezeigt wird. Diese Motive zielen allerdings nicht auf eine langfristige politische Integration ab.

*Ökonomische Ziele* lassen sich auf das Oberziel der 'Wohlstandssteigerung' konzentrieren. Dieses Ziel wird jedoch für gewöhnlich weiter unterteilt, wenn es um die Argumentation zugunsten einer wirtschaftlichen Integration geht. Es wird im wesentlichen unterschieden in die Frage nach

- der effizienten Allokation (statische Wohlfahrtseffekte),
- der Beeinflussung des wirtschaftlichen Wachstums (dynamische Wohlfahrteffekte),
- der Beeinflussung der *terms of trade* gegenüber Drittstaaten.

Beachtung finden in diesem Zusammenhang Aspekte wie eine erhöhte Effizienz infolge von Spezialisierung, ein erhöhtes Produktionsniveau aufgrund der Nut-

---

<sup>2</sup> Siehe hierzu *Hrbek* (1993), S. 3 und S. 5.

<sup>3</sup> Vgl. z. B. *Balassa* (1962), S. 6, oder *Molle* (1990), S. 49 ff. Zur geschichtlichen Einführung siehe auch *Külp* (1978), S. 124-127.

<sup>4</sup> Vgl. *El-Agraa* (1988b), S. 16.

zung von Skaleneffekten (*economies of scale*), höhere Effizienz und Innovationsfreudigkeit durch steigenden Wettbewerb etc.

Wenn nun die Risikominderung als ein 'neues' Motiv für die wirtschaftliche Integration bezeichnet wird, heißt dies keineswegs, daß es grundlegend neu ist. Risikominderung in Hinblick auf den Außenhandel und Investitionen - hier insbesondere auch von Auslandsdirektinvestitionen - ist schon seit längerem als ein Aspekt der wirtschaftlichen Integration erkannt worden und deshalb nichts Neues an sich.<sup>5</sup> Vielmehr handelt es sich gewissermaßen um ein erneutes Unterziel, da sich die Risikominderung über statische und dynamische Wohlfahrtseffekte auf das Oberziel 'Wohlstandssteigerung' auswirkt.<sup>6</sup> Dennoch ist der Blickwinkel ein neuer, da die Risikominderung nicht als ein wünschenswertes Nebenprodukt der regionalen Liberalisierung angesehen, sondern als die *zentrale Zielsetzung* herausgestellt wird.

Im CUFTA (und später auch im NAFTA) ging es weniger um *freieren* Zugang als um *sicheren* Zugang. Dies wurde von Rotstein<sup>7</sup> bereits 1985, d. h. bevor überhaupt die Verhandlungen im März 1986 über das CUFTA begonnen hatten, zum Ausdruck gebracht und in der Folgezeit immer wieder von verschiedenen Autoren (auch bezüglich des NAFTA) betont. Beachtlich ist jedoch, daß sich aus dieser Erkenntnis kaum weiterführende Analysen des Risikominde rungsaspektes ergeben haben.<sup>8</sup> Vielmehr konzentrierten sich die meisten Analysen auf die Frage nach Wohlfahrtssteigerungen im Zusammenhang mit der Liberalisierung der Märkte für Güter und Dienstleistungen. Dies führt zu der Kritik von BLANK:

*„IT IS EASY TO MISUNDERSTAND the fundamental nature of the Canada-U.S. Trade Agreement (FTA), to see it as a trade agreement and starting point of U.S.-Canada economic integration. In reality, the FTA was not the beginning of the process of economic integration between the United States and Canada, and it is not concerned primarily with trade.*

<sup>5</sup> Siehe z. B. *Balassa* (1962), S. 177-179 und S. 183.

<sup>6</sup> Bereits *Balassa* (1962), S. 183, hat darauf hingewiesen, daß die Unsicherheit im Außenhandel den Umfang der Investitionstätigkeit negativ beeinflußt und die erforderliche Risikoprämie die private Rentabilität und die soziale Produktivität auseinanderfallen läßt. Mit dem Abbau von Unsicherheit werde die allokativen Ineffizienz vermindert. Gleichzeitig zählt *Balassa*, S. 5 f., den Abbau von Unsicherheit innerhalb des Integrationsgebietes zu den dynamischen, d. h. wachstumssteigernden Faktoren.

<sup>7</sup> Vgl. *Rotstein* (1985), S. 3.

<sup>8</sup> Zu den wenigen Ökonomen, die einen sicheren Zugang in ihre integrationspolitischen Analysen einbeziehen, zählen *Lindsey* (1990), *Srinivasan u. a.* (1993), *Perroni/Whalley* (1994) und *Hindley/ Messerlin* (1993).