Helstelä

Risikominderung durch wirtschaftliche Integration.

Freihandelsabkommen in Nordamerika.



Die Schaffung der nordamerikanischen Freihandelszonen hat in Europa angesichts weiterer Fortschritte im europäischen Integrationsprozeß vergleichsweise wenig Aufmerksamkeit erlangt. Aus ihrer näheren Analyse lassen sich jedoch neue Erkenntnisse für die Theorie der wirtschaftlichen Integration gewinnen. Die ausführliche Beschäftigung mit dem am 1. Januar 1989 in Kraft getretenen Canada-United States Free Agreement (CUFTA) zeigt, daß hier nicht - wie bei einem Freihandelsabkommen anzunehmen - in erster Linie die Liberalisierung im Vordergrund stand, sondern die Risikominderung. Es ging aus Sicht Kanadas um einen sicheren Zugang zum US-Markt. Auch die USA verfolgten konkrete Risikominderungsinteressen. 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 eine besondere Rolle spielt. Daraus leitet sich die zentrale These der vorliegenden Arbeit ab: Die beiden nordamerikanischen Freihandelsabkommen sind primär Risikominderungskontrakte, die das politische Risiko der zukünftigen Einführung von Beschränkungen in den außenwirtschaftlichen Beziehungen der Partnerländer weitgehend beseitigen sollen. Die weitere Zielsetzung der Untersuchung 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 multinationale Unternehmen als wesentliche Befürworter eines Risikominderungskontraktes anzusehen sind. Anhand der Untersuchung ihrer nutzenmaximierenden Investitions-, Standort- und Internationalisierungsentscheidungen bei Vorliegen politischen Risikos wird gezeigt, daß sie ein hinreichendes Interesse haben, Lobbyismuskosten aufzuwenden, um sich durch einen zwischenstaatlichen Risikominderungskontrakt besserzustellen.

99,90 €
93,36 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783428090143
Medium: Buch
ISBN: 978-3-428-09014-3
Verlag: Duncker & Humblot
Erscheinungstermin: 29.04.1997
Sprache(n): Deutsch
Auflage: 1. Auflage 1997
Produktform: Kartoniert
Gewicht: 500 g
Seiten: 370
Format (B x H): 157 x 233 mm

Kundenservice Verlag Dr. Otto Schmidt KG
Neumannstraße 10, 40235 Düsseldorf | kundenservice@otto-schmidt.de | 0221-93738-997 (Inland)