

# DISKUSSIONSPAPIERE

Manuel Schiffler

Die Euro-Mediterrane Freihandelszone  
im Licht neuerer Ansätze der Außenwirtschaftstheorie

Herausgegeben von  
Dieter Weiss und Steffen Wippel

Freie Universität Berlin,  
Fachbereich Wirtschaftswissenschaft,  
Fachgebiet Volkswirtschaft des Vorderen Orients

**56**



Manuel Schiffler

Die Euro-Mediterrane Freihandelszone  
im Licht neuerer Ansätze der Außenwirtschaftstheorie

Berlin 1997

<b>1.</b>	<b>Überblick über ältere und neuere Ansätze der Außenwirtschaftstheorie</b>	<b>1</b>
1.1.	Theorie der regionalen wirtschaftlichen Integration	2
1.1.1.	Handelsschaffung und Handelsumlenkung	3
1.1.2.	„Bilaterale“ Integration oder vorherige regionale Integration? - Der Hub-Spokes-Effekt	4
1.2.	Ansätze zur Stärkung der nationalen Wettbewerbsfähigkeit im Prozeß der außenwirtschaftlichen Öffnung	6
1.2.1.	Die neue Handelstheorie	6
1.2.2.	Anregungen aus Porters Ansatz zur Erklärung nationaler Wettbewerbs- fähigkeit	7
1.3.	Fazit	8
<b>2.</b>	<b>Die geplante Euro-Mediterrane Freihandelszone</b>	<b>8</b>
2.1.	Die Wirtschaften der Mittelmeer-Drittländer	9
2.2.	Auswirkungen der Importliberalisierung	11
2.2.1.	Auswirkungen der bilateralen Integration in die EU	11
2.2.2.	Handelsschaffung und Handelsumlenkung	12
2.2.3.	Stärkung der nationalen Wettbewerbsfähigkeit	13
2.3.	Bewertung der geplanten Freihandelszone: Chancen und Risiken	14
<b>Anhang</b>		
	Veränderungen im Welthandels-Regime und ihre Bedeutung für die MDL	16
	1. Vom GATT zur WTO	16
	2. Auswirkungen der multilateralen Liberalisierung des Welthandels auf die MDL	16
	Bibliographie	17

Im Folgenden wird versucht, verschiedene ältere und neuere Ansätze der güterwirtschaftlichen Außenwirtschaftstheorie daraufhin zu überprüfen, inwieweit sie sich eignen, nicht nur Handelsströme zu erklären, sondern auch handelspolitische Alternativen zu bewerten. Zu diesen Alternativen zählt die Frage des Beitritts zu einer Freihandelszone sowie die Frage nach geeigneten Maßnahmen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit im Prozeß der außenwirtschaftlichen Öffnung. Dies soll am Beispiel der bis zum Jahr 2010 geplanten Euro-Mediterranen Freihandelszone zwischen den 15 Staaten der EU und 12 Mittelmeerdriftländern (MDL) geschehen.

## 1 Überblick über ältere und neuere Ansätze der Außenwirtschaftstheorie

Die güterwirtschaftliche Außenhandelstheorie beschäftigt sich im wesentlichen mit den Bestimmungsgründen des internationalen Güterausstauschs und der Frage nach den sich daraus ergebenden Vorteilen. Im Mittelpunkt der Betrachtung stehen nach wie vor Ricardos klassisches Theorem der komparativen Kostenvorteile und das neo-klassische Faktorproportionentheorem von Heckscher und Ohlin. Ricardo wies nach, daß selbst ein Land, das in allen Wirtschaftssektoren eine geringere Produktivität als ein anderes Land aufweist, durch die Aufnahme des Handels Gewinne erzielen kann. Heckscher und Ohlin zeigten, daß ein Land jene Güter exportiert, bei deren Herstellung in hohem Maß ein Produktionsfaktor verwendet wird, der in diesem Land reichlich vorhanden ist.<sup>1</sup>

Diese beiden grundlegenden Modelle der güterwirtschaftlichen Außenwirtschaftstheorie liefern, selbst wenn einige ihrer Annahmen in der Realität nicht erfüllt sind, eine hinreichende Erklärung für die sich aus dem Außenhandel ergebenden Vorteile. Ökonometrische Studien bestätigen, daß der Grad der Offenheit einer Volkswirtschaft für internationalen Handel positiv mit Wirtschaftswachstum korreliert ist, ohne daß allerdings eine bestimmte Kausalkette nachweisbar wäre.<sup>2</sup> Für die Handelspolitik ergibt sich hieraus das Ziel des Freihandels. Es lassen sich jedoch keine Empfehlungen ableiten, *wie* dieses Ziel erreicht werden soll. Eine sofortige Liberalisierung des Außenhandels für alle Handelspartner und für alle Produkte ist in einer nach wie vor von vielfältigen Handelsbegrenzungen geprägten Weltwirtschaft unrealistisch. Die „ältere“ Außenwirtschaftstheorie ist also von begrenztem Wert für einige wichtige aktuelle Fragestellungen der Handelspolitik.

---

<sup>1</sup> Lindert (1986), S. 31-43, Krugman / Obstfeld (1988), S. 70-89 und Rose (1976), S. 202-260.

<sup>2</sup> Dollar (1992).

Ein Grund für den begrenzten wirtschaftspolitischen und auch erkenntnistheoretischen Wert der älteren Theorien für die Handelspolitik ist, daß sie nicht erklären können, warum sich Wettbewerbsfähigkeit im Zeitablauf verändert. Laut *Meier* sind Wettbewerbsvorteile heute in der Regel nicht mehr durch natürliche Bedingungen gegeben (Exporte vom Ricardo- oder Ohlin-Typ), sondern sie werden durch Produktdifferenzierung und Skalenerträge bzw. durch Investitionen in Sach- und Humankapital geschaffen (Exporte vom sogenannten Krugman- oder Porter-Typ).<sup>3</sup> Die Frage, mit welchen Maßnahmen die Wettbewerbsfähigkeit erhöht werden kann, gewinnt dadurch an Bedeutung.

Aus der Unzulänglichkeit der älteren außenwirtschaftlichen Theorie, Empfehlungen für die Handelspolitik zu formulieren, ergeben sich zwei Fragen, denen sich die neuere Außenwirtschaftstheorie und neuere Ansätze der Betriebswirtschaft zugewandt haben:

- Sollte einer multilateralen Liberalisierung des Außenhandels zunächst eine Liberalisierung im Rahmen einer regionalen wirtschaftlichen Integration (Freihandelszone) vorausgehen? Wenn ja, wie sollte die wirtschaftliche Integration gestaltet sein?
- Sind von seiten des Staates Maßnahmen erforderlich, um die Wirtschaft auf den durch die (regionale oder multilaterale) Liberalisierung einsetzenden Konkurrenzdruck vorzubereiten? Wenn ja, wie sollten diese Maßnahmen aussehen?

Diese beiden Fragen werden im Rahmen der Theorie der regionalen wirtschaftlichen Integration und von Ansätzen zur Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit im Prozeß der außenwirtschaftlichen Öffnung diskutiert.

### 1.1 Theorie der regionalen wirtschaftlichen Integration

Unter regionaler wirtschaftlicher Integration wird hier verstanden, daß eine Ländergruppe ihre Handelsschranken untereinander in stärkerem Maße abbaut als gegenüber Drittländern. Folgende Formen der regionalen wirtschaftlichen Integration werden unterschieden:

- Die *Freihandelszone* ist die am wenigsten weitgehende Form der wirtschaftlichen Integration: Sie umfaßt die Beseitigung der Handelsschranken zwischen ihren Mitgliedern, wobei unterschiedliche Außenzölle beibehalten werden. Die Mitgliedsstaaten behalten dabei ihre außenwirtschaftliche Souveränität.<sup>4</sup>
- Die *Zollunion* geht einen Schritt weiter und erfordert die Annahme eines gemeinsamen Außenzolls. Somit wird außenwirtschaftliche Souveränität vom Staat auf ein überstaatliches Gremium abgegeben.

---

<sup>3</sup> Meier (1995), S. 455-458.

<sup>4</sup> Es sind jedoch Ursprungsregeln erforderlich, um zu verhindern, daß Waren über das Land mit dem geringsten Außenzoll in die Freihandelszone eingeführt werden.

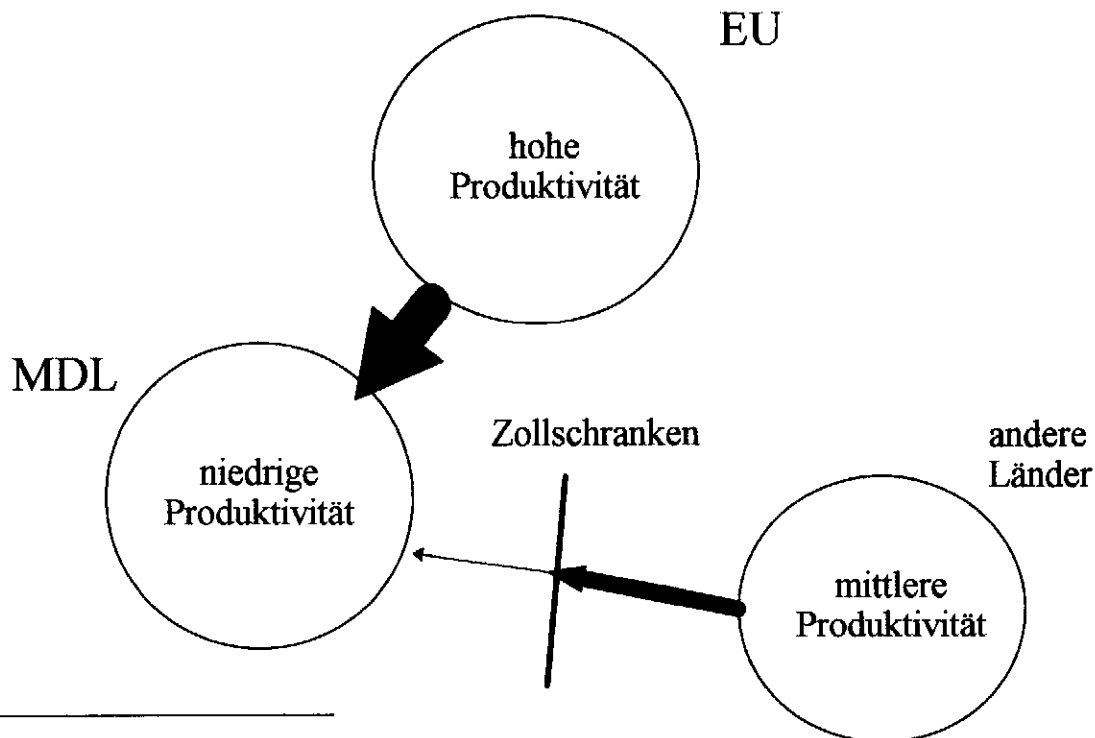
- Noch einen Schritt weiter geht die *Wirtschaftsunion*, die unter anderem eine Koordinierung der Fiskal- und Geldpolitik, den freien Kapitalverkehr und möglicherweise eine gemeinsame Währung vorsehen kann.<sup>5</sup>

### 1.1.1 Handelsschaffung und Handelsumlenkung

Die Theorie der wirtschaftlichen Integration geht auf *Viner* zurück, der erstmals zwei Auswirkungen der regionalen Integration unterscheiden hat: einen erwünschten Effekt, die Handelsschaffung, und einen unerwünschten Effekt, die Handelsumlenkung. Von dem relativen Gewicht dieser beiden Effekte hängt die volkswirtschaftliche Bewertung einer Freihandelszone ab.<sup>6</sup>

Handel wird geschaffen, wenn dem Konkurrenten mit den weltweit geringsten Kosten der Zugang zu einem zuvor geschlossenen Markt ermöglicht wird. Abbildung 1 verdeutlicht die Konstellation: Der produktivste Konkurrent - in diesem Fall annahmegemäß die EU - nimmt an der Freihandelszone teil und erhält Zugang zu dem bisher verschlossenen Markt der weniger produktiven Mitglieder der Freihandelszone - in diesem Fall die Mittelmeerdriftländer. Der Handel wird also zwischen jenen Partnern begünstigt, die auch bei einem völlig freien Außenhandel miteinander in großem Umfang Handel treiben würden.

Abbildung 1:  
Liberalisierung der MDL-Importe aus der EU  
Beispiel für Handelsschaffung

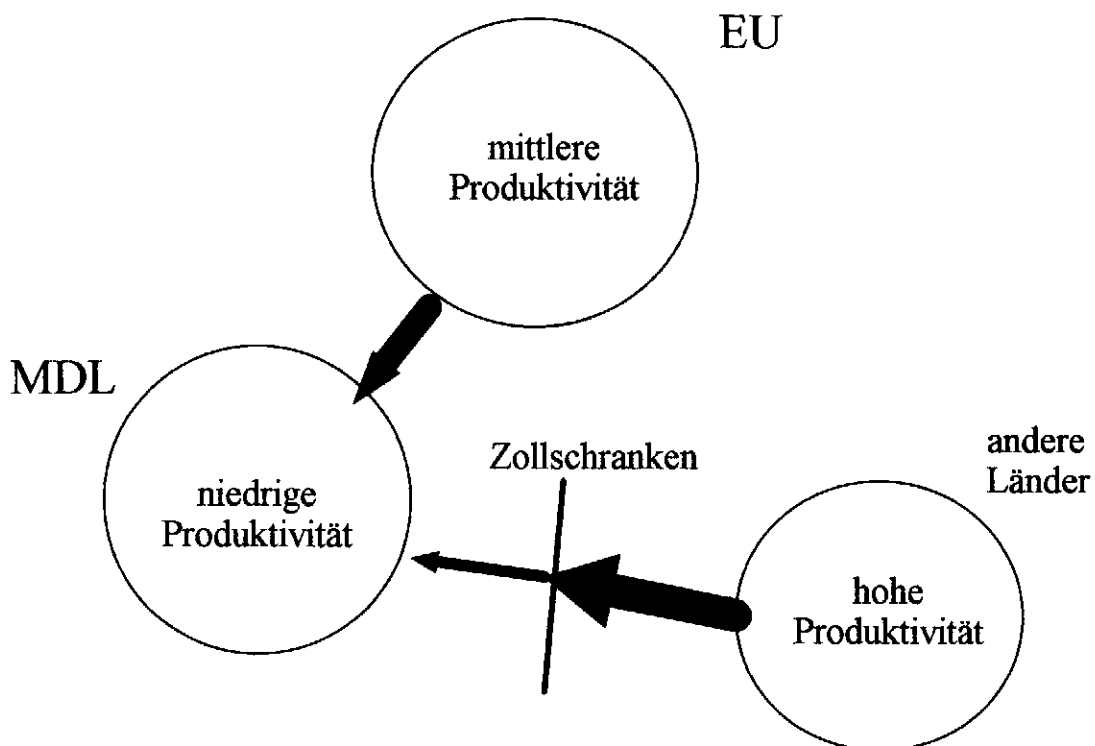


<sup>5</sup> Meier (1995), S. 507; Baldwin / Venables (1995), S. 1635.

<sup>6</sup> Meier (1995), S. 508; Baldwin / Venables (1995), S. 1602-1605. Die Definitionen von Handelsschaffung und Handelsumlenkung sind nicht einheitlich.

Handel wird jedoch umgelenkt, wenn der produktivste Konkurrent von der Freihandelszone ausgeschlossen bleibt und sich weiter hohen Handelsbarrieren gegenüber sieht - in diesem Fall die „anderen Länder“. Abbildung 2 stellt die Situation dar: Die Produzenten in der EU sind zwar im Vergleich zu den MDL produktiver, aber im globalen Vergleich gibt es produktivere Produzenten, denen der Marktzugang erschwert wird. Der Handel wird also aus der Bahn umgelenkt, die er bei völlig freiem Außenhandel einschlagen würde.

Abbildung 2:  
Liberalisierung der MDL-Importe aus der EU  
Beispiel für Handelsumlenkung



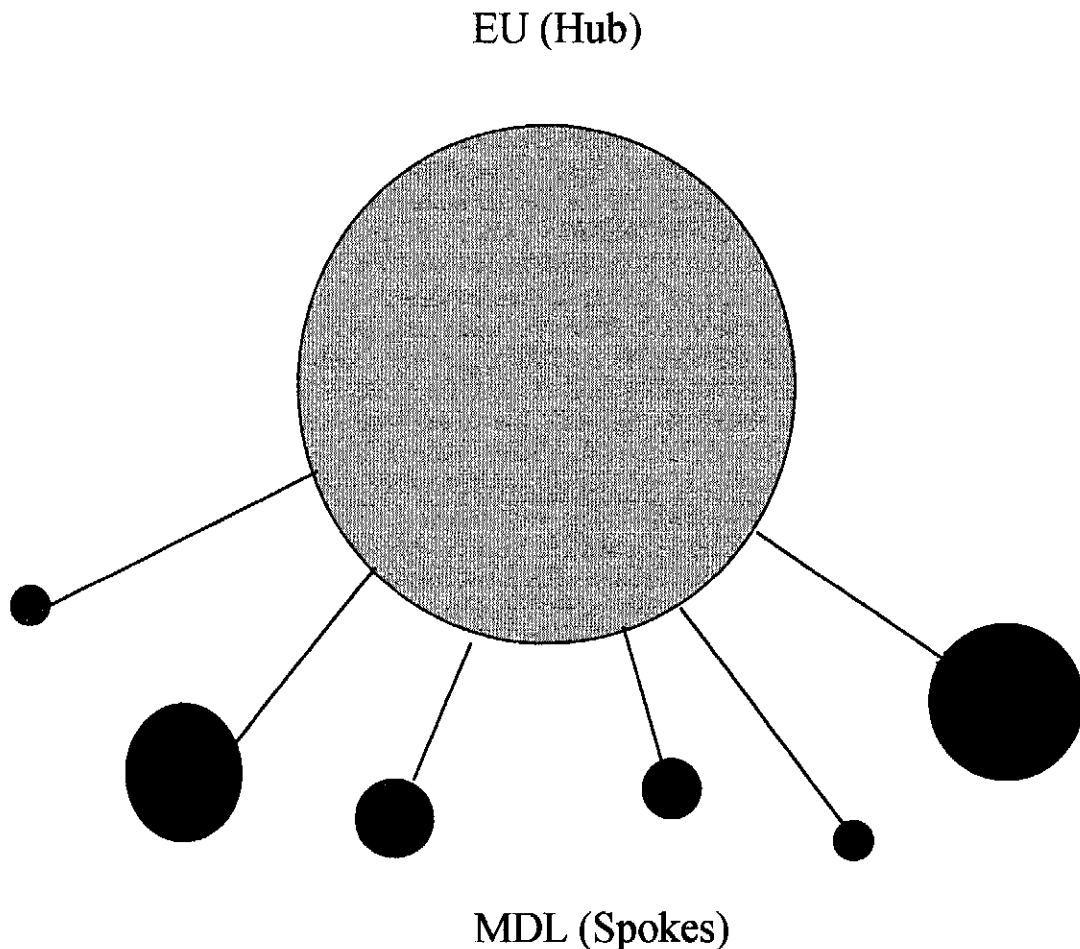
### 1.1.2 „Bilaterale“ Integration oder vorherige regionale Integration? - Der Hub-Spokes-Effekt

Wirtschaftliche Integration kann zwischen allen beteiligten Staaten gleichzeitig und in gleichem Ausmaß vollzogen werden, oder sie kann zwischen einzelnen Staaten rascher und in stärkerem Ausmaß vollzogen werden als zwischen anderen. Dieser Unterschied ist insbesondere dann von Bedeutung, wenn sich kleinere, weniger entwickelte und stark protegierte Wirtschaften an ein wirtschaftlich stärkeres, bereits integriertes Kerngebiet anschließen wollen. Die Randgebiete stehen dabei vor der Frage, ob sie zunächst untereinander die wirtschaftliche Integration vorantreiben sollten oder ob sie jeder für sich eine „bilaterale“ Integration mit dem Kerngebiet verfolgen.



Die Perspektiven von kleineren, wenig entwickelten Randgebieten bei der „bilateralen“ Integration in ein Kerngebiet werden als im Vergleich zur vorherigen wirtschaftlichen Integration der Randgebiete ungünstig eingestuft. Diese Diskussion wird unter Hinweis auf den von *Wonnacott* eingeführten „Hub-Spokes-Effekt“ geführt.<sup>7</sup> Die Situation wird in Abbildung 3 dargestellt.

Abbildung 3: Der Hub-Spokes-Effekt



Diesem Argument zufolge verhindert die Fragmentierung in voneinander abgeschottete nationale Handelsräume in den Randgebieten (als Speichen [*spokes*] bezeichnet) aufgrund der geringen Marktgröße produktive Investitionen, die statt dessen im Kerngebiet (als Radnabe [*hub*] bezeichnet) getätigt werden, da von dort aus der freie Zugang zu den fragmentierten Einzelmärkten möglich ist. Wenn ein Land in einer „Speiche“ seine Handelsschranken gegenüber dem wettbewerbsfähigeren Kerngebiet abbaut, besteht die Gefahr, daß die einheimische Industrie dem Anpassungsprozeß nicht standhält und nicht in ausreichendem Maß durch neue exportorientierte Industrien ersetzt wird. Die verschiedensten Kostennachteile der Randgebiete werden nicht durch niedrige Lohnkosten kompensiert, so daß die Produktion trotz höherer Lohn-

<sup>7</sup> Nsouli / Bisat / Kanaan (1996), S. 15; Baldwin / Venables (1995), S. 1635 f.

kosten weiterhin im Kernraum am attraktivsten bleibt. Möglicherweise gelingt den attraktiveren Standorten in den Randgebieten eine Produktionsausdehnung, die jedoch aufgrund der geringen Integration der Randgebiete untereinander kaum Auswirkungen auf die weniger attraktiven Standorte der Randgebiete hat, die möglicherweise deutliche Verluste hinnehmen müssen.

Der Aufbau regionaler Märkte durch die Bildung von Freihandelszonen zwischen Entwicklungsländern hingegen kann ein erster Schritt sein, um Skalenerträge auszunutzen und die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Erst in einem zweiten Schritt würde sich die so gestärkte Industrie dem Wettbewerb durch die stärkeren Konkurrenten in den Kerngebieten stellen. Dieser graduelle Ansatz wird grundsätzlich durch den GATT-Vertrag gestattet, der in Artikel 24 die Bildung von Freihandelszonen als eine wichtige Ausnahme von der Meistbegünstigungsklausel vorsieht. Diese Freihandelszonen müssen laut GATT-Vertrag zwei Bedingungen erfüllen: die Freihandelszone muß alle wesentlichen Bereiche des Handels umfassen, und das Niveau der nach außen weiter bestehenden Handelsbarrieren darf nicht über das vor Bildung der Freihandelszone bestehende Niveau angehoben werden.<sup>8</sup>

## **1.2 Ansätze zur Stärkung der nationalen Wettbewerbsfähigkeit im Prozeß der außenwirtschaftlichen Öffnung**

Die Theorie der wirtschaftlichen Integration kann bei der Beantwortung der Frage helfen, welche Länder aus volkswirtschaftlicher Sicht an einer wirtschaftlichen Integration beteiligt werden sollen. Offen bleibt jedoch die Frage, mit welchen Maßnahmen die nationale Wettbewerbsfähigkeit im Prozeß der außenwirtschaftlichen Öffnung gestärkt werden kann. Hierzu geben die neue Handelstheorie (*new trade theory*) und der aus der Betriebswirtschaft kommende Ansatz Porters Anregungen.

### **1.2.1 Die neue Handelstheorie**

Anders als die klassische und neoklassische Außenwirtschaftstheorie geht die Anfang der achtziger Jahre entstandene neue Handelstheorie davon aus, daß Skalenerträge und unvollkommener Wettbewerb auf den heimischen Märkten für die Erklärung nationaler Wettbewerbsvorteile entscheidend sind. Krugman hat in modelltheoretischen Berechnungen nachgewiesen, daß auch bei gleicher Faktorausstattung, gleichem Geschmack und gleichen Technologien in zwei Ländern Handelsgewinne erzielt werden können, wenn unvollkommener Wettbewerb herrscht sowie Produktdifferenzierung betrieben wird und Skalenerträge vorliegen.<sup>9</sup> Geschickte staatliche Intervention zur Förderung potentiell wettbewerbsfähiger Branchen könne unter diesen Bedingungen Wettbewerbsvorteile schaffen. Als Beispiele werden die Luftfahrtindustrie in den USA<sup>10</sup> und in Brasilien<sup>11</sup> genannt. Krugman betont jedoch, daß der Staat

---

<sup>8</sup> Hauser / Schanz (1995), S. 254.

<sup>9</sup> Krugman (1980).

<sup>10</sup> Krugman (1996), S. 108-113.

<sup>11</sup> Greenaway (1992), S. 59-169.

nicht immer in der Lage sei, die potentiell wettbewerbsfähigen Branchen zu identifizieren („picking the winners“). Die industrie- oder handelspolitischen Empfehlungen der neuen Handelstheorie und der auf ihr aufbauenden strategischen Handelspolitik (*strategic trade policy*) sind daher umstritten.

### 1.2.2 Anregungen aus Porters Ansatz zur Erklärung nationaler Wettbewerbsfähigkeit

Einen anderen Schwerpunkt setzen die aus der Betriebswirtschaft kommenden empirischen Untersuchungen Porters und seiner Mitarbeiter über erfolgreiche Industrien in zehn Ländern. Diese Untersuchungen haben ergeben, daß die starke Ballung verwandter Branchen auf engem Raum und das Vorhandensein qualifizierter lokaler Zulieferer bei gleichzeitigem Wettbewerb auf dem Binnenmarkt entscheidende Faktoren für die Herausbildung nationaler Wettbewerbsvorteile sind.<sup>12</sup> Wichtig ist auch die Art der heimischen Nachfrage: Eine anspruchsvolle einheimische Nachfrage setzt die Industrie unter Druck, qualitativ hochwertige Produkte herzustellen, woraus sich auch auf Exportmärkten ein Wettbewerbsvorteil ergibt. Wenn die Produktrends in der heimischen Nachfrage außerdem zeitversetzt die Trends der internationalen Nachfrage prägen, dann kann das schnelle und deutliche Erkennen neuer Kundenwünsche diesen Wettbewerbsvorteil noch deutlich verstärken. Ein Land, das Werte und Geschmack exportiert, ist im Vorteil.<sup>13</sup> Porters Ansatz erklärt damit, daß Länder mit hohen Löhnen über Wettbewerbsvorteile verfügen, ja daß diese Vorteile sich offensichtlich sogar gerade in jenen Ländern finden. Die Bedeutung der von Porter genannten positiven Faktoren ist offenbar so groß, daß der negative Einfluß hoher Lohnkosten durch sie nicht nur kompensiert, sondern sogar überkompensiert wird.

Ein Land kann Vorteile allerdings nie auf allen Sektoren, sondern immer nur auf einigen ausgewählten Sektoren erringen. Entscheidend ist der Zugang zu Qualifikationen und Informationen, die Wettbewerbern in anderen Ländern nicht zugänglich sind. Sie sind die Voraussetzung für stufenweise Innovationen, durch die sich Industrien nationale Wettbewerbsvorteile *schaffen*. Dieser Prozeß nimmt fast immer mehr als ein Jahrzehnt in Anspruch. Die bloße Verfügbarkeit von Facharbeitern und Universitätsabsolventen ist dabei noch kein Wettbewerbsvorteil. Erst wenn deren Qualifikationen mit dem hochspezialisierten Wissen verbunden werden, das in Unternehmen und Forschungseinrichtungen im Lauf der Jahre akkumuliert wurde, kann es in Wettbewerbsvorteile umgesetzt werden. Dabei können ausländische Direktinvestitionen und der mit ihnen verbundene Technologietransfer als wichtige Katalysatoren wirken. Die entscheidende Fähigkeit, Entwicklungen auf Absatzmärkten und von Technologien zu verfolgen, Trends auf spezifischen Teilmärkten zu antizipieren und in Reaktion darauf Lösungen zu entwickeln, kann jedoch - anders als moderne Produktionsanlagen - nicht transferiert werden, sondern muß selbst in einem langfristigen Prozeß erworben werden.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> Porter (1990 a).

<sup>13</sup> ebda. S. 108.

<sup>14</sup> vgl. Weiss (1997), S. 191.

### 1.3 Fazit

Die klassische und neo-klassische Außenwirtschaftstheorie liefern Ansätze zur *Erklärung* des Außenhandels. *Empfehlungen* für die Handelspolitik in einer durch Handelsschranken und Preisverzerrungen gekennzeichneten und nicht schlagartig veränderbaren Weltwirtschaft werden allerdings nicht gegeben. Das Ziel des Freihandels ist klar, nicht jedoch der Weg dorthin. Für die Gestaltung dieses Wegs bieten die Theorie der regionalen Integration, die neue Handelstheorie und der betriebswirtschaftliche Erklärungsansatz Porters für nationale Wettbewerbsfähigkeit interessante Gedankenanstöße.

## 2 Die geplante Euro-Mediterrane Freihandelszone

Die Zusammenarbeit zwischen der EU und den sogenannten Mittelmeerdrittländern (MDL)<sup>15</sup> - Marokko, Algerien, Tunesien, Ägypten, Jordanien, Syrien, Libanon, die Türkei, Zypern, Malta, Israel und in jüngster Zeit auch die palästinensischen Autonomiegebiete - blickt auf eine lange Tradition zurück. Nachdem bereits in den sechziger Jahren erste Handelsabkommen unterzeichnet worden waren, begann die EG 1972 die „globale Mittelmeerpolitik“. Bereits damals wurde eine Freihandelszone im Mittelmeerraum angestrebt, die jedoch zunächst nicht verwirklicht werden konnte. Im Rahmen dieser Politik wurden in den siebziger Jahren mit den MDL Kooperationsabkommen unterzeichnet, die eine einseitige Importliberalisierung der EU für die meisten gewerblichen Güter, beschränkte Zugeständnisse bei Agrarimporten sowie Finanzhilfen vorsahen.<sup>16</sup>

Im November 1995 beschlossen die fünfzehn Mitglieder der Europäischen Union (EU) und die zwölf MDL in Barcelona, eine „Euro-Mediterrane Partnerschaft“ zu begründen. Die zuvor betriebene Mittelmeerpolitik wird durch die Euro-Mediterrane Partnerschaft in einigen Punkten modifiziert, aber nicht grundsätzlich verändert. Die Partnerschaft beruht auf einer politischen, einer wirtschaftlichen und finanziellen sowie einer sozialen und kulturellen Säule.

Die wirtschaftliche und finanzielle Säule sieht als wichtigste Maßnahmen die schrittweise Errichtung einer Euro-Mediterranen Freihandelszone bis zum Jahr 2010 sowie erhöhte Finanzhilfen im Rahmen des neu geschaffenen Programms MEDA vor (4,685 Mrd. ECU Zuschüsse 1995-1999). Die Umsetzung der Partnerschaft soll durch den Abschluß von bilateralen Assoziationsabkommen mit jedem der zwölf MDL geregelt werden, von denen bislang (Stand: Mai 1997) sieben unterzeichnet worden sind.

---

<sup>15</sup> Der Begriff Mittelmeerdrittländer wurde von der EU geprägt, um jene Mittelmeerstaaten zu bezeichnen, die nicht Mitglieder der EU sind. Einige Staaten aus dieser Region selbst bevorzugen die Bezeichnung „Länder des südlichen und östlichen Mittelmeers“, vgl. Talahite (1996).

<sup>16</sup> Wiemann (1992), S. 178-179 und S. 191-194.

**Tabelle 1: Die Assoziationsabkommen zwischen der EU und den MDL**

	Eröffnung der Verhandlungen	Unterzeichnung	Inkrafttreten
Tunesien	abgeschlossen	17.7.1995	1.1.96
Israel	abgeschlossen	20.11.1995	Anfang 1997?
Marokko	abgeschlossen	26.2.1996	?
paläst. Gebiete	abgeschlossen	24.2.1997	---
Ägypten	23.1.95	1997 (geplant)	---
Jordanien	18.7.95	1997 (geplant)	---
Libanon	9.11.95	---	---
Algerien	4.3.97	---	---
Syrien	---	---	---

Quelle: Zusammenstellung des Autors. Die Assoziationsabkommen mit der Türkei, Zypern und Malta wurden bereits vor dem Barcelona-Prozeß vereinbart.

Im Unterschied zu den vorherigen Kooperationsabkommen sehen die Assoziationsabkommen auch die Importliberalisierung der MDL für gewerbliche Güter aus der EU vor. Die Liberalisierung wird schrittweise in einem Zeitraum von zwölf Jahren vollzogen. Die Finanzhilfen sollen einen Anreiz bieten, sich auf das Wagnis der Importliberalisierung gegenüber der EU einzulassen.

Im Folgenden werden die Perspektiven und Risiken der geplanten Freihandelszone vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Lage in der Region, weltwirtschaftlicher Veränderungen und der neueren Außenwirtschaftstheorie untersucht.

## 2.1 Die Wirtschaften der Mittelmeer-Drittländer

Das gemeinsame Bruttoinlandsprodukt der zwölf Mittelmeer-Drittländer (MDL) beträgt mit knapp 400 Mrd. US \$ (1994) ungefähr 5 % des BIP der 15 Mitgliedsstaaten der EU. Das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen in den MDL liegt, berechnet nach Kaufkraftparität, bei etwa 29 % des Durchschnittseinkommens in der EU. Dieses Verhältnis hat sich in den vergangenen 30 Jahren kaum verändert: Weder sind die MDL im Vergleich zur EU ärmer geworden, noch ist es ihnen gelungen, den Einkommensabstand zu verringern.<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Ould Aoudia (1996), S. 24-25.

**Tabelle 2: Ausgewählte wirtschaftliche Indikatoren der Mittelmeer-Drittländer (1994)**

	BIP (Mio. US \$)	BIP pro Kopf (in US \$)	BIP/ Kopf zu Kauf- kraftparität (in US \$)	Bevölkerung (Mio.)
Türkei	131014	2500	4710	60,8
Israel	77777	14530	15300	5,4
Ägypten	42923	720	3720	56,8
Algerien	41941	1650	-	27,4
Marokko	30803	1140	3470	26,4
Tunesien	15770	1790	5020	8,8
Syrien	16500	1230	k.A.	13,4
Libanon	11400	3800	k.A.	3,0
Zypern	7539	10770	15470	0,7
Jordanien	6105	1440	4100	4,0
Palästinensische Gebiete	2580	1290	k.A.	2,0
Malta	2455	7970	k.A.	0,4

Quellen: World Bank, World Development Report 1996, Washington, D.C. 1996; Europa Publications: The Middle East and North Africa 1997, London 1997.

Für die EU ist der Markt der MDL von relativ geringer Bedeutung, aber keineswegs unwichtig. 6 % des Außenhandels der EU wird mit dieser Region abgewickelt, die wohlgerne die Golfstaaten und den Iran nicht einschließt. Die wichtigsten Handelspartner der EU unter den MDL sind die Türkei und Israel. Die Exportprodukte der MDL umfassen vor allem Textilien und Bekleidung sowie andere vorwiegend arbeitsintensive Industriegüter (Ausnahme: High-Tech-Exporte Israels), Rohstoffe (Phosphat, Baumwolle), landwirtschaftliche Produkte (Obst und Gemüse) sowie Erdöl und Erdgas. Umgekehrt ist der EU-Markt für die MDL von überragender Bedeutung. Der Anteil der EU am Außenhandel liegt zwischen 43 % für Israel und 76 % für Tunesien. Die Exporte der EU bestehen zum größten Teil aus industriellen Fertigprodukten. Der Regionalhandel zwischen den MDL ist sehr schwach ausgeprägt. Weniger als 5 % ihres Außenhandels wickeln die MDL untereinander ab.<sup>18</sup>

<sup>18</sup> Ould Aoudia (1996), S. 28. Perthes (1996), S. 266, stellt fest, daß die arabischen Staaten 6-9,5 % ihres Außenhandels untereinander abwickeln.

Während weltweit der Umfang ausländischer Direktinvestitionen in Entwicklungsländern Anfang der neunziger Jahre deutlich zugenommen hat, bieten die MDL bislang nur wenig attraktive Bedingungen für Investoren. Von den gesamten internationalen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern floß 1993 der größte Teil nach Ost- und Südasiens sowie nach Lateinamerika. Auf den Nahen Osten entfielen nur 3 %.<sup>19</sup> Dies ist ebensowenig wie in Sub-Sahara-Afrika investiert wurde. Diese Investitionen konzentrierten sich zudem auf den Erdöl- und Erdgassektor. Auch ein erheblicher Teil der privaten arabischen Guthaben wird im nicht-arabischen Ausland investiert. Schätzungen über die arabischen Guthaben im Ausland schwanken zwischen 350 Mrd. und 670 Mrd. US \$ im Vergleich zu 12,7 Mrd. US \$, die von Arabern in anderen arabischen Ländern investiert wurden.<sup>20</sup> Im Nahen Osten betrug 1989-1993 - anders als in den dynamischen Entwicklungsländern - die Entwicklungshilfe nach wie vor das Vierfache der privaten Direktinvestitionen.

## 2.2 Auswirkungen der Importliberalisierung

Die Wettbewerbsfähigkeit der MDL gegenüber der EU ist in vielen Branchen gering. Die im Gegensatz zu den erfolgreicher ostasiatischen und lateinamerikanischen Ländern beschränkten bisherigen Exporterfolge trotz des präferentiellen Zugangs zum EU-Markt bestätigen diese skeptische Einschätzung. Offensichtlich weisen die MDL Standortnachteile auf, die den Vorteil der geringen Lohnkosten und der geographischen Nähe zum EU-Markt kompensieren.

### 2.2.1 Auswirkungen der bilateralen Integration in die EU

Anders als die erfolgreiche regionale Integration in Lateinamerika (Mercosur), im südlichen Afrika (SADC) und in Südostasien (ASEAN) ist im Nahen Osten mit Ausnahme des Golf-Kooperationsrats (GCC) bisher keine regionale wirtschaftliche Integration gelungen. Die 1989 gegründete arabische Maghreb-Union hat bislang das Ziel der Errichtung einer Freihandelszone und der Förderung des regionalen Handels ebensowenig wie die Arabische Liga erreichen können.<sup>21</sup> Die bilaterale anstelle einer multilateralen Zusammenarbeit der EU mit den MDL erklärt sich vor allem durch das Fehlen funktionierender regionaler Zusammenschlüsse.

Die Industrie der MDL kann aus diesem Grund ihre Produkte heute weit leichter in der EU als auf den Märkten der unmittelbaren Nachbarländer absetzen. Die MDL könnten in dieser Situation im Sinne der *hub-spokes*-Theorie „Speichen“ eines Marktes werden, der sich auf die EU als „Radnabe“ konzentriert. Auch der IWF rechnet damit, daß Investoren sich vorwiegend in

---

<sup>19</sup> Weiss (1996), S. 59.

<sup>20</sup> Perthes (1996), S. 266. Jüngste Erfolge im Bereich der Portfolioinvestitionen wie der Kapitalzufluß von 450 Mio. US \$ aus dem Ausland an die Kairoer Börse innerhalb der zweiten Jahreshälfte 1996 (Neue Züricher Zeitung, 21.2.97.) sind zwar ermutigend, können aber nicht über die insgesamt geringe Attraktivität der Region für private Investoren hinwegtäuschen.

<sup>21</sup> Vgl. Perthes (1996).

der EU ansiedeln werden, da sie dort sowohl Wettbewerbsvorteile haben als auch über offenen Zugang zu den Märkten der MDL verfügen werden.<sup>22</sup>

Die über zwölf Jahre gestreckte Liberalisierung der Importe für Industrieprodukte wird zumindest während einer Übergangsphase negative Auswirkungen auf Einkommen und Beschäftigung in den teilnehmenden MDL haben. Diese Auswirkungen sind wahrscheinlich in jenen Ländern am stärksten, deren Industrie stark auf den Binnenmarkt orientiert und protegiert ist sowie in denen die Industrie einen hohen Anteil an der Beschäftigung hat. Es ist vielleicht kein Zufall, daß wirtschaftlich relativ offene Staaten wie Tunesien und Marokko als erste Assoziationsabkommen unterzeichnet haben, während jene Staaten, die ein stärker binnenwirtschaftliches Entwicklungsmodell verfolgt haben - wie Algerien oder Syrien - bislang noch keine Abkommen unterzeichnet haben.

### **2.2.2 Handelsschaffung und Handelsumlenkung**

Ein weiteres Problem bei der Bildung der Euro-Mediterranen Freihandelszone ist das Verhältnis zwischen Handelsschaffung und Handelsumlenkung. Die Liberalisierung der Importe in die MDL bezieht sich nur auf Importe aus der EU (Ausnahme: die Zollunion mit der Türkei, bei der die Türkei genau wie die EU für gewerbliche Importe aus allen Herkunftsländern die Außenzölle abschafft). Die EU-Importe werden daher in den meisten MDL einen zunehmenden Wettbewerbsvorteil vor Importen aus anderen Regionen genießen, insbesondere aus Japan, Ostasien und den USA. Im Licht der Theorie der regionalen Integration ist zu fragen, ob die Produktion in der EU wettbewerbsfähiger als in Staaten außerhalb der Freihandelszone ist (also etwa Japan, USA, Lateinamerika, Ostasien). Wenn dies der Fall ist, wird Handel geschaffen, der die Wohlfahrt auf die größtmögliche Weise erhöht. Wenn die EU-Produzenten allerdings weniger wettbewerbsfähig sind als Staaten außerhalb der Freihandelszone, wird der volkswirtschaftlich sinnvollere Handel mit Exporteuren aus anderen Teilen der Welt weiterhin behindert. Es findet eine Handelsumlenkung zu den durch die Freihandelszone begünstigten EU-Produzenten statt.

Auch nach Aussagen renommierter Wirtschaftswissenschaftler ist die empirische Bestimmung von Kostenvorteilen im internationalen Vergleich schwierig.<sup>23</sup> Die Kostenvorteile eines Landes werden bei Ricardo in Outputeinheiten pro Inputfaktor gemessen (z.B. Kleidungsstücke pro Arbeitsstunde). Komplexere Indikatoren für empirische Untersuchungen wie die totale Faktorproduktivität sind jedoch schwer zu ermitteln und werden unterschiedlich definiert. Solide empirische Daten zur totalen Faktorproduktivität verschiedener Länder sind selten. Daher ist eine klare Aussage über das Verhältnis von Handelsschaffung und Handelsumlenkung durch die Freihandelszone nicht möglich.

---

<sup>22</sup> Nsouli / Bisat / Kanaan (1996).

<sup>23</sup> Leamer / Levinsohn (1995), S. 1341-1345.



### Fallbeispiel ägyptische Automobilindustrie: Aufschwung hinter protektionistischen Mauern

In der ägyptischen Automobilindustrie fand Mitte der neunziger Jahre ein kleiner „Boom“ statt. Die Produktion hat sich in zwei Jahren (1994-96) von 10.000 auf 30.000 PKW verdreifacht, 72.000 Arbeitsplätze wurden geschaffen. Ein knappes Dutzend internationaler Kfz-Hersteller, darunter auch Mercedes und BMW, lassen LKWs und PKWs unter Lizenz in Ägypten fertigen. Sie haben in fünf Jahren 1,5 Mrd. US \$ investiert. Der von der Regierung vorgeschriebene lokale Fertigungsanteil von 40 % wird laut Unternehmensangaben erreicht oder sogar übererfüllt. Es hat sich eine lokale Zulieferindustrie entwickelt, die unter anderem Filter, Felgen und Klimaanlageanlagen herstellt.

Die Produktion ist allerdings ineffizient, unter anderem wegen der relativ geringen Stückzahlen der einzelnen Hersteller, so daß Skalenerträge nicht ausgenutzt werden können. Die lokalen Hersteller können sich nur hinter sehr hohen Zöllen von je nach Hubraum zwischen 160 % und 70 % halten. Ägypten ist dadurch einer der teuersten Automärkte der Welt (135.000 ägyptische Pfund bzw. 66.500 DM für einen importierten Peugeot 405). In Ägypten montierte Fahrzeuge sind zwar billiger als die verzollten importierten Fahrzeuge, aber weit teurer als bei Freihandel importierte Fahrzeuge. Die lokale Produktion ist ineffizient: Durch Verpackung und Konservierungsmittel verteuern sich die importierten Einzelteile um 17 %. Lange Lagerzeiten und hohe Lagerkosten erhöhen die Kosten weiter, und der Zusammenbau der Fahrzeuge sowie die lokal hergestellten Ersatzteile, die aufgrund der intramediterranen Handelsbeschränkungen nicht auf dem regionalen Markt und aufgrund ihrer Kosten nicht auf dem europäischen Markt abgesetzt werden können, sind aufgrund der sehr geringen Stückzahlen teuer. Bei konsequenter Importliberalisierung würde die Automobilindustrie wahrscheinlich verschwinden.<sup>24</sup>

### 2.2.3 Stärkung der nationalen Wettbewerbsfähigkeit

Damit die durch die Importliberalisierung erwartete „transitorische“ Arbeitslosigkeit und der Produktionsrückgang begrenzt bleiben, und vor allem damit sie nicht zu einer permanenten strukturellen Arbeitslosigkeit und Rezession führen, sind in der zwölfjährigen Übergangsphase umfangreiche Unterstützungsmaßnahmen vorgesehen. Hierzu zählen unter anderem Erleichterungen für ausländische Investoren, die Förderung von Klein- und Mittelunternehmen, der Ausbau der materiellen Infrastruktur (Verkehr, Telekommunikation, Energie), die Förderung der beruflichen Bildung, der Aufbau eines leistungsfähigen Finanzsystems und eines sozialen Sicherungsnetzes. Für die Finanzierung von Maßnahmen im Bereich der materiellen, sozialen und finanziellen Infrastruktur werden - wie bereits erwähnt - umfangreiche Mittel im Rahmen des MEDA-Programms der EU neben den Mitteln im Rahmen der bilateralen Entwicklungszusammenarbeit zur Verfügung gestellt.

Über den Aufbau der Infrastruktur hinaus ist die Entwicklung der direkt produktiven Sektoren von zentraler Bedeutung. Das Potential der Landwirtschaft, in der nach wie vor ein großer Teil der Bevölkerung in den meisten MDL beschäftigt ist, ist aufgrund der knappen Wasserressourcen in den meisten Ländern (Ausnahmen: Türkei, Marokko) begrenzt. Allenfalls besteht ein

<sup>24</sup> Financial Times, 9.1.97, S. 4, Nachrichten für Außenhandel, 15.11.96, Giugale / Knudsen (1996).

Potential zur Einkommens- und Beschäftigungssteigerung durch den Übergang von Getreide auf höherwertige Obst- und Gemüsesorten. Voraussetzung hierfür wäre jedoch eine stärkere Marktöffnung der EU für Agrarprodukte der MDL und eine stärkere Bereitschaft der MDL, eine höhere Abhängigkeit bei Grundnahrungsmittelimporten hinzunehmen. Beides ist zur Zeit nicht zu erwarten.

Der größte Teil der neu auf den Arbeitsmarkt kommenden Jugendlichen muß daher in der Industrie und im Dienstleistungssektor beschäftigt werden. Um dies zu erreichen, müssen neue wettbewerbsfähige Industrien aufgebaut werden. Hierfür sind in Anlehnung an Porter folgende Voraussetzungen erforderlich:

- Private Unternehmen müssen die Marktbedingungen in ihrer Branche gut kennen, in globale Informationsnetzwerke eingebunden sein, und in der Lage sein, auf Veränderungen durch Anpassung ihrer Produktpalette rasch zu reagieren bzw. sogar Trends zu setzen und zu antizipieren.
- Eine gezielte, leistungsorientierte, auf Branchenschwerpunkte (*clusters*) setzende staatliche Förderung der Industrie ist erforderlich.
- Umfangreiche ausländische Direktinvestitionen können eine wichtige Rolle bei der Förderung von Wachstum und Beschäftigung spielen, vor allem wenn durch sie Know-how in wissensintensiven Branchen transferiert wird.<sup>25</sup>
- Schließlich muß sich die EU an ihr Bekenntnis zum Freihandel halten, auch wenn EU-Produzenten im Fall erfolgreicher industrieller Exporte der MDL handelspolitische Gegenmaßnahmen fordern und auch wenn Arbeitsplätze in der EU gefährdet sind.

Zumindest im Fall der arabischen MDL scheinen die ersten drei Bedingungen bislang nur in geringem Maß erfüllt zu sein, so daß ihre wirtschaftlichen Perspektiven eher ungünstig einzustufen sind.<sup>26</sup>

### 2.3 Bewertung der geplanten Freihandelszone: Chancen und Risiken

Die geplante Freihandelszone im Mittelmeerraum könnte dazu führen, daß nicht das Wirtschaftswachstum in den MDL gefördert wird, sondern daß Teile der importsubstituierenden Industrie der MDL aus dem Markt gedrängt werden, ohne daß in genügendem Maß neue exportorientierte Industrien geschaffen werden. Aufgrund der fehlenden Integration zwischen den MDL wird es keine Freihandelszone im eigentlichen Sinn des Wortes geben. Es werden sich lediglich einzelne, untereinander weitgehend abgeschottete kleine Märkte an den weit größeren Markt der EU anschließen. Außerdem sind die Wohlfahrtseffekte dadurch begrenzt, daß möglicherweise eine Handelsumlenkung stattfindet, da die MDL verstärkt Importe aus der EU beziehen werden, obwohl in manchen Fällen den kostengünstigsten Produzenten der Zugang zu den Märkten der MDL weiterhin erschwert wird.

---

<sup>25</sup> cf. World Bank: East Asian Miracle (1993), z.B. zur Handelsstrategie Taiwans, S. 131-134. Ausländische Direktinvestitionen spielten in Taiwan und Singapur eine wichtige Rolle, in Südkorea und Hongkong jedoch nicht. Vgl. Krugman / Obstfeld (1988), S. 247.

<sup>26</sup> vgl. Weiss (1997).

Die „bilaterale“ Integration in die EU wird nur Erfolg haben, wenn es den arabischen MDL gelingt, wettbewerbsfähige, exportorientierte Industrien aufzubauen. Unter günstigen Annahmen ist damit zu rechnen, daß es einigen der offeneren MDL - der Türkei, Tunesien, eventuell auch Marokko und dem Libanon - gelingen wird, Direktinvestitionen anzuziehen und industrielle *cluster* zu bilden, für deren Produkte die EU aufgrund der Assoziationsverträge freien Marktzugang gewähren muß. Die weniger wettbewerbsfähigen Länder - Syrien, Algerien, eventuell auch Ägypten und Jordanien - werden jedoch mit größeren Einbußen rechnen müssen.

Die Einkommensunterschiede zwischen einzelnen MDL sowie zwischen Regionen innerhalb der MDL könnten sich also erhöhen. Für weite Teile der wachsenden Bevölkerung der Region, insbesondere in den ländlichen Gebieten und in den weniger offenen Ländern, werden sich auch weiterhin nur begrenzte Beschäftigungsmöglichkeiten bieten. Die Realeinkommen werden möglicherweise zurückgehen und die Armut nimmt zu. Es könnte sich als eines verschiedener Szenarien innerhalb der MDL ein „neuer Dualismus“ herausbilden.<sup>27</sup> Um eine gleichmäßigere Verteilung der Gewinne aus der riskanten „bilateralen“ Integration in die EU sicherzustellen und um die Verluste zu kompensieren werden staatliche Umverteilungsmaßnahmen wie die Verbesserung der sozialen Sicherungssysteme und die Förderung benachteiligter Regionen notwendig sein.

Eine klare Alternative zu dieser Form der Integration ist jedoch nicht erkennbar. Die Versuche einer vorhergehenden regionalen Integration zwischen einzelnen MDL sind gescheitert. Eine parallel stattfindende multilaterale Liberalisierung würde zwar Wohlfahrtsverluste durch Handelsumlenkung vermeiden, aber gleichzeitig den Konkurrenzdruck auf die heimische Industrie noch weiter verstärken. Eine denkbare Alternative wäre die Beibehaltung des Status Quo, wobei jedoch die MDL auf die mit den Assoziationsabkommen verbundenen Finanzhilfen und vielfach erwünschte politische Annäherung an die EU verzichten müßten. Nur wenigen Ländern erscheint diese Alternative vorteilhaft. Die meisten MDL haben sich trotz der bestehenden Risiken auf die „bilaterale“ Integration mit der EU eingelassen und versuchen nun, durch begleitende Maßnahmen die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Industrien in Vorbereitung auf den zunehmenden Konkurrenzdruck zu stärken.

---

<sup>27</sup> vgl. Weiss (1996), S. 67-72.

## Anhang

**Veränderungen im Welthandels-Regime und ihre Bedeutung für die MDL**

Die neunziger Jahre sind durch ein rasches Wachstum der internationalen Finanzströme und des Welthandels bei gleichzeitiger Liberalisierung des Welthandelsregimes gekennzeichnet. Diese außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleiben nicht ohne Folgen für die MDL.

**1. Vom GATT zur WTO**

Nach dem Abschluß der Uruguay-Runde des GATT wurde im April 1994 in Marrakesch (Marokko) die World Trade Organization (WTO) gegründet mit dem Ziel, die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Mitglieder durch eine weitere Liberalisierung von Handel und Dienstleistungen sowie durch die Erweiterung der GATT-Regeln auf neue Bereiche (Investitionen, geistige Eigentumsrechte) zu fördern.

Viele MDL sind erst in jüngster Zeit Mitglieder des GATT bzw. der WTO geworden, der inzwischen die meisten Staaten der Region angehören.<sup>28</sup>

Die Mitgliedschaft in der WTO bringt im Einzelfall jeweils auszuhandelnde Liberalisierungsschritte mit sich, die jedoch durchaus die Aufrechterhaltung von starken Handelsschranken zulassen. Artikel 36 des GATT-Vertrags gestattet es Entwicklungsländern, Zölle und sonstige Handelsschranken zum Schutz ihrer Industrien beizubehalten.<sup>29</sup> Gleichzeitig können WTO-Mitglieder einen freieren Zugang zu den Märkten der Industrieländer erhalten bzw. einen bereits gewährten freien Zugang vertraglich absichern.

**2. Auswirkungen der multilateralen Liberalisierung des Welthandels auf die MDL**

Die Vorteile, die sich aus einer WTO-Mitgliedschaft für die MDL ergeben (Meistbegünstigungsklausel) sind begrenzt. Die Vorteile aus der Uruguay-Runde des GATT für den Nahen Osten und Nordafrika werden von der Weltbank auf jährlich 1,54 Mrd. US \$ geschätzt. Dies entspricht 0,26 % des BIP. Der durchschnittliche globale Gewinn wird auf 0,74 % des BIP geschätzt.<sup>30</sup>

Die Vorteile ergeben sich aus den zusätzlichen Exporterlösen und geringeren Preisen für einige importierte Industrieprodukte. Dabei wird davon ausgegangen, daß nicht nur bestehende Exportindustrien bessere Preise erzielen werden, sondern daß durch die verbesserten Exportchancen auch neue Investitionen induziert werden und das Exportvolumen steigen wird. Nachteile entstehen durch die Erosion der bisherigen Präferenzen im Textil- und Bekleidungsbereich wegen des Auslaufens des Multifaser-Abkommens bis zum Jahr 2005 sowie durch steigende Getreidepreise. Aufgrund des Abbaus der subventionierten Getreideexporte der Industrieländer ist

---

<sup>28</sup> Beitrittsdaten der MDL zum GATT: Türkei 1951, Israel 1962, Zypern 1963, Malta 1964, Ägypten 1970, Marokko 1987, Tunesien 1990; Jordanien und Algerien verhandeln über einen Beitritt. Syrien, der Libanon und die palästinensischen Gebiete haben offenbar noch keine Beitrittsgesuche gestellt.

<sup>29</sup> Hauser / Schanz (1995), S. 26-28.

<sup>30</sup> Harrison / Rutherford / Tarr (1995), S. 239.

hier ein Ansteigen der Preise zu erwarten, während die lokale Agrarproduktion aufgrund der natürlichen Ressourcenknappheit nur wenig ansteigen kann.<sup>31</sup> Außerdem haben einige MDL Einbußen durch die Anerkennung geistiger Eigentumsrechte (Trade-Related Intellectual Property Rights/TRIPS) zu befürchten. Dies ist beispielsweise bei der erfolgreich auf asiatische Märkte exportierenden pharmazeutischen Industrie in einigen arabischen Ländern der Fall.

Problematisch sind allerdings die kurz- bis mittelfristigen Kosten der Liberalisierung. Eine vom tunesischen Ministerium für internationale Kooperation und Auslandsinvestitionen in Auftrag gegebene Studie errechnete beispielsweise für Tunesien „langfristig“ dauerhafte Gewinne in Höhe von 1,4 % des BIP pro Jahr. Kurzfristig sei allerdings mit steigender Arbeitslosigkeit und „niedrigen“ Gewinnen, die nicht näher quantifiziert werden, zu rechnen.<sup>32</sup>

Die im Vergleich zur übrigen Welt relativ geringen erwarteten Gewinne aus der Uruguay-Runde des GATT für den Nahen Osten und Nordafrika könnten jene in den Regierungen der MDL bestärken, die einer raschen und weitgehenden Liberalisierung des Außenhandels skeptisch gegenüberstehen.

## Bibliographie

- Baldwin, R.E. / A. J. Venables:** Regional Economic Integration, in: Grossman, G.M. / K. Rogoff: Handbook of International Economics, Amsterdam etc. 1995.
- Dollar, D.:** Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985, *Economic Development and Cultural Change*, 40, 1992, 3, S. 523 - 544.
- Duchêne, F. et al.:** The European Community and the Mediterranean Basin, Commission of the European Communities, Luxemburg 1984
- Europa Publications:** The Middle East and North Africa 1997, London 1997
- Giugale, M.M. / M.J. Knudsen:** Protecting Jobs or Protecting Rents? Back-of-the-Envelope Arithmetic on Egypt's Car Industry, in: *World Economy*, Vol. 19, No. 5, 1996, S. 545 - 553
- Greenaway, D.:** New Trade Theories and Developing Countries, in: Balasubramanyam, V.N. / S. Lall (eds.): *Current Issues in Developing Economics*, London 1992
- Harrison, G.W. / T.F. Rutherford / D.G. Tarr:** Quantifying the Uruguay Round, in: Martin, W. / L.A. Winters (Eds.): *The Uruguay Round and The Developing Economies*, World Bank Discussion Papers 307, Washington D.C. 1995
- Hauser, H. / K.-U. Schanz,** Das neue GATT. Die Welthandelsordnung nach Abschluß der Uruguay-Runde, München 1995
- Jbili, A. / K. Enders:** Das Assoziierungsabkommen zwischen Tunesien und der Europäischen Union, in: *Finanzierung & Entwicklung*, Bd. 33, 1996, H. 3, S. 18 - 20
- Krugman, P.R.:** Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade, *American Economic Review* 70 (1980), S. 950 - 959
- Krugman, P.R.:** *Pop Internationalism*, Massachusetts Institute of Technology 1996
- Krugman, P.R. / M. Obstfeld:** *International Economics. Theory and Policy*, Glennview, Boston, London 1988

---

<sup>31</sup> vgl. von Urff (1995), p. 22.

<sup>32</sup> Jbili / Enders (1996), S. 19-20.

- Leamer, E.E. / J. Levinsohn:** International Trade Theory: The Evidence, in: Grossman, G.M. / K. Rogoff: Handbook of International Economics, Amsterdam etc. 1995
- Lindert, P.H.:** International Economics, Homewood 1986
- Meier, G.M.:** Leading Issues in Economic Development, New York, Oxford 1995
- Musto, S.:** Süderweiterung der EG, in: Kyklos, Bd. 34, 1981
- : EC Enlargement, in: Intereconomics, Mai/Juni 1983
- Nsouli, S.M. / A. Bisat / O. Kanaan:** Die neue Mittelmeerstrategie der Europäischen Union, in: Finanzierung & Entwicklung, Bd. 33, 1996, H. 3, S. 14 - 17
- Organisation for Economic Co-operation and Development:** Regional Integration and the Multilateral Trading System. Synergy and Divergence, Paris 1995
- Ould Aoudia, J.:** Enjeux économiques de la politique euro-méditerranéenne, in: Monde Arabe Maghreb-Machrek, H. 2, 1996, S. 24 - 44
- Perthes, V.:** Arab Economic Cooperation: Power versus Efficiency, in: Internationale Politik und Gesellschaft, 1996, H. 3, S. 265 - 276
- Pomfret, R.:** Mediterranean Policy of the European Community. A Study of Discrimination in Trade, New York 1986
- Porter, M.E.:** Nationale Wettbewerbskraft - woher kommt die?, in: Harvard manager, 1990 a, H. 4, S. 103 - 118
- Porter, M.E.:** The Competitive Advantage of Nations, New York 1990 b
- Rose, K.:** Theorie der Außenwirtschaft, München 1976 (6)
- Talahite, F.:** Le partenariat euro-méditerranéen vu du Sud, in: Monde Arabe Maghreb-Machrek, H. 2, 1996, S. 45 - 60
- Urff, W. von:** The Results of the Uruguay Round Concerning Agriculture and their Consequences, in: Economics, Bd. 51, 1995, S. 7 - 24
- Weiss, D.:** Kooperationspolitiken der Europäischen Union gegenüber der arabischen Welt - Szenarien und Optionen, in: Hofmann, S. / F. Ibrahim (Hrsg.): Versöhnung im Verzug. Probleme des Friedensprozesses im Nahen Osten, Bonn 1996, S. 58 - 78
- : Keine „Islamischen Tiger“ auf dem Sprung, Adelbert Reif im Gespräch mit Dieter Weiss, aus: Universitas, 52. Jg., Februar 1997, Nr. 608
- Wiemann, J.:** Die Mittelmeerpolitik, in: Nuscheler, F. / O. Schmuck (Hrsg.), Die Süd-Politik der EG. Europas entwicklungspolitische Verantwortung in der veränderten Weltordnung, Europäische Schriften 69, Bonn 1992, S. 173 - 196
- : Rahmenbedingungen und Anforderungen an Handelsförderung in Entwicklungsländern. Die Perspektiven nach dem Abschluß der Uruguay-Runde, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, Berlin 1996
- World Bank:** The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy, A World Bank Policy Research Report, New York, 1993
- World Bank:** World Development Report 1996, Washington, D.C. 1996



