

DISKUSSIONSPAPIERE

Anja Englert

Die Große Arabische Freihandelszone

Motive und Erfolgsaussichten der neuen Initiative
für eine intra-arabische Integration
aus arabischer Sicht

Herausgegeben von
Dieter Weiss und Steffen Wippel

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

73

DISKUSSIONSPAPIERE

Anja Englert

Die Große Arabische Freihandelszone

Motive und Erfolgsaussichten der neuen Initiative
für eine intra-arabische Integration
aus arabischer Sicht

73

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abb. 1: Die Außenhandelsverflechtung der arabischen Staaten 1996	4
Tab. 1: Intra-Arabische Handels- und Kooperationsabkommen	28
Tab. 2: Die Entwicklung des intra-arabischen Handels 1991-96	29
Tab. 3: Ziel der Exporte der wichtigsten arabischen Staaten 1996 (in % an gesamten Exporten)	30
Tab. 4: Herkunft der Importe der wichtigsten arabischen Staaten 1996 (in % an gesamten Importen)	31
Tab. 5: Zielgebiete der intra-arabischen Exporte der wichtigsten arabischen Staaten 1996 (in % an gesamten Exporten)	32
Tab. 6: Der Anteil der MENA-Region an den weltweiten Exporten (in %)	33

Inhalt

1	Einleitung	1
2	Intra-arabische Integrationsbemühungen im Rückblick	2
3	Die mangelnde intra-arabische Integration und ihre Ursachen	3
4	Die Integration der arabischen Staaten in die Weltwirtschaft und die Ergebnisse der Uruguay-Runde	7
5	Die Euro-Mediterrane Partnerschaft	10
6	Das Projekt des Middle East Market	14
7	Das Durchführungsprogramm der AFHZ und der Stand der Implementierung	17
8	Erwartungen und Kritik in der arabischen Welt gegenüber dem Konzept der AFHZ	20
9	Zusammenfassung und Ausblick	23
	Literatur	25
	Statistischer Anhang	28

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
ADI	Ausländische Direktinvestitionen
AFHZ	Arabische Freihandelszone
AKR	Arabischer Kooperationsrat
AL	Arabische Liga
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BSP	Bruttosozialprodukt
EIB	Europäische Investitionsbank
EMP	Euro-Mediterrane Partnerschaft
EU	Europäische Union
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GCC	Gulf Cooperation Council
IWF	Internationaler Währungsfonds
MDL	Mittelmeerdriftländer
MENA	Middle East and North Africa
MFA	Multifaser-Abkommen
Tab.	Tabelle
TRIMs	trade-related investment measures
TRIPs	trade-related intellectual property rights
UMA	Union du Maghreb Arabe
VAE	Vereinigte Arabische Emirate
WTO	World Trade Organization

1 Einleitung

Der Beschluß Nr. 1317 über die Errichtung der *Greater Arab Free Trade Area (Mintaqat at-tiġāra al-ḥurra al-ʿarabīya al-kubrā)*, den der Wirtschafts- und Sozialrat der *Arabischen Liga* (AL) am 17. Februar 1997 verabschiedet hat, markiert einen pragmatischen Neubeginn des wirtschaftlichen Integrationsprozesses unter den arabischen Staaten. Dessen wichtigster Bestandteil ist ein detailliertes Durchführungsprogramm, das auf den Bestimmungen des *Abkommens zur Erleichterung und Entwicklung des Handelsaustausches unter den arabischen Staaten* von 1981 aufbaut und das bislang 18 Mitgliedstaaten der Liga unterzeichnet haben.¹ Es regelt den Abbau der tarifären und nicht-tarifären Hemmnisse im Handel mit Gütern arabischen Ursprungs innerhalb eines Zeitraums von zehn Jahren. Weitere Inhalte betreffen u.a. den Austausch von Informationen und Daten und die Möglichkeit zusätzlicher Vereinbarungen auf bilateraler Ebene.² Das Programm ist zum 1. Januar 1998 in Kraft getreten. Den erfolgreichen Verlauf des Projekts vorausgesetzt, wird ab 2008 der gesamte intra-arabische Güterhandel von Marokko im Westen bis Oman im Osten und Jemen im Süden keinerlei tarifären, formalen oder administrativen Beschränkungen mehr unterliegen.

Das neuerliche Interesse daran, einen arabischen Wirtschaftsblock zu etablieren, gilt als „Antwort“ der arabischen Staaten auf regionale und internationale Entwicklungen und Herausforderungen. Dazu zählen vor allem die Globalisierung der Weltwirtschaft und die gleichzeitig wachsende Regionalisierung des internationalen Handels. So hat sich in jüngster Zeit eine steigende Anzahl arabischer Staaten dazu entschlossen, der *World Trade Organization (WTO)* beizutreten und sich auf Maßnahmen der Handelsliberalisierung innerhalb ihres rechtlichen Rahmens zu verpflichten.³ Des weiteren gehören acht arabische Mittelmeeranrainer zu den Unterzeichnern des sog. *Barcelona-Abkommens*, das die Errichtung einer Euro-Mediterranen Freihandelszone bis zum Jahr 2010 anstrebt. Darüber hinaus leistete das amerikanisch-israelische Vorhaben des sog. *Middle East Market (as-Sūq aš-šarq ausaīya)* neben dem neuen israelisch-türkischen Bündnis einen Beitrag zur Wiederaufnahme intra-arabischer Integrationsbemühungen.⁴

Ziel dieser Untersuchung ist es zum einen die Gründe darzulegen, warum die genannten Herausforderungen eine stärkere wirtschaftliche Integration unter den arabischen Staaten erneut in den Blickwinkel ihrer politischen Entscheidungsträger rückte. Zum anderen gilt es, die neue Initiative der Arabischen Liga einer kritischen Bewertung zu unterziehen. Zu diesem Zweck beginnt die Untersuchung mit einem Rückblick auf die zahlreichen Versuche der Vergangenheit, in der arabischen Welt Formen der Kooperation und Integration zu entwickeln. Im Anschluß daran sollen der Stand der wirtschaftlichen Integration unter den arabischen Staaten analysiert und die Faktoren aufgezeigt werden, die dem Scheitern der früheren Integrationsbemühungen zugrunde lagen. Vor dem Hintergrund ihrer gegenwärtigen Integration in die Weltwirtschaft werden daraufhin die Ergebnisse der Uruguay-Runde und ihre Auswir-

¹ Alle Mitgliedstaaten der Arabischen Liga außer Algerien, Djibouti, die Komoren und Mauretanien haben das Abkommen unterzeichnet und sich auf das Durchführungsprogramm verpflichtet.

² Vgl. Ġāmiʿat ad-duwal al-ʿarabīya (1997).

³ Die Welthandelsorganisation wurde als Nachfolgeinstitution des *General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)* in der letzten Runde der multilateralen Handelsgespräche - der *Uruguay-Runde* - ins Leben gerufen und hat zum 1. Januar 1995 ihre Tätigkeit aufgenommen.

⁴ Vgl. Alkazaz (1998), S. 30.

kungen auf die Staaten der Region erörtert. Der Betrachtung der *Euro-Mediterranean Partnership (EMP)* und des Middle East Market folgt schließlich eine nähere Erläuterung der Vorschriften des Durchführungsprogramms. Abschließend sollen die Erwartungen, die man in der arabischen Welt an das Projekt der *Arabischen Freihandelszone (AFHZ)* knüpft, den Problemen des Vorhabens und seinen Aussichten auf eine erfolgreiche Implementierung gegenübergestellt werden.

2 Intra-arabische Integrationsbemühungen im Rückblick

Die Bemühungen um eine intra-arabische wirtschaftliche Kooperation und Integration im Rahmen der Arabischen Liga werden zusammengefaßt unter dem Begriff der *Joint Arab Economic Action (al-ʿAmal al-iqtisādī al-ʿarabī al-muštarak)*. Diese erlebte seit der Gründung der AL 1945 zahlreiche Beschlüsse und Abkommen sowie die Schaffung etlicher gemeinsamer Institutionen. Schon in ihrem Gründungspakt legte die Liga wirtschaftliche und finanzielle Angelegenheiten als einen ihrer Kooperationsbereiche fest. In einem ersten Versuch, Formen militärischer und wirtschaftlicher Zusammenarbeit zu entwickeln, verabschiedete der Ligarat 1950 das *Abkommen über Gemeinsame Verteidigung und Wirtschaftliche Zusammenarbeit*. Dieser Vertrag sah die Einrichtung mehrerer Gremien vor. Dazu zählt der *Wirtschafts- und Sozialrat*, der aus den Wirtschaftsministern der Mitgliedstaaten besteht und dem die Harmonisierung der nationalen Wirtschaftspolitiken zum Ziel gesetzt wurde. Das erste multilaterale arabische Handelsabkommen, das *Abkommen über Erleichterung des Warenaustausches und Regelung des Transithandels*, brachte man 1953 auf den Weg. Diesem Abkommen, das einen intra-arabischen Freihandel begrenzt auf landwirtschaftliche Güter und Rohstoffe anstrebte, folgte 1957 das *Abkommen über die Arabische Wirtschaftseinheit (Ittifāqīya al-Wahda al-iqtisādīya al-ʿarabīya)*. Für die Implementierung dieses Vertrags schuf man 1964 den *Council of Arab Economic Unity (CAEU)*, der noch im selben Jahr die Gründung des *Gemeinsamen Arabischen Marktes (as-Sūq al-ʿarabīya al-muštarka)* beschloß.⁵

All diese Projekte erzielten kaum greifbare Ergebnisse. In den meisten Fällen blieben sie schon in der Anfangsphase stecken. Dasselbe Schicksal ereilte einen weiteren Versuch der arabischen Handelsintegration, den man 1981 mit der Unterzeichnung des erwähnten *Abkommens zur Erleichterung und Entwicklung des Handelsaustausches* startete. Die Richtlinien dieses Vertrags bestimmten die sofortige und vollständige Liberalisierung des Handels mit landwirtschaftlichen Produkten und Rohstoffen. Der Abbau von Zöllen und nicht-tarifären Beschränkungen auf den Handel mit Industriegütern sollte über Verhandlungen auf Basis eines *product-by-product approach* erfolgen. Doch der bedeutendste Mangel dieses Abkommens bestand darin, daß sie lediglich eine Absichtserklärung ihrer Unterzeichner darstellten. Sie enthielten keine bindenden Verpflichtungen für eine Liberalisierung. Dementsprechend hatte man sich auch in diesem Vertrag weder auf einen generellen Abbau der Handelshemmnisse geeinigt, noch einen zeitlichen Rahmen bzw. Ablaufplan für die einzelnen Liberalisierungsschritte festgelegt. Ein Mechanismus für Implementierung und follow-up der Bestimmungen fehlte ebenso.⁶

⁵ Ein Überblick über die wichtigsten intra-arabischen Handels- und Kooperationsabkommen und deren Ziele befindet sich in Tab. 1 im Anhang.

⁶ Vgl. Abū Fahr (1998), S. 7 f; Zarrouk (1998), S. 3 f.

Angetrieben durch die Mißerfolge und Blockaden der gesamtarabischen Integrationsversuche bemühte man sich im Verlauf der 80er Jahre um eine stärkere wirtschaftliche Zusammenarbeit auf subregionaler Ebene. Die erste und bislang erfolgreichste von insgesamt drei subregionalen Gruppierungen ist der *Gulf Cooperation Council (GCC)*, den man 1981 gründete und dem Saudi-Arabien, Kuwait, Bahrain, Katar, die VAE und Oman angehören. Die Zölle auf den GCC-internen Handel wurden bereits 1983 vollständig abgeschafft. Die seit langem geplante Zollunion hingegen konnte man bislang nicht in die Tat umsetzen. Gemäß einer auf dem letzten Gipfel der GCC-Staaten im Dezember 1998 getroffenen Entscheidung soll der gemeinsame Außenzolltarif aber im Jahr 2001 endgültig eingeführt werden.⁷ Im Vergleich zum Golfkooperationsrat verfügt die 1989 unter den fünf Maghreb-Staaten gegründete *Union du Maghreb Arabe (UMA)* aufgrund der größeren Komplementarität der Wirtschaftsstrukturen ihrer Mitglieder zwar über bessere Voraussetzungen für eine dynamische Entwicklung. Dennoch gehen die bisherigen Ergebnisse nicht über den institutionellen Aufbau und den Abschluß einer Reihe von Rahmenabkommen hinaus. Verantwortlich dafür sind politische Differenzen zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten, die die Tätigkeit der Maghreb-Union und ihre Fortentwicklung seit 1992 quasi zum Stillstand haben kommen lassen.⁸ Ebenfalls 1989 rief man den *Arabischen Kooperationsrat (AKR)* ins Leben, der sich aus Ägypten, Irak, Jordanien und Jemen zusammensetzt. Diese Vereinigung verlor allerdings bereits ein Jahr später ihre effektive Grundlage, als Ägypten im zweiten Golfkrieg der anti-irakischen Koalition beitrug. Der Rat besteht aber de jure weiterhin.⁹

Somit sind bislang alle Versuche für eine stärkere Kooperation und Integration sowohl auf gesamtarabischer als auch arabisch-subregionaler Ebene bis auf die Bemühungen des GCC de facto gescheitert. Darüber hinaus vermochte auch diese positive Ausnahme trotz kühner Projektionen nur die niedrigste Stufe der wirtschaftlichen Integration, nämlich die einer Freihandelszone, zu erreichen. Der Golfkooperationsrat wie auch die Maghreb-Union hatten sich in ihren Gründungsverträgen zum Ziel gesetzt, eine Wirtschaftsunion zu etablieren. Abgesehen von den verfahrenstechnischen Mängeln der Abkommen gilt es daher zu untersuchen, welche Faktoren für das Scheitern der Integrationsbemühungen der arabischen Staaten untereinander verantwortlich gemacht werden müssen.

3 Die mangelnde intra-arabische Integration und ihre Ursachen

Die mangelnde wirtschaftliche Integration der arabischen Staaten wird vor allem daran deutlich, daß ihr Handel untereinander im Vergleich zu anderen Regionen außerordentlich gering ist. In der ersten Hälfte der 90er Jahre belief er sich auf lediglich 9% des gesamten Außenhandels der Mitgliedstaaten der Arabischen Liga. Im Vergleich dazu erreichte der intra-regionale Handel in der EU einen Anteil von etwa 63% und in Asien von 36% (Tab. 2). Der schwachen Handelsverflechtung unter den arabischen Staaten steht eine starke Abhängigkeit

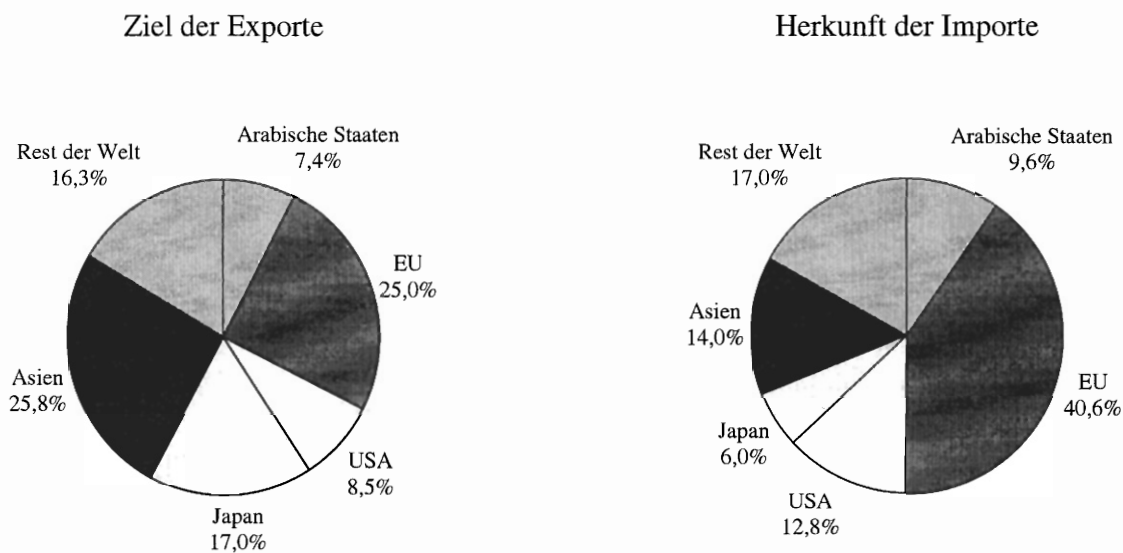
⁷ Vgl. Bahaa, Sherine: *GCC Leaders Tighten Their Belts*, in: *al-Ahram Weekly*, Nr. 408, 17.-23.12.1998.

⁸ Erst seit dem Frühjahr 1999 gibt es wieder Anzeichen für eine Revitalisierung der UMA. Vgl. Ḥašāna, Rašīd: *at-Taqārūb al-maġribī-at-tūnisī yumahhid li-mu‘āwada tanšīṭ al-itihād al-maġribī* [Die marokkanisch-tunesische Annäherung ebnet den Weg für eine Revitalisierung der Maghreb-Union], in: *al-Ḥayāt*, Nr. 13459, 18.3.1999, S. 5; El-Qaffas, Nasr: *On the mend in North Africa*, in: *al-Ahram Weekly*, Nr. 443, 19.-25.8.1999.

⁹ Vgl. Alkazaz (1994), S. 355 ff.

von den Industriestaaten, insbes. von Europa, gegenüber. 1996 bezog die arabische Welt mit mehr als 40% den weitaus größten Teil ihrer Einfuhren aus den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, in die sie auch eine Viertel ihrer Exporte lieferte. Geringfügig übertroffen wurde die EU in ihrer Bedeutung als Absatzmarkt im selben Jahr nur von den asiatischen Staaten, in die knapp 26% der Ausfuhren der Region gingen. Japan folgte an dritter Stelle mit einem Anteil von 17% an den Exporten der arabischen Staaten (Abb. 1).

Abbildung 1: Die Außenhandelsverflechtung der arabischen Staaten 1996



Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf International Monetary Fund (1998).

Die fehlende intra-arabische Integration kommt des weiteren zum Ausdruck im geringen Umfang der intra-regionalen Investitionen. Sie erreichten 1996 2,1 Mrd. \$, während gegenwärtig ca. 800 Mrd. \$ privates arabisches Kapital außerhalb der arabischen Welt angelegt sein sollen.¹⁰ Eine begrenzte Kooperation hat bislang lediglich auf der Ebene der Arbeitsmigration und der intra-arabischen Finanzhilfe stattgefunden, die sich vorwiegend an politischen Erwägungen orientierte.

Darüber hinaus sind die wirtschaftlichen Beziehungen unter den Staaten der Region durch einen Dualismus gekennzeichnet. Keiner der Maghreb-Staaten ist über Handel, Entwicklungshilfe oder Arbeitsmigration zu einem signifikanten Grad in sein arabisches Umfeld integriert.¹¹ Um so stärker ist ihre Anbindung an Europa, vor allem im Bereich des Handels. Algerien, Libyen, Marokko und Tunesien setzten 1996 gemeinsam nur 6% ihrer Exporte in den arabischen Staaten ab. Demgegenüber lieferten sie zwischen 60% und - wie im Fall Libyens und Tunesiens - sogar 80% ihrer Ausfuhren in die EU (Tab. 3). Den überwiegenden Teil ihres Handels mit der arabischen Welt bestreiten die Maghreb-Staaten darüber hinaus untereinander.

¹⁰ Vgl. Ilyāmī, Muḥammad: *800 bilyūn dūlār min ra's al-māl al-ʿarabī tustatmar fī al-aswāq wal-burṣāt ad-duwalīya* [800 Mrd. \$ arabischen Kapitals ist an den internationalen Märkten und Börsen angelegt], in: *al-Hayāt*, Nr. 12978, 15.9.1998, S. 10; Sekouti (1998), S. 11.

¹¹ Vgl. Perthes (1996), S. 265 ff.

der. Lediglich Marokko lieferte 1996 einen nennenswerten Anteil seiner intra-arabischen Exporte in die Golfregion und in die Mashrek-Staaten (Tab. 5). Die Ausfuhren der Golfstaaten in die arabische Region wiederum betragen im selben Jahr im Durchschnitt knapp 7% ihrer gesamten Ausfuhren und konzentrierten sich ebenso wie im Fall des Maghreb auf die Nachbarländer, die Partner im Kooperationsrat. Ihre großen Absatzmärkte liegen im Gegensatz zu den Ländern des Maghreb vor allem in Japan und in den anderen asiatischen Staaten. Bedeutend sind die Märkte der arabischen Welt nur für die Mashrek-Staaten. Die Anteile der intra-regionalen Exporte an ihren gesamten Ausfuhren lagen 1996 zwischen 14% in Ägypten und 58% im Libanon. Die größten Abnehmer der Exporte Jordaniens und des Libanon sowie in geringerem Maße auch Ägyptens sind allerdings im Unterschied zu den beiden anderen Subregionen nicht die unmittelbaren Nachbarn, sondern die Staaten am Golf. Die intra-arabischen Importe schließlich spielen lediglich in Jordanien und den drei Golfländern Bahrain, Katar und Oman eine wichtige Rolle. Diese Staaten bezogen 1996 zwischen 16 und 45% ihrer Einfuhren aus der arabischen Region (Tab. 4).

Was die Struktur des intra-arabischen Handels betrifft, spielen Rohstoffe im Vergleich zum gesamten Außenhandel der arabischen Staaten (vgl. folgendes Kapitel) eine weit weniger bedeutende, aber dennoch die führende Rolle. Im Zeitraum zwischen 1995 und 1997 erreichten sie einen Anteil von durchschnittlich 37% an den gesamten intra-arabischen Ausfuhren. Die zweitgrößte Exportkategorie im intra-regionalen Handel bilden Fertigerzeugnisse mit einem Anteil von etwa 32%. Nahrungsmittel und Getränke folgen an dritter Stelle mit einem Anteil von knapp 16%. Chemische Erzeugnisse tragen 8%, Maschinen und Fahrzeuge ca. 6% zu den intra-arabischen Exporten bei.¹² Da der Handel unter den arabischen Staaten eine deutlich diversifiziertere Struktur aufweist als ihr Handel mit dem Rest der Welt, liegt der intra-regionale Anteil an den Nichtölexporten um einiges höher als der intra-regionale Anteil an den gesamten Ausfuhren, der 1996 z.B. lediglich 7,4% betrug (Abb. 1).

Das insgesamt niedrige Niveau des intra-arabischen Handels läßt sich auf unterschiedliche Faktoren zurückführen. Im Vordergrund steht die mangelnde Komplementarität der arabischen Ökonomien und ihre starke Außenhandelsabhängigkeit von den Industriestaaten. Ihre relativ begrenzten und ähnlich spezialisierten Produktions- und Exportstrukturen lassen eine umfassende Ausweitung des intra-regionalen Handels fraglich erscheinen. Die großen Absatzmärkte der arabischen Welt werden dementsprechend auch in Zukunft in den Industriestaaten liegen.

Für die Maghreb-Staaten sind die europäischen Märkte schon wegen ihrer geographischen Nähe besser zu erreichen als z.B. die Märkte der Golfstaaten. Gerade die vergleichsweise hohen Transaktionskosten stellen ein weiteres Hindernis für den intra-regionalen Handel dar. Verantwortlich dafür sind neben schwerfälligen und langwierigen Verwaltungsprozeduren der nationalen Zollbehörden und dem Mangel an Exportfinanzierungs- und -versicherungsmöglichkeiten zu einem erheblichen Teil die ungenügend ausgebauten Transport- und Kommunikationsverbindungen zwischen den arabischen Staaten. Substantielle Investitionen in die Infrastruktur der Region kann man aber kaum erwarten, bevor nicht andere Handelshemmnisse, vor allem die zahlreichen protektionistischen Barrieren, abgebaut werden.¹³

¹² Eigene Berechnungen basierend auf Zarrouk (1998), Tab. 5.

¹³ Vgl. The Economic Research Forum (1998), S. 64; Havrylyshyn (1997), S. 19 ff; Yeats (1998), S. 101.

Generell gelten die restriktive Handelspolitik vieler Staaten der Region und die Tatsache, daß Importzölle als eine der wichtigsten Quellen staatlicher Einnahmen herangezogen wurden, als Hauptursachen für den entmutigenden Verlauf arabischer Integrationsbemühungen. Sie bilden bis heute das Vermächtnis einer auf Importsubstitution und einen starken öffentlichen Sektor fußenden Industrialisierungsstrategie mit all ihren negativen Auswirkungen auf Handel und Produktion. Diese Strategie haben die meisten arabischen Staaten - abgesehen von den Mitgliedern des GCC - seit den 60er oder 70er Jahren in der einen oder anderen Art und Weise verfolgt. Daneben boten die Unterschiede in den Wirtschaftssystemen der arabischen Staaten eine kaum förderliche Voraussetzung zur Stärkung intra-regionaler Integrationsbemühungen.¹⁴

Wirtschaftliche Gründe stellen also einen zentralen Ursachenkomplex für das geringe Interesse der arabischen politischen Eliten an der tatsächlichen Umsetzung früherer Integrationsbemühungen dar. Die mangelnde Komplementarität der Produktions- und Handelsstrukturen vieler Staaten der Region läßt zumindest auf den ersten Blick nur geringfügige Wohlfahrtsgewinne im Zuge einer Integration erwarten. Die damit in Verbindung stehenden Anpassungskosten in den einzelnen Staaten fielen demgegenüber möglicherweise sehr hoch aus.

Weitere Gründe lassen sich aber auf politischer und polit-ökonomischer Ebene anführen. Zum einen setzt eine wirtschaftliche Integration voraus, daß die nationale Souveränität in der Formulierung und Umsetzung wirtschaftspolitischer Ziele teilweise an supranationale Institutionen abgetreten wird. Zu einer Koordination oder gar Vergemeinschaftung der Wirtschaftspolitik waren allerdings gerade die reichen Ölexporture kaum bereit. Sie schlossen sich zwar grundsätzlich der in der arabischen Öffentlichkeit weit verbreiteten Auffassung an, daß wenigstens Teile des Ölreichtums in den Dienst der Entwicklung der ärmeren Brüder gestellt werden sollten. Die Entscheidungsgewalt über die Verwendung der Öleinkünfte im allgemeinen und im speziellen darüber, wem und in welchem Umfang man finanzielle Unterstützung angedeihen läßt, wollten die politischen Eliten der Golfstaaten allerdings nicht aus der Hand geben. Andererseits hatten sich wirtschafts- und handelspolitische Erwägungen generell dem Diktat der „nationalen Sicherheit“ unterzuordnen, d.h. hinter innen- wie außenpolitischen Erfordernissen zurückzustehen. Die Gründe dafür lagen in den intra-regionalen Beziehungen, die durch den arabisch-israelischen Konflikt und durch Auseinandersetzungen unter den arabischen Staaten geprägt sind, sowie in der autoritären und undemokratischen Natur vieler arabischer Regime.¹⁵

Da jegliche Art der wirtschaftlichen Integration ein Mindestmaß an politischem Willen und Einsatz voraussetzt, boten gerade die im letzten Abschnitt genannten Faktoren in der Vergangenheit denkbar schlechte Voraussetzungen für eine stärkere intra-regionale Zusammenarbeit und tun dies zu einem großen Teil auch heute noch. Die potentiellen Auswirkungen der in der Einleitung genannten Entwicklungen, darunter die Ergebnisse der Uruguay-Runde und die Euro-Mediterrane Partnerschaft, rückten die Option einer wirtschaftlichen Integration zwischen den arabischen Staaten aber erneut in das Interesse ihrer Entscheidungsträger.

¹⁴ Vgl. u.a. Zarrouk (1998), S. 3.

¹⁵ Vgl. Perthes (1996), S. 271 ff.

4 Die Integration der arabischen Staaten in die Weltwirtschaft und die Ergebnisse der Uruguay-Runde

Die arabischen Staaten konnten die Integration in den Weltmarkt bislang nicht in angemessener Form als Wachstumsmotor nutzen. Seit Beginn der 80er Jahre entwickelten sich ihre Ökonomien vor allem im Vergleich mit anderen Entwicklungsländern in Asien und Lateinamerika denkbar schlecht. Im Zeitraum zwischen 1980 und 1991 fiel das Pro-Kopf-Einkommen der gesamten MENA-Region (*Middle East and North Africa*) um jährlich 2%. Dieser Trend setzte sich - wenn auch in abgeschwächter Form - bis zur Mitte der 90er Jahre fort. Erst in den Jahren 1996 und 1997 erzielte man wieder ein reales Wirtschaftswachstum, das über dem rasanten Bevölkerungsanstieg der Region lag.¹⁶

Die wichtigsten Ursachen, die dieser Entwicklung zugrunde lagen, setzen sich aus einer allgemeinen wirtschaftlichen Krisenlage und einem drastischen Verfall der Ölpreise zusammen. Das Handelswachstum der arabischen Staaten blieb seit Beginn der 80er Jahre hinter dem aller anderen Regionen der Welt zurück und ihre Beteiligung am Welthandel verringerte sich bis weit in die 90er Jahre hinein. Der Anteil der arabischen Staaten an den weltweiten Exporten sank allein in den 90er Jahren von anfänglich 4,2% auf unter 3% (1995). Fünfzehn Jahre zuvor hatte die arabische Welt noch rund 12% der internationalen Exporte auf sich vereinigt. Im Gegensatz zu den arabischen Staaten und Iran konnten Israel und insbes. die Türkei ihre Position im Welthandel im selben Zeitraum nicht nur behaupten, sondern sogar deutlich ausweiten. Der Anteil der Türkei an den weltweiten Exporten legte bis zur Mitte der 90er Jahre auf beinahe das Dreifache des Wertes von 1980 zu. Die beiden Ausnahmen vermochten jedoch nichts daran zu ändern, daß die gesamte MENA-Region 1995 nur noch 4% zu den Exporten der Welt beitrug gegenüber mehr als 13% zu Beginn der 80er Jahre (Tab. 6).

Dennoch scheinen die Staaten der Region - gemessen am Anteil des gesamten Handels (Güter und Dienstleistungen) am BIP von etwa 70% in den Jahren 1991 bis 1995 - dem Welthandel gegenüber erstaunlich offen. An der Entwicklung dieses Indikators ist allerdings zum einen zu erkennen, daß die Integration in den Weltmarkt heute in vielen Fällen weit geringer ausfällt als in den 70er Jahren. Zum anderen bestehen große Unterschiede unter den Staaten der Region: der Anteil des Handels am BIP bewegt sich zwischen nur 25% in Syrien und 95% in Bahrain. Sieht man von den arabischen Ölexporteurs ab, sind die meisten Länder des Nahen Ostens und Nordafrikas tatsächlich weit weniger offen als die Entwicklungsländer insgesamt. Nach wie vor erlegt man hier dem Außenhandel zahlreiche tarifäre und nicht-tarifäre Beschränkungen auf, um die einheimische Produktion vor dem internationalen Wettbewerb zu schützen. Die in den arabischen Mittelmeeranrainerstaaten erhobenen Zölle bspw. liegen mit einem gewogenen Mittel von bis zu 30% um mehr als das Doppelte über dem internationalen Durchschnitt.¹⁷

Trotz der schwachen Integrationsergebnisse lassen sich zumindest in der Struktur des Außenhandels der Region positive Veränderungen erkennen. Seit Mitte der 80er Jahre konnten viele

¹⁶ Vgl. World Bank (1995), S. 15; World Bank (1998). Die MENA-Region erstreckt sich in ihrer umfassendsten Definition auf die gesamten Mitgliedstaaten der Arabischen Liga und die drei nicht-arabischen Nachbarn Iran, Israel und die Türkei. Die Definition der Weltbank für die MENA-Region umfaßt Ägypten, Algerien, Irak, Jemen, Jordanien, Libanon, Libyen, Marokko, Syrien, Tunesien und die sechs Mitglieder des Golfkooperationsrats ebenso wie Iran, Israel und Malta.

¹⁷ Vgl. Alonso-Gamo / Fennell / Sakr (1997), S. 7 ff.

Länder den Anteil der Fertigerzeugnisse an ihren Nichtölexporten beachtlich ausweiten. 1994 erreichten neben Israel und der Türkei auch Ägypten und Tunesien einen dem der Staaten Ostasiens und Osteuropas entsprechenden Anteil von etwa 70%.¹⁸ Obwohl Fertigerzeugnisse auch in Relation zu den gesamten Exporten in den letzten Jahren überproportional anwuchsen, repräsentieren Rohstoffe, insbesondere Erdöl, nach wie vor mehr als 70% der Exporte der MENA-Region. Darüber hinaus konzentrieren sich die Industriegüterexporte der meisten arabischen Staaten auf nur wenige Branchen. Vor allem Textilien und Bekleidung kommt mit einem Anteil von mehr als 50% in einigen Ländern sehr hohe Bedeutung zu.¹⁹

Neben dem Außenhandel offenbart auch der Umfang der privaten Kapitalzuflüsse, die die MENA-Region in den vergangenen Jahren anzuziehen vermochte, eine vergleichsweise schwache Integration in die Weltwirtschaft. Die ausländischen Direktinvestitionen (ADI), die den bedeutendsten Teil der privaten Kapitalzuflüsse in den Entwicklungsländern darstellen, sind zwischen 1990 und 1997 weltweit um mehr als das Sechsfache angestiegen. In den Staaten des Nahen Ostens und Nordafrikas haben sie sich im selben Zeitraum nicht einmal verdoppelt. Der Anteil der Region an den ADI-Zuflüssen in die Entwicklungsländer insgesamt verringerte sich demzufolge von mehr als 11% zu Beginn der 90er Jahre auf gut 3% im Jahr 1997, was in etwa dem Anteil des subsaharischen Afrikas entspricht. In Relation zum Bruttosozialprodukt der MENA-Staaten betragen die ausländischen Direktinvestitionen nur 0,8%. Im Vergleich dazu erreichte ihr Anteil am BSP in Ostasien und Lateinamerika im Durchschnitt mehr als 3% und im subsaharischen Afrika 1,6%. Darüber hinaus konzentriert sich der Zufluß von Direkt- wie auch Portfolioinvestitionen auf wenige Staaten der Region. Von den 5,4 Mrd. \$ ADI, die die MENA-Region 1997 anziehen konnte, entfielen 2,7 Mrd. \$ und damit die Hälfte auf Israel. Den Rest teilten Marokko, Ägypten und Tunesien zu fast 90% unter sich auf. Die Portfolioinvestitionen, die der Region im selben Jahr in Höhe von 2,3 Mrd. \$ zuflossen, gingen zu knapp vier Fünfteln nach Ägypten.²⁰

Insgesamt bleibt also sowohl die intra-regionale Integration als auch die Integration der Region in den Weltmarkt im Vergleich zu den meisten anderen Entwicklungsländern sehr schwach. Will man in Zukunft in der Weltwirtschaft nicht noch weiter an den Rand gedrängt werden und statt dessen vom globalen Trend des Exportwachstums profitieren, müssen die Staaten des Nahen Ostens und Nordafrikas ihre Integrationsbemühungen beschleunigen. In dieser Hinsicht bieten u.a. die Ergebnisse der Uruguay-Runde bedeutende Chancen, bergen aber auch zahlreiche Risiken in sich.

Zu den Ergebnissen der Runde zählen neben der Gründung der Welthandelsorganisation vor allem Zollsenkungen von durchschnittlich etwa 40% auf den Handel mit Industriegütern. Des weiteren erreichte man erstmals die Einbeziehung von Agrarprodukten sowie Textilien und Bekleidungswaren in das System der GATT-Regeln. Im Bereich der landwirtschaftlichen Produkte enthalten die neuen Bestimmungen die Umwandlung aller nicht-tarifären Importrestriktionen in entsprechende Zölle und deren Senkung um durchschnittlich 36%. Daneben sind die WTO-Mitglieder angehalten, ihre Exportsubventionen für Agrarprodukte schrittweise abzubauen. In bezug auf den internationalen Textil- und Bekleidungshandel hat man beschlossen, die Restriktionen des Multifaser-Abkommens (MFA) stufenweise zu eliminieren

¹⁸ Vgl. The Economic Research Forum (1998), S. 60; Havrylyshyn (1997), S. 3 f.

¹⁹ Vgl. Alonso-Gamo / Fennell / Sakr (1997), S. 2 f.

²⁰ Teilweise eigene Berechnungen basierend auf World Bank (1999).

ebenso wie alle bestehenden Exportbeschränkungsvereinbarungen zu beseitigen. Darüber hinaus wurde der Rahmen der Handelsliberalisierung um handelsrelevante Aspekte wie den Schutz geistiger Eigentumsrechte (*trade-related intellectual property rights, TRIPs*) und den Abbau handelsverzerrender Investitionsmaßnahmen (*trade-related investment measures, TRIMs*) erweitert. Mit dem Abkommen über den Dienstleistungshandel (GATS) bahnte man schließlich den Weg für zukünftige Verhandlungen über den Abbau der Restriktionen, die in diesem Bereich bestehen.²¹

Die Auswirkungen der Ergebnisse der Uruguay-Runde auf die MENA-Region²² wurden in einer Reihe von Studien analysiert. Generell hätte man erwarten können, daß den MENA-Exporteuren aus den allgemeinen Zolllenkungen und insbesondere aus dem Abbau von Beschränkungen im Handel mit Textilien und Bekleidung sowie Agrarprodukten neue Potentiale erwachsen. In zumindest kurzfristiger Perspektive werden aber die negativen Effekte überwiegen. Die daraus resultierenden Wohlfahrtsverluste für die MENA-Staaten beziffert man in einer der Studien auf 2,6 Mrd. \$ pro Jahr.²³

Grund dafür ist zum einen, daß die vereinbarten Zolllenkungen die Präferenzmargen, die viele MENA-Staaten bislang vor allem im Rahmen von Präferenzabkommen mit der EU genießen, erheblich schmälern werden. Daneben unterliegt das nach wie vor wichtigste Exportprodukt der Region, nämlich Erdöl, nur geringen Zolltarifen und wird somit von den neuen Maßnahmen nicht beeinflußt. Aus dem Abbau der nicht-tarifären Hemmnisse im Handel mit Textilien und Bekleidung resultiert zum anderen, daß sich diese in einigen der MENA-Staaten so bedeutende Exportindustrie in Zukunft einem schärferen internationalen Wettbewerb zu stellen hat. Ohne rasche und umfassende Restrukturierungsmaßnahmen droht vielen Unternehmen dieser Branche, von internationalen Konkurrenten aus dem Markt gedrängt zu werden. Des weiteren sind der Erschließung neuer Absatzmärkte für landwirtschaftliche Produkte, die die Liberalisierung des Agrarhandels in Aussicht stellt, durch die relative Knappheit natürlicher Ressourcen sowie die extreme Abhängigkeit der MENA-Staaten von den Witterungsbedingungen enge Grenzen gesetzt. Davon abgesehen ist die Region als Ganzes Nettoimporteur von Nahrungsmitteln. Deshalb wird die Verteuerung der Nahrungsmittelimporte, die aus dem in der Runde vereinbarten Abbau der Exportsubventionen resultiert, in der Handelsbilanz stark negativ zu Buche schlagen.

Die Folgen der Vereinbarungen der Uruguay-Runde betreffen die Staaten der Region in unterschiedlicher Weise. Dies hängt neben dem Umfang der bisher genossenen Präferenzmargen u.a. davon ab, auf welche Liberalisierungsmaßnahmen sich ein Land innerhalb der Verhandlungsrunde verpflichtete. Der Großteil der insgesamt zehn WTO-Mitglieder der Region ließ sich allerdings lediglich auf eine Zollbindung ein. Deren Höchstgrenze liegt häufig über dem Niveau der Zolltarife, die vor der Runde in den jeweiligen Ländern in Kraft waren. Dem GATS-Abkommen traten bislang sieben Staaten der Region bei. Unter Ausnahme des Tourismus-Sektors gingen sie auch in diesem Bereich keine größeren Verpflichtungen ein.²⁴

²¹ Vgl. Bender (1996), S. 121-48.

²² Neun Staaten der Arabischen Liga ebenso wie Israel und die Türkei sind Mitglieder der WTO. Algerien, Jordanien, Saudi-Arabien und der Sudan stellten bislang Beitrittsgesuche. Der Iran und Oman haben um einen Beobachterstatus ersucht.

²³ Vgl. Alonso-Gamo / Fennell / Sakr (1997), S. 28 f.

²⁴ Vgl. ebd., S. 26 ff; Yeats (1998), S. 108 ff.

Der beste Weg, die negativen Auswirkungen der Runde zu minimieren und auf längere Sicht von ihren weitaus größeren dynamischen Effekten optimal zu profitieren, besteht nach Ansicht von Weltbank und IWF darin, daß die MENA-Staaten ihren Handel umgehend unilateral und damit schneller als gemäß der Verpflichtungen der Uruguay-Runde liberalisieren. Den angemessenen Rahmen, um die Glaubwürdigkeit angekündigter Maßnahmen zur Handelsliberalisierung und Strukturanpassung zu erhöhen, böte die Welthandelsorganisation.²⁵ Dies bedeutet, daß zum einen die Staaten der Region, die bislang nicht der Welthandelsorganisation angehören, ihr beitreten und sich damit auf die multilateralen Liberalisierungsschritte verpflichten. Zum anderen müßten von allen MENA-Staaten umfangreichere Maßnahmen für eine Liberalisierung des Handels auch über den multilateralen Rahmen hinaus ergriffen werden.

Eine zweite Möglichkeit, den negativen Auswirkungen der Uruguay-Runde zu begegnen, die eigenen Reformbemühungen zu unterstützen und ihre Glaubwürdigkeit zu stärken, stellen regionale Ansätze der Handelsliberalisierung dar. Sie werden als eine realistischere Perspektive bzw. *stepping stone* für eine folgende globale Liberalisierung betrachtet. In diesem Sinne erlaubt Art. 24 GATT, neben der sog. *enabling clause* in den Sonderregelungen für Entwicklungsländer, vom Prinzip der Meistbegünstigung abzuweichen und Handelspräferenzen auf regionaler Ebene im Rahmen einer Freihandelszone oder Zollunion einzuräumen.²⁶ Sowohl die Euro-Mediterrane Partnerschaft als auch die Initiative der Arabischen Freihandelszone berufen sich explizit auf diese Grundlage.

5 Die Euro-Mediterrane Partnerschaft

Auf der Konferenz von Barcelona im November 1995 hoben die 15 Mitgliedstaaten der EU zusammen mit den zwölf „Mittelmeerdrittländern“²⁷ (MDL) die *Euro-Mediterrane Partnerschaft* aus der Taufe. Die neue Partnerschaft wird generell als „Vertiefung“ früherer Initiativen betrachtet, um institutionelle Verbindungen zwischen der EU und den Mittelmeeranrainern südlich und östlich des Mittelmeers aufzubauen. Die auf der Konferenz unterzeichnete *Deklaration von Barcelona* stellt im Gegensatz zu den bilateralen Kooperationsabkommen der 70er Jahre zum einen ein multilaterales Rahmenabkommen dar. Zum anderen erweiterte man die früher auf Handel und Wirtschaft begrenzte Kooperation um eine *Politische und Sicherheitspartnerschaft* und um eine *Partnerschaft im sozialen, kulturellen und menschlichen Bereich*.²⁸

²⁵ Vgl. u.a. World Bank (1995).

²⁶ The Economic Research Forum (1998), S. 59.

²⁷ Als „Mittelmeerdrittländer“ bzw. „Anrainer des südlichen und östlichen Mittelmeers“ werden jene an der Konferenz teilnehmenden Staaten bezeichnet, die nicht Mitglieder der EU sind. Dazu zählen neben Ägypten, Algerien, Jordanien, Libanon, Marokko, Syrien, Tunesien und den Palästinensischen Autonomiegebieten auch die Türkei, Zypern, Malta und Israel. Libyen, das bislang von der Partnerschaft ausgenommen war, wird gemäß eines auf der dritten Euro-Mittelmeer-Konferenz im April 1999 in Stuttgart gefaßten Beschlusses als volles Mitglied aufgenommen, sobald der UN-Sicherheitsrat die gegen das Land verhängten Sanktionen vollständig aufhebt. Vgl. Euromed Internet Forum (c).

²⁸ Vgl. u.a. Nsouli / Bisat / Kanaan (1996), S. 14 f.

Die *Wirtschafts- und Finanzpartnerschaft* als dritte und wichtigste Säule der neuen Zusammenarbeit gilt als „Motor“ des gesamten Barcelona-Prozesses und hat langfristig die Errichtung eines Euro-Mediterranen Wirtschaftsraums zum Ziel. Bis zum Jahr 2010 plant man, eine Freihandelszone zu schaffen, die sich vorerst auf Industriegüter beschränkt und durch bilaterale Freihandelsvereinbarungen zwischen der EU und den einzelnen MDL zustande kommen soll.

Als notwendige Maßnahmen, um dieses Ziel zu erreichen, betont die Abschlußerklärung marktwirtschaftliche Strukturreformen, die Förderung und Entwicklung des privaten Sektors und die Harmonisierung handelsrelevanter Richtlinien und Verfahren. Sie werden in dem der Deklaration beigefügten Arbeitsprogramm näher erläutert. Um solche Maßnahmen finanziell zu unterstützen, stellte die EU im Rahmen des sog. MEDA-Programms Haushaltsmittel von insgesamt 4,6 Mrd. ECU für den Zeitraum 1995-99 bereit, die durch Kredite der Europäischen Investitionsbank (EIB) und bilaterale Unterstützungszahlungen der EU-Mitgliedstaaten ergänzt werden sollen.²⁹ Auf der Nachfolgekonzferenz von Stuttgart im Frühjahr 1999 betonte die EU, daß das geplante Ausmaß finanzieller Hilfen für den Zeitraum von 2000 bis 2006 erneut „die hohe Priorität reflektieren werde“, die man den Beziehungen zu den Partnern südlich und östlich des Mittelmeers beimißt. Konkrete Zahlen wollte man zu diesem Zeitpunkt aber noch nicht nennen.³⁰

Die ersten Partnerschaftsabkommen unterzeichnete man mit Tunesien und Israel schon im Vorfeld bzw. am Rande der Konferenz von Barcelona, das Abkommen mit Marokko folgte Anfang 1996.³¹ Der Enthusiasmus der Anfangsphase hat jedoch rasch an Schwung verloren. Zwar schloß man 1997 die Verträge mit Jordanien und der Palästinensischen Autonomiebehörde ab. Die verbleibenden vier Abkommen mit Ägypten, Algerien, Syrien und dem Libanon stehen aber bis heute aus, auch wenn die Verhandlungen zwischen Ägypten und der EU nach mehr als vier Jahren im Sommer 1999 beendet werden konnten.³² Darüber hinaus haben bislang nur die Abkommen mit Tunesien und mit der Palästinensischen Autonomiebehörde den langwierigen Prozeß der Ratifizierung durch das Europäische Parlament und die Parlamente aller EU-Mitgliedstaaten erfolgreich durchlaufen.³³

Da sich die Verhandlungen für die Partnerschaftsabkommen offensichtlich äußerst schwierig gestalten, rückt die Frage in den Vordergrund, welchen Nutzen die Partnerschaft den Mittelmeeranrainern bringen soll und welche Kosten ihnen daraus erwachsen. Nach dem offiziellen Wortlaut der EU verspricht die Errichtung der Freihandelszone für die Mittelmeerregion eine „kräftige Intensivierung des Handels“ sowohl auf inter- als auch intra-regionaler Ebene, eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und die vermehrte Anziehung ausländischer Investitionen. Diesen hohen Erwartungen muß allerdings ein deutliches Maß an Skepsis entgegenge-

²⁹ Vgl. European Commission (1995), S. 4 ff.

³⁰ Vgl. Euromed Internet Forum (c).

³¹ Mit Malta und Zypern bestehen Assoziationsabkommen bereits seit Beginn der 70er Jahre. Die Türkei bildet seit 1996 mit der EU eine Zollunion. Im Unterschied zu den Assoziations- oder *Partnerschaftsabkommen* mit den restlichen Mittelmeeranrainern stellen die drei zuletzt genannten Abkommen allerdings ähnlich wie die Assoziationsabkommen mit den mittel- und osteuropäischen Ländern eine künftige Vollmitgliedschaft in der EU in Aussicht.

³² Vgl. Euromed Internet Forum (b).

³³ Vgl. Euromed Internet Forum (a).

bracht werden.³⁴ Ob und inwieweit sich jene Vorteile zugunsten der Mittelmeeranrainer tatsächlich realisieren lassen, hängt von einer Reihe von Bedingungen ab, die über die reine Handelsliberalisierung weit hinausgehen. Sicher ist, daß die Mittelmeerländer durch den Freihandel mit nicht unerheblichen „Anpassungskosten“ konfrontiert sein werden.

Zu diesen Kosten zählt der Ausfall von Zolleinnahmen durch die Liberalisierung der Importe aus der EU. Die daraus entstehende Lücke im Staatshaushalt erreicht je nach Anteil der Einfuhren europäischen Ursprungs sowie der Höhe der bestehenden Zölle ein in den einzelnen Staaten unterschiedliches Ausmaß. Sie muß aber in jedem Fall durch eine Umstrukturierung des Steuersystems und/oder Einsparungen im Staatshaushalt kompensiert werden, was in den jeweiligen Staaten zu erheblichen Problemen und Widerständen führen kann. Des weiteren haben die Mittelmeeranrainer mit dem Verlust von Beschäftigung und Einkommen zu rechnen. Ihre auf den Binnenmarkt orientierten und durch hohe Handelsbarrieren geschützten Industrien werden in vielen Fällen nicht in der Lage sein, dem Konkurrenzdruck europäischer Anbieter standzuhalten. Das Ausmaß solcher Einbußen wird wiederum davon abhängen, inwieweit man der Verdrängung dieser Industrien einen raschen Auf- und Ausbau der exportorientierten Produktion entgegensetzen vermag.³⁵

Demgegenüber verspricht die Liberalisierung des Handels nur geringe zusätzliche Gewinne für die MDL. Zum einen genießen die meisten der in den Mittelmeerländern hergestellten Fertigerzeugnisse bereits seit den 70er Jahren freien Zugang zum europäischen Markt. Zum anderen konnte man sich auf europäischer Seite bislang nicht zu einer signifikanten Öffnung der eigenen Märkte für Agrarprodukte und Textilerzeugnisse durchringen. Gerade bei diesen Produkten verfügen die Mittelmeerländer aber über komparative Vorteile. Die bisher unterzeichneten Abkommen stellen somit keinen deutlich erweiterten Zugang zu den europäischen Märkten in Aussicht, was für die MDL vor dem Hintergrund erodierender Präferenzmargen in Folge der Uruguay-Runde von enormer Bedeutung gewesen wäre.

Dadurch, daß sich der Abbau der Zölle auf Importe aus den Mitgliedstaaten der EU beschränkt, besteht darüber hinaus das Risiko einer Handelsumlenkung von produktiveren außereuropäischen Konkurrenten auf Lieferanten aus der EU. Insbesondere die Mashrek-Staaten laufen aufgrund ihrer derzeitigen Außenhandelsorientierung Gefahr, daß die handelsumlenkenden Effekte der Integration mit der EU die positiven Effekte der Handelsschaffung möglicherweise stark reduzieren werden. Sie beziehen gegenwärtig nur rund ein Drittel ihrer Einfuhren aus den Staaten der Europäischen Union, während die Maghreb-Länder etwa 60-70% ihres Importhandels mit ihnen abwickeln (Tab. 4).³⁶

In Anbetracht der Kosten und Risiken, die den Mittelmeerländern aus der Partnerschaft mit der EU entstehen werden, drängt sich die Frage auf, warum sie sich auf ein solches Projekt einlassen. Denkbar wäre, daß allein die Hoffnung auf die Gewinne, die die Initiative in mittel- bis langfristiger Perspektive in Aussicht stellt, den Regierenden die Anpassungskosten als notwendige „Investition in die Zukunft“ erscheinen lassen. Vermutlich liegen dieser Entscheidung aber noch andere Argumente zugrunde. Dazu dürfte u.a. das Bewußtsein in den MDL zählen, daß die Beibehaltung des Status quo keine angemessene Alternative darstellt

³⁴ Vgl. u.a. Nienhaus (1997), S. 12 ff.

³⁵ Vgl. ebd., S. 13; Nsouli / Bisat / Kanaan (1996), S. 15 f.

³⁶ Vgl. Petri (1997), S. 45 f; Schiffler (1997), S. 12.

und die Partnerschaft daneben finanzielle Unterstützung verspricht. Darüber hinaus läßt sich eine „mediterrane“ Identität offensichtlich besser mit der arabischen Identität vereinbaren als eine „nahöstliche“, was im folgenden Kapitel näher betrachtet werden soll.

Die Hoffnung auf hohe dynamische Gewinne basiert wiederum auf der Annahme wachsender Investitionszuflüsse in die Mittelmeerregion. Dementsprechend liegt der entscheidende Beitrag der Partnerschaftsabkommen darin, die Bedingungen für Investitionen in den MDL zu verbessern. Als größten Vorteil der Freihandelsabkommen mit der EU betrachtet man ihre potentielle Wirkung, Reformen in den Mittelmeeranrainerstaaten „festzuschreiben“ (*lock in*) und damit ihre Glaubwürdigkeit zu erhöhen. Des weiteren könnten sie den Ausgangspunkt oder das „Sprungbrett“ für eine folgende globale Liberalisierung des Handels der Mittelmeeranrainer bilden. Einen besonderen Stellenwert räumt man in dieser Hinsicht den Schritten für eine sog. *deeper integration* ein, die in der Deklaration und den bisher geschlossenen Abkommen verankert wurden.³⁷ Solche Maßnahmen umfassen u.a. die Harmonisierung von Normen und Standards, die Gewährung der Niederlassungsfreiheit und eine zukünftige Ausweitung des Freihandels auf Dienstleistungen. Allerdings bedürfen die Partnerschaftsabkommen insbesondere in Bezug auf die Liberalisierung von Dienstleistungen und Investitionen noch erheblicher Nachbesserungen.³⁸

Der bilaterale Freihandel mit der EU birgt ein weiteres Risiko in sich, den sog. *Radnabe-Speichen-Effekt*. Dieser Effekt kann dazu führen, daß die internationalen Investoren nicht nur von neuen Investitionen absehen, sondern auch in der Region bereits investiertes Kapital wieder abziehen werden. Da die Märkte der einzelnen Mittelmeeranrainer relativ klein und nach wie vor durch hohe Handelsschranken voneinander getrennt sind, entscheiden sich die Investoren in der Wahl ihres Produktionsstandortes trotz der vergleichsweise hohen Lohnkosten (wieder) für Europa. In der EU als Kerngebiet (der Radnabe) verfügen sie über Wettbewerbsvorteile und einen freien Zugang zu den fragmentierten Einzelmärkten der Mittelmeerländer (den Speichen).³⁹

Verringern läßt sich dieses Risiko dadurch, daß die Mittelmeeranrainer untereinander Freihandel einführen, wovon in der Barcelona-Deklaration explizit ausgegangen wird. Je schneller und umfassender dies den MDL im Vergleich zur Implementierung der Abkommen mit der EU gelingt, desto besser vermögen sie sich auf den härteren Wettbewerb mit Europa vorzubereiten. Dementsprechend kann ein intra-regionaler Freihandel dazu beitragen, daß sich der gegenwärtig geringe Anteil der in den Mittelmeerländern produzierten und unter ihnen gehandelten Güter im Falle der Integration mit der EU zumindest nicht noch weiter verringert. Will man daneben ebenso den negativen Effekten der Handelsumlenkung vollständig entgegen, müßten die MDL über die intra-regionale Ebene hinaus allerdings auch global ihren Handel liberalisieren.

³⁷ Vgl. Alonso-Gamo / Fennell / Sakr (1997), S. 41ff; Havrylyshyn (1997), S. 15 f; Jbili / Enders (1996), S. 20.

³⁸ Vgl. dazu näher u.a. Hoekman / Djankov (1998).

³⁹ Vgl. Nsouli / Bisat / Kanaan (1996), S. 15 f; Schiffler (1997), S. 4 ff.

6 Das Projekt des Middle East Market

Nach der Friedenskonferenz von Madrid 1991 sprach man vielerorts von einer *Friedensdividende*, die die Staaten der Region nach einer Beilegung des Nahost-Konflikts erwarten würde. Diese sollte sich zusammensetzen aus einer Ausweitung des intra-regionalen Handels, dem Anstieg regionaler und internationaler Investitionen und einer Reduzierung der Militärausgaben. Damit rückte eine neue regionale Wirtschaftsordnung in den Mittelpunkt der Diskussionen, die die Integration Israels mit seinen arabischen Nachbarn und auf lange Sicht die Errichtung eines gemeinsamen Marktes, des sog. *Middle East Market* (*Sūq aš-šarq ausaṭīya*), zum Ziel hat.

Die Entwicklung „guter“ wirtschaftlicher Beziehungen unter den Staaten der Region sollte die wichtigste Grundlage des Systems des *neuen Nahen Ostens* bilden, das gewöhnlich als die persönliche Vision Shimon Peres' von einer künftigen Friedensordnung in der Region dargestellt wird. Nach den Vorstellungen des ehemaligen israelischen Premierministers führt der Weg zu einem gemeinsamen Markt in der Region über intra-regionale Investitionen und vor allem über Projekte großen Maßstabs mit internationaler Beteiligung in den Bereichen Wasser, Infrastruktur und Tourismus. Daneben gelte es die Aufrüstung zu begrenzen und schließlich eine gemeinschaftliche Politik zu formulieren und gemeinsame Institutionen aufzubauen.⁴⁰

In den Szenarien und Vorschlägen, die außerhalb der Region, in Amerika und Europa, für eine neue Wirtschaftsordnung im Nahen Osten ausgearbeitet wurden, hob man demgegenüber die Bedeutung des Handels für eine intra-regionale Integration hervor. Die meisten dieser Szenarien sahen vor, daß sich zunächst Israel, die Palästinenser und Jordanien in einer Freihandelszone, Zollunion oder sogar einer Wirtschaftsunion zusammenschließen. Auf einer zweiten Ebene sollten diese drei mit ihren Nachbarn Ägypten, Syrien und dem Libanon eine Freihandelszone errichten, die sich zu gegebener Zeit auf die Staaten des Golfkooperationsrats, die nicht-arabischen Staaten Türkei, Iran und Zypern und u.U. selbst den Irak ausweiten ließe.⁴¹ Eine gemeinsame Basis für die neue wirtschaftliche Zusammenarbeit beabsichtigte man unter den Staaten der Region anhand der sog. *MENA-Wirtschaftsgipfel* zu schaffen, die zusätzlich die Maghreb-Länder einschlossen. In der offiziellen Erklärung der ersten Gipfelkonferenz 1994 in Casablanca rief man zu einer Neuordnung des Nahen Ostens und Nordafrikas auf, um damit eine Region zu schaffen, die sich auf Sicherheit, Frieden und wirtschaftliche Zusammenarbeit gründet. Langfristiges Ziel war, unter den MENA-Staaten den freien Verkehr von Gütern, Kapital und Personen zu verwirklichen.⁴²

In Casablanca und ein Jahr später in Amman präsentierte man den zahlreich aus aller Welt angereisten Unternehmern, Wirtschaftsfachleuten und Politikern gigantische Investitionsprojekte vor allem im Bereich der intra-regionalen Infrastruktur. Die Errichtung gemeinsamer Institutionen wie der *Middle East Development Bank* wurde beschlossen. 1994 unterzeichnete Israel mit den Palästinensern ein Wirtschaftsabkommen, das sog. *Pariser Protokoll*, dem im

⁴⁰ Vgl. Peres (1993), S. 92 ff.

⁴¹ Vgl. 'Abd al-Faḍīl (1994), S. 130 f.; Abū 'Alī (1996), S. 40 f.; Göpfrich (1996), S. 9.

⁴² Vgl. Abū 'Alī (1996), S. 41 f.

darauffolgenden Jahr das *Agreement on Trade and Economic Cooperation* mit Jordanien folgte.⁴³

Auf der dritten MENA-Konferenz im November 1996 in Kairo war die Begeisterung, die auf den beiden ersten Gipfeln herrschte, jedoch einer allgemeinen Ernüchterung gewichen. Die Stagnation im Friedensprozeß, die schon vor dem Wahlsieg Benjamin Netanjahus zum israelischen Premierminister im Frühjahr 1996 eingesetzt hatte, lastete schwer auf der Konferenz. Die vierte und bislang letzte MENA-Konferenz 1997 in Doha wurde schließlich nicht nur von Syrien und dem Libanon, die bereits den vorhergehenden Gipfeln ferngeblieben waren, sondern auch von den meisten anderen arabischen Staaten, darunter Ägypten und Saudi-Arabien, boykottiert. Die Veranstaltung reduzierte sich folglich darauf, das Gastgeberland als Standort für ausländische Investitionen zu präsentieren. Das endgültige Aus der MENA-Wirtschaftskonferenzen im Mai 1998 begründete das für ihre Organisation verantwortliche *World Economic Forum* u.a. damit, daß der mangelnde Fortschritt im Friedensprozeß den Erfolg eines solchen Unterfangens fraglich werden ließe.⁴⁴

Unabhängig von der Entwicklung im Friedensprozeß erfreut sich der Middle East Market als eine neue Form der Zusammenarbeit, die sich im Kern auf Know How und Technologie der Israelis in Verbindung mit dem Kapital und den Arbeitskräften der arabischen Welt stützt, kaum einer ungeteilten Zustimmung. Sowohl unter arabischen Politikern als auch unter Intellektuellen, Wissenschaftlern und Unternehmern und nicht zuletzt in der Bevölkerung allgemein stehen viele diesem Projekt eher mit gemischten Gefühlen, wenn nicht grundsätzlich ablehnend gegenüber. Befürchtet wird zum einen, daß das Potential für eine Handelsumlenkung, welches sich aus der Errichtung der Freihandelszone ergibt, überwiegend Israel zugute kommt. Zum anderen sei davon auszugehen, daß sich ein unausgewogenes inter-industrielles Handelsmuster zwischen den Nachbarn etabliert. Diesem Muster zufolge würden die arabischen Staaten die israelische Industrie mit Rohstoffen und Halbfertigprodukten versorgen, während Israel die Märkte seiner arabischen Nachbarn mit Fertigprodukten überschwemmen wird. Abgesehen von den eindeutig israellastigen Handelsgewinnen wäre zu erwarten, daß die internationalen Investoren in der Wahl ihrer Produktionsstandorte ebenfalls Israel den Vorzug geben, um von dort aus die arabischen Märkte zu bedienen. Mit anderen Worten befürchtet man generell die wirtschaftliche Übermacht Israels in der Region.⁴⁵

Die wirtschaftliche Dominanz erlaube es Israel wiederum, seine politische Existenz, die bislang nur auf Sicherheit und militärischer Übermacht fußte, durch eine wirtschaftliche Basis zu untermauern. Eine solche *Normalisierung* (*taṭbīʿ*) der arabisch-israelischen Beziehungen gedenkt man jedoch nicht vor der Realisierung eines gerechten und umfassenden Friedens zu akzeptieren. Außerdem trage das Projekt des Middle East Market, das den arabischen Maghreb nicht einschließt, zu einer weiteren Fragmentierung der arabischen Welt bei und entziehe den Bemühungen für eine intra-arabische Integration die Grundlage. Mit der Absicht schließlich, die arabische Identität durch eine Identität des Nahen Ostens zu ersetzen, werde das Konzept der arabischen Einheit auf wirtschaftlicher wie politischer Ebene ein und für allemal

⁴³ Vgl. Awartani / Kleiman (1997), S. 222 ff.

⁴⁴ Vgl. Katar / Absagen überschatten MENA-Tagung - Neues Investitionsgesetz. Doha präsentiert Investoren eine lange Projektliste, in: *Handelsblatt*, Nr. 219, 13.11.1997, S. 10; *Middle East Economic Digest* 42(1998)19, S. 18; *MENA Summit Axed*.

⁴⁵ Vgl. ʿAbd al-Faḍīl (1994), S. 135 ff.; Ḥadūr (1995), S. 34 ff.

ad absurdum geführt. Daher gilt gerade für diejenigen in der arabischen Welt, für die die Annahme einer solchen „nahöstlichen“ Identität die Aufgabe der arabischen Identität impliziert, die intra-arabische Integration als einzig wahre Alternative.⁴⁶

Auch wenn verschiedene Untersuchungen die Befürchtung der wirtschaftlichen Dominanz Israels als unbegründet zurückweisen oder zumindest zu relativieren suchen, bestätigen die Ängste der arabischen Seite jedoch, daß die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den arabischen Staaten und Israel nach wie vor als „Nullsummenspiel“ betrachtet werden. Um einer solchen Einstellung von Beginn an entgegenzuwirken, wurde von einem Vertreter der EU-Kommission vorgeschlagen, daß Israel seinen Nachbarn zunächst asymmetrischen Freihandel anbietet.

Seiner Ansicht nach ergibt sich das Szenario der EU-Kommission für die intra-regionale Integration im Nahen Osten und Nordafrika, der sog. *Barcelona-Track*, als „natürliche Folge“ aus dem Euro-Mediterranen Freihandel. Es sieht vor, daß die acht arabischen Mittelmeerländer, sobald sie untereinander eine Freihandelszone etabliert haben, mit Israel und der Türkei Verhandlungen über einen Freihandel aufnehmen. Israel müßte in der Folge seine Handelschranken umgehend vollständig beseitigen, während man den arabischen MDL dafür eine bestimmte Frist einräumen würde.⁴⁷ Allerdings zeigte sich Israel in den beiden bereits unterzeichneten Abkommen mit Jordanien und den Palästinensern zu keinen größeren Konzessionen in dieser Richtung bereit. Im Pariser Protokoll konnte man sich bspw. nicht auf eine vollständige Öffnung des israelischen Marktes für Exporte aus den Palästinensischen Autonomiegebieten verständigen, während israelische Güter freien Zugang zum palästinensischen Markt genießen.⁴⁸

Anhand der bisherigen Erfahrungen mit dem Projekt des Middle East Market ist zu vermuten, daß sich eine weitreichendere wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den arabischen Staaten und Israel nur auf dem Fundament einer politischen Einigung und insbes. eines in den Augen der arabischen Nachbarn „gerechten und umfassenden“ Friedens zu entwickeln vermag. Das Projekt bzw. sein vorläufiges Scheitern hat aber offensichtlich gerade dazu beigetragen, was es eigentlich verhindern sollte, nämlich zu einer Wiederbelebung der *Joint Arab Economic Action* oder anders formuliert der Bemühungen für eine intra-regionale Integration unter Ausschluß Israels. So verabschiedete der Wirtschafts- und Sozialrat der Arabischen Liga auf seiner 56. Sitzung im September 1995 einen Beschluß, in dem man zur Reaktivierung des *Abkommens zur Erleichterung und Entwicklung des Handelsaustausches unter den arabischen Staaten* von 1981 aufrief.⁴⁹

Die offizielle Entscheidung für den neuen Versuch der intra-arabischen Handelsintegration folgte auf dem Arabischen Gipfel im Juni 1996 in Kairo, der aufgrund der Stagnation im Friedensprozeß einberufen worden war. „Im Licht der gemeinsamen arabischen Interessen und der jüngsten internationalen Tendenz zu größeren wirtschaftlichen Zusammenschlüssen“

⁴⁶ Vgl. u.a. Abū Fahr (1998), S. 4 f.

⁴⁷ Folgt man diesem Konzept weiter, könnten die arabischen Mittelmeerländer daraufhin Anstrengungen unternehmen, mit den GCC-Staaten Freihandel einzuführen, die sich ihrerseits gegenwärtig mit der EU in Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen befinden, und vielleicht entstünde daraus sogar „auf sehr lange Sicht“ eine gesamtarabische Freihandelszone Vgl. Göpfrich (1996), S. 9 ff.

⁴⁸ Zum Inhalt der Verträge vgl. Awartani / Kleiman (1997), S. 222 ff.

⁴⁹ Vgl. Ġāmi‘at ad-duwal al-‘arabiya (1997), S. 11.

einigten sich die arabischen Staats- und Regierungschefs darauf, den Wirtschaftsrat der Liga zu beauftragen, die für die Errichtung einer großen arabischen Freihandelszone notwendigen Schritte einzuleiten.⁵⁰

7 Das Durchführungsprogramm der AFHZ und der Stand der Implementierung

Das *Abkommen zur Erleichterung und Entwicklung des Handelsaustausches unter den arabischen Staaten* von 1981 bietet die rechtliche Grundlage für die neue Initiative der intra-arabischen Handelsintegration.⁵¹ Im Unterschied dazu und im Bestreben, die internationalen Vorschriften für die Bildung einer Freihandelszone nach Art. 24 GATT zu erfüllen, stützt sich das neue Projekt auf einen generellen Abbau der Handelshemmnisse. Dieser Prozeß soll stufenweise innerhalb eines Zeitraums von zehn Jahren erfolgen. Weitere Bestimmungen des Durchführungsprogramms betreffen das Prinzip der Inländerbehandlung, die Festlegung von Ursprungsregeln und die Einhaltung internationaler Richtlinien im Bereich von Subventionen und des Anti-Dumping-Kodex. Daneben verpflichten sich die Mitgliedstaaten auf den Grundsatz der Transparenz und den Austausch von Daten und Informationen. Des weiteren ist es ihnen gestattet, untereinander zusätzliche Vereinbarungen zu treffen, die dem Liberalisierungszeitplan des Programms vorgreifen. Den arabischen Staaten, die von den Vereinten Nationen als am wenigsten entwickelt klassifiziert werden, sowie den Palästinensischen Gebieten räumte man darüber hinaus eine Sonderbehandlung ein.

Was den Abbau der tarifären Handelshemmnisse betrifft, bestimmt das Durchführungsprogramm die stufenweise Senkung der Zölle, Abgaben und Steuern mit zollähnlicher Wirkung um jährlich zehn Prozentpunkte auf alle unter den Mitgliedstaaten gehandelten Güter. Die zum 1.1.1998 in Kraft befindlichen nationalen Zollstrukturen gelten dabei als Kalkulationsbasis für die im Programm festgelegten Zollsenkungen. Die Aufsicht über die vollständige Beseitigung der nicht-tarifären Handelshemmnisse obliegt dem bereits 1987 gegründeten *Ausschuß für Handelsgespräche*. Er hat die Aufgabe, die in jedem Mitgliedstaat angewendeten formalen und administrativen Beschränkungen aufzulisten und die Verhandlungen über deren Abbau in Gang zu setzen.

Jedoch bietet das Durchführungsprogramm Möglichkeiten, daß Güter von den oben genannten Bestimmungen ausgenommen werden können. So gelten die Befreiungen ausdrücklich nicht für Produkte und Materialien, deren Import, Nutzung oder Handel in einem der Mitgliedstaaten z.B. aus religiösen oder gesundheitlichen Gründen verboten ist. Des weiteren ist es gestattet, landwirtschaftliche Erzeugnisse während der Haupterntesaison von den Zollsenkungen auszunehmen.⁵² Inzwischen hat man die Anzahl dieser landwirtschaftlichen Produkte auf maximal zehn begrenzt, wobei der deklarierte Ausnahmezeitraum sieben Monate nicht

⁵⁰ Vgl. *Abschlußerklärung der Gipfelkonferenz der arabischen Staats- und Regierungschefs vom 21. bis 23. Juni 1996 in Kairo* (1996), S. 122 ff.

⁵¹ Die Entscheidung, das ältere Abkommen zu reaktivieren anstatt ein neues Vertragswerk auszuarbeiten, begründete man damit, daß zeitraubende legislative Hürden vermieden würden, die die Formulierung eines neuen Abkommens mit sich brächte. Vgl. Sekouti (1998), S. 2 f.

⁵² Zu diesem Zweck reichen die Mitgliedstaaten eine Liste der Produkte ein, die in den sog. *Landwirtschaftlichen Kalender*, der die Erntesaison eines jeden Erzeugnisses festlegt, eingetragen werden sollen. Vgl. Ġāmi‘at ad-duwal al-‘arabīya (1997), S. 12 ff.

überschreiten darf. Daneben können auch Industrieprodukte bis Ende 2007 von den Zollsensungen freigestellt werden. Die Mitgliedstaaten sind in diesem Fall dazu verpflichtet, einen detaillierten Bericht über die Dauer der Freistellung und die erwarteten Wirkungen vorzulegen. Darüber hinaus hat sich der Ausschuß für Handelsgespräche bereits auf eine Liste der Güter geeinigt, deren Handel unter den Mitgliedstaaten verboten ist.⁵³

Die Aufsicht über die Umsetzung des Durchführungsprogramms unterliegt dem Wirtschafts- und Sozialrat der Arabischen Liga. Er hat u.a. die Aufgabe, die Implementierung des Programms halbjährlich zu überprüfen und sich mit den Problemen zu beschäftigen, die einer effektiven Umsetzung im Wege stehen. Der Wirtschaftsrat ist ermächtigt, Fach- und Exekutiv-ausschüsse einzuberufen, die ihn in seiner Tätigkeit unterstützen. Zu diesen Gremien zählt neben dem erwähnten *Ausschuß für Handelsgespräche* der *Ausschuß für Durchführung und Kontrolle*. Dieser setzt sich aus den Delegierten der Mitgliedstaaten zusammen und kann die Beschlüsse treffen, die für die Programmimplementierung als erforderlich erachtet werden. Des weiteren schlichtet er Streitigkeiten, die sich aus der Umsetzung des Programms ergeben, und überprüft die nationalen Gesetze und Verfahren, die für die Zollsensungen in den Mitgliedstaaten verabschiedet werden.

Der *Ausschuß für Ursprungsregeln*, der ebenfalls schon vor der Proklamation der AFHZ bestand, soll Regeln formulieren, unter welchen Voraussetzungen einer Ware der „arabische“ Ursprung zuzuerkennen ist. Die Übergangsregelungen, die bis zur Verabschiedung der endgültigen Ursprungsregeln gelten, schreiben eine Wertschöpfung von mind. 40% vor, die innerhalb der Freihandelszone zu erzielen ist. Daneben hat der Wirtschaftsrat die *Arab Organisation for Industrial and Agricultural Development* beauftragt, ein Standardformular für Ursprungszertifikate zu entwerfen, das ab Februar 2000 verwendet werden soll.⁵⁴

Das sog. *Fachsekretariat* schließlich sorgt für den Austausch von Daten und Informationen unter den Ausschüssen und Arbeitsgruppen und unter den Mitgliedstaaten. Darüber hinaus hat es in Zusammenarbeit mit Institutionen des privaten Sektors jährlich einen Bericht über den Handel unter den Mitgliedstaaten zu erstellen.⁵⁵ Über diese im Durchführungsprogramm explizit erwähnten Organe hinaus soll der sog. *Zollausschuß* die Mitgliedstaaten dabei unterstützen, ihre Zollsysteme einander anzugleichen und das „Harmonisierte System“ (HS) als Zolltarifschema einzuführen. Der *Ausschuß für Standards und Normen* arbeitet an der Harmonisierung der Produktionsstandards in den Mitgliedstaaten und ihrer Anpassung an internationale Richtlinien.⁵⁶

Insgesamt 13 Staaten, nämlich Ägypten, Syrien, Tunesien, Libanon, Jordanien, Marokko, Irak und die Mitglieder des Golfkooperationsrats, führten bislang die für die beiden ersten Jahre vorgesehenen 10%igen Zollsensungen durch. Libyen hat bereits kurz nach Inkrafttreten des Durchführungsprogramms Anfang 1998 alle tarifären wie auch nicht-tarifären Beschränkun-

⁵³ Vgl. The Economic Research Forum (1998), S. 81 f.; Sekouti (1998), S. 4 f.

⁵⁴ Vgl. The Economic Research Forum (1998), S. 81; al-Fiqi, Mona: *Growing Pains for Arab Trade*, in: Al-Ahram Weekly, Nr. 423, 1.-7.4.1999.

⁵⁵ Die Föderation der Arabischen Landwirtschafts-, Handels- und Industriekammern ist beauftragt, die Programmimplementierung in den Mitgliedstaaten zu verfolgen und den Wirtschaftsrat über die Probleme, die den Unternehmern aus dem Umgang mit den nationalen Zollverwaltungen und anderen Behörden erwachsen, zu informieren. Vgl. Economic Research Forum (1998), S. 82; Ġāmi‘at ad-duwal al-‘arabiya (1997), S. 21.

⁵⁶ Vgl. Sekouti (1998), S. 6.

gen im Handel mit arabischen Gütern beseitigt. Der Anteil der genannten Staaten am gesamten intra-arabischen Handel beträgt 90%. Bei den übrigen Staaten verhinderten „diverse Schwierigkeiten“ bislang die Umsetzung der vereinbarten Liberalisierungsschritte.⁵⁷

Neben dem Projekt der Arabischen Freihandelszone verstärkte man in den vergangenen Jahren auch auf sub-regionaler und bilateraler Ebene die Anstrengungen um eine stärkere Integration und/oder reaktivierte frühere Vereinbarungen. Zum einen beschloß der *Council of Arab Economic Unity* auf seiner 68. Sitzung im Dezember 1998, die Implementierung des *Abkommens über den Gemeinsamen Arabischen Markt (GAM)* wiederaufzunehmen. Innerhalb von drei Jahren ab dem 1. Januar 2000 sollen vorerst alle tarifären und nicht-tarifären Hemmnisse im Handel seiner sieben Mitgliedstaaten untereinander abgebaut werden. Auf der ersten Zusammenkunft des Implementierungsausschusses im April 1999 besprach man neben dem Thema der Ursprungszertifikate eine Sonderbehandlung der am wenigsten entwickelten Mitglieder und die Möglichkeit, daß weitere arabische Staaten dem Gemeinsamen Markt beitreten.⁵⁸

Zum anderen hat der *Gulf Cooperation Council*, wie bereits erwähnt, kürzlich beschlossen, die seit langem geplante Zollunion 2001 in die Tat umzusetzen und auch für die Maghreb-Union lassen sich seit dem Frühjahr 1999 Anzeichen für eine Revitalisierung erkennen. Des weiteren einigten sich die Staaten der *Damaskus-Deklaration*, die nach dem zweiten Golfkrieg von den Mitgliedern des Golfkooperationsrats sowie Ägypten und Syrien unterzeichnet worden war, auf die Schaffung eines gemeinsamen Marktes.

Gleichzeitig vereinbarten einige arabische Staaten Kooperationsabkommen auf vorwiegend bilateraler Ebene z.B. über den Schutz und die Förderung von Investitionen und gemeinsame Projekte in den Bereichen Industrie und Infrastruktur. Darüber hinaus bemüht man sich in der Region neuerdings intensiv um den Abschluß bilateraler Freihandelsabkommen. Ägypten bspw. unterzeichnete Abkommen dieser Art mit Marokko, Tunesien und dem Libanon und befindet sich mit den meisten anderen arabischen Staaten, darunter Saudi-Arabien und Syrien, in entsprechenden Verhandlungen.⁵⁹ Daneben einigten sich der Libanon und Syrien im Februar 1998 auf ein Freihandelsabkommen, das den vollständigen Abbau der Zollschränken im Handel mit Industriegütern innerhalb von vier Jahren vorsieht.⁶⁰

⁵⁷ Vgl. al-Fiqi, Mona: a.a.O.

⁵⁸ Vgl. u.a. al-Ḥayāt, Nr. 13186, 15.4.1999, S. 9: *‘Aqd awwal iğtimā’ lil-lağna at-tanfīdīya al-ḥāṣṣa bi-tanfīd ittifāqīyat as-Sūq al-‘arabīya al-muštāraka* [Abhaltung der ersten Zusammenkunft des Implementierungsausschusses für die Umsetzung des Abkommens über den Gemeinsamen Arabischen Markt].

⁵⁹ Vgl. u.a. Alkazaz (1998), S. 30; al-Qarmūṭī, Ġābir: *Wazīr at-tiğāra al-mašrī yabḥaṭ ma‘a nuḏarā’ih al-‘arab fi ziyādat at-tabādul at-tiğārī wa-tašhīl insiyāb as-sila’* [Der ägyptische Wirtschaftsminister prüft zusammen mit seinen arabischen Amtskollegen eine Ausweitung des Handels und Erleichterung des Güterverkehrs], in: *al-Ḥayāt*, Nr. 12974, 11.8.1998, S. 10.

⁶⁰ Vgl. aḏ-Ḍāhir, Dāniyāl: *al-Ittifāq al-lubnānī-as-sūrī madḥal ilā as-sūq al-muštāraka wa-asās liš-širāka al-urūbīya* [Das libanesisch-syrische Abkommen ist ein Einstieg in den gemeinsamen Markt und eine Grundlage für die Partnerschaft mit Europa], in: *al-Ḥayāt*, Nr. 12763, 11.2.1998, S. 10.

8 Erwartungen und Kritik in der arabischen Welt gegenüber dem Konzept der AFHZ

Das Projekt zum Aufbau der *Großen Arabischen Freihandelszone* stößt in der arabischen Welt generell auf Zustimmung. Hervorgehoben wird, daß die neue Initiative die bisher größte Verpflichtung der arabischen Staaten für eine Liberalisierung des Handels darstellt. In der Ausarbeitung des Projekts habe man sich zum einen darum bemüht, einige Ursachen, die für das Scheitern der früheren Versuche auf verfahrenstechnischer Seite verantwortlich gemacht wurden, von Beginn an aus dem Weg zu räumen. Zum anderen habe man versucht, die Anforderungen der WTO für den Aufbau einer Freihandelszone zu erfüllen.⁶¹ So bestimmt das Durchführungsprogramm zur Errichtung der AFHZ im Gegensatz zu seinen Vorgängern einen generellen Abbau der Handelshemmnisse innerhalb von 10 Jahren. Des weiteren schuf man Mechanismen für Durchführung und follow-up und für die Beilegung von Streitigkeiten, die in früheren Abkommen fehlten. Von solchen Verbesserungen im Verfahren abgesehen, unterstützt den Glauben an die Umsetzung der neuen Initiative, daß die meisten Staaten der Region den Weg der wirtschaftlichen Liberalisierung und Strukturanpassung eingeschlagen haben.⁶²

Dennoch äußern viele Beobachter in der Region große Skepsis, ob das Projekt in Zukunft tatsächlich von Erfolg gekrönt sein wird.⁶³ Dieser Vorbehalt basiert zu einem guten Teil auf den Risiken, die sich für die Implementierung der Freihandelszone - trotz der erwähnten Verbesserungen - unmittelbar aus dem Durchführungsprogramm ergeben. Darüber hinaus vermag die angestrebte Freihandelszone nach Ansicht ihrer Kritiker nicht die hohen Erwartungen zu erfüllen, die man mit ihr in Verbindung bringt.

Zu diesen Erwartungen zählt vor allem eine substantielle Ausweitung des intra-regionalen Handels und die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit arabischer Produkte auf den Märkten in und außerhalb der Region. Die weitgehend begrenzten und ähnlich spezialisierten Produktions- und Exportstrukturen der arabischen Staaten lassen einen umfassenden Ausbau ihres Handels untereinander allerdings fraglich erscheinen. Dieser Auffassung stellen einige Beobachter jedoch entgegen, daß der entstehende größere Markt Skalenerträge ebenso wie eine stärkere industrielle Spezialisierung ermöglichen würde.⁶⁴ Von der Entwicklung des intra-industriellen Handels zwischen den Staaten der Region erwartet man, daß sich die Wettbewerbsfähigkeit arabischer Produzenten auch gegenüber Anbietern außerhalb der Region, insbes. in Europa, verbessert. Damit steht letztendlich die Hoffnung in Verbindung, daß im Zuge

⁶¹ Zu den Voraussetzungen, die nach Art. 24 GATT erfüllt sein müssen, zählt, daß „im wesentlichen der gesamte“ Handel durch das Abkommen abgedeckt ist und daß der Übergang zum Freihandel innerhalb eines „angemessenen Zeitraums“, der zehn Jahre nur in Ausnahmefällen überschreiten sollte, zu erfolgen hat, vgl. al-Khalidi (1998), S. 14 ff.

⁶² Vgl. Ibrāhīm, Ḥasan: *at-Takāmul al-iqtisādī al-‘arabī fī daw’ durūs uktūbar* [Die arabische Wirtschaftsintegration im Lichte der Okober-Studien], in: al-Ahrām al-Iqtisādī, Nr. 1557, 9.11.1998, S. 20 ff.; al-Mandarī, Sulaimān: *Sana ulā minṭaqa tiğāra ḥurra* [Das erste Jahr einer Freihandelszone], in: al-Ahrām al-Iqtisādī, Nr. 1557, 9.11.1998, S. 16 f.

⁶³ Vgl. u.a. ad-Ḍağānī, Burhān: *Minṭaqa at-tiğāra al-ḥurra al-‘arabiya al-kubrā wa-āfāq al-mustaqbal* [Die Große Arabische Freihandelszone und ihre Zukunftsperspektiven], bearbeitet von Usāma al-Hāšimī, in: *al-Ba‘t al-Iqtisādī*, Nr. 44, 2.3.1999, S. 4 f.

⁶⁴ Vgl. The Economic Research Forum (1998), S. 64 f.

der EMP die gegenwärtig als eher gering eingeschätzten Chancen für den Export höherwertiger arabischer Industriegüter in die EU steigen werden.⁶⁵

Eine weitere Erwartung, die man mit der Errichtung der Arabischen Freihandelszone verknüpft, bezieht sich auf die *hub-and-spokes*-Effekte, die aus einer bilateralen Zusammenarbeit der einzelnen arabischen Mittelmeeranrainer mit der EU zu resultieren drohen. Solche Effekte hofft man durch die intra-regionale Integration nicht nur zu verhindern, sondern ausländische Direktinvestitionen - und mit ihnen den Transfer dringend benötigter Technologie - sogar in wesentlich stärkerem Maße als bisher in die Region zu ziehen. Des Weiteren sei davon auszugehen, daß dadurch intra-arabische Investitionen stimuliert werden können und zumindest ein Teil des umfangreichen privaten Kapitals, das arabische Staatsangehörige außerhalb der arabischen Welt angelegt haben, in die Region zurückfließen wird.

Über wirtschaftliche Vorteile hinaus verspricht man sich von der Integration der arabischen Staaten untereinander eine „kraftvollere Präsenz der arabischen Region auf dem internationalen Parkett“ bzw. eine wirksame kollektive Verhandlungsmacht gegenüber den großen Wirtschaftsblöcken und der Welthandelsorganisation. Außerdem würde sich eine Vertiefung der Wirtschafts- und Handelsbeziehungen in der Region vermutlich positiv auf die Reduzierung politischer Spannungen unter den arabischen Staaten auswirken.⁶⁶ Schließlich könnte eine intra-arabische Integration dazu beitragen, die Position der arabischen Staaten in zukünftigen Verhandlungen mit Israel zu stärken.

Zu den Mängeln des Durchführungsprogramms, die den Aufbau der Freihandelszone möglicherweise stark behindern werden, zählt man vor allem die den Mitgliedstaaten gewährte Freistellung einiger Agrar- und Industriegüter von den jährlichen Zollsenkungen. Viele Beobachter befürchten, daß aufgrund des Einflusses betroffener Interessengruppen die Negativlisten der einzelnen Mitgliedstaaten kontinuierlich ausgeweitet werden könnten. Die Folge wäre eine Aushöhlung des Abkommens und der Verlust von Glaubwürdigkeit bei den zukünftigen Investoren.⁶⁷ Daneben enthält das Programm keine konkreten Mechanismen für den Abbau der nicht-tarifären Handelshemmnisse. Man hat bislang lediglich den *Ausschuß für Handelsgespräche* damit beauftragt, die in jedem Mitgliedstaat geltenden formalen und administrativen Beschränkungen zu registrieren und die Verhandlungen über deren Beseitigung in Gang zu setzen. Folglich wird sich dieses Thema aller Wahrscheinlichkeit nach zu einem dauerhaften Streitpunkt unter den Mitgliedern der Freihandelszone entwickeln. Darüber hinaus verletzt das Fehlen von konkreten Regelungen, wie der Abbau der Hemmnisse zu erfolgen hat, die GATT-Vorschriften für den Aufbau einer Freihandelszone oder Zollunion.⁶⁸

Ein weiteres Problem stellen die Ursprungsregeln dar, die gegenwärtig nur provisorisch und in unzureichender Form vorgegeben sind. Detaillierte Ursprungsregeln sind aber elementare Grundlage für die Umsetzung des Freihandels. Für die arabischen Mittelmeeranrainer ist ein Freihandel untereinander wiederum notwendige Voraussetzung dafür, daß sie in den Ver-

⁶⁵ Vgl. Zarrouk (1998), S. 9 ff.

⁶⁶ Vgl. u.a. al-Khalidi (1998), S. 35 ff.

⁶⁷ Vgl. ad-Dağānī, Burhān: a.a.O., S. 4 f.; al-Mandarī, Sulaimān: a.a.O., S. 17.

⁶⁸ Vgl. al-Khalidi (1998), S. 33 f; Sekouti (1998), S. 12.

handlungen mit der EU eine sog. „multilaterale Ursprungskumulation“ erreichen.⁶⁹ Diese Möglichkeit gewährt die EU bislang nur den Maghreb-Staaten.⁷⁰ Weitet man die multilaterale Kumulation in Zukunft nicht auf alle MDL der Region aus, würde dies der angestrebten Vertiefung intra-regionaler Wirtschaftsbeziehungen weitgehend die Grundlage entziehen, da die Mitgliedstaaten der EU die wichtigsten Absatzmärkte für die arabischen Mittelmeeranrainer darstellen.

Schließlich gestattet das Durchführungsprogramm den Mitgliedern, parallel zur Implementierung der Freihandelszone zusätzliche Abkommen untereinander abzuschließen, die dem Zeitplan zur Errichtung der Freihandelszone vorgreifen. Einige Beobachter befürchten, daß solche bilaterale Präferenzabkommen die Liberalisierung des gesamten intra-arabischen Handels unterminieren werden, so wie sie dies schon in der Vergangenheit getan hätten. Andere wiederum befürworten den Abschluß zusätzlicher Verträge, da man durch sie weitere und entscheidende Mängel des gesamtarabischen Abkommens beheben könne.

Zum einen ließe sich der lange Zeitraum für die Implementierung der Freihandelszone, der mit den internationalen Herausforderungen nicht zu vereinbaren ist, verkürzen. Zum anderen könne man die bilateralen Abkommen dazu nutzen, die im Durchführungsprogramm weitgehend auf den Güterhandel begrenzte Liberalisierung um Bereiche wie Dienstleistungen und Investitionen zu ergänzen.⁷¹ Dies ist deshalb notwendig, da eine Freihandelszone, die sich auf den Austausch von Gütern beschränkt, kaum zu einer substantiellen Ausweitung der wirtschaftlichen Integration der arabischen Staaten untereinander beitragen kann. Andere argumentieren in diesem Zusammenhang, daß vor dem Hintergrund der Produktions- und Exportstrukturen der arabischen Staaten eine Liberalisierung des Handels ohnehin nicht den passenden Integrationsansatz biete.⁷²

Trotz der Kritik und der mehr als berechtigten Skepsis den hohen Erwartungen gegenüber, die man an die Arabische Freihandelszone stellt, betonen die meisten Beobachter in der arabischen Welt, daß es für dieses Projekt keine Alternative gibt. Die Freihandelszone bilde allerdings nur den Auftakt oder elementaren Rahmen für eine zukünftige intra-arabische Integration, die sich neben der Entwicklung des Handels auf eine Förderung der Produktion und den Ausbau der Infrastruktur stützen muß. Dementsprechend sollte man auch andere Maßnahmen

⁶⁹ Das in einem Präferenzabkommen vereinbarte Recht auf *Ursprungskumulation* gewährleistet, daß zur Erfüllung der Ursprungskriterien Produktionsvorgänge, die außerhalb des Staates erfolgen, aus dem das entsprechende Gut ausgeführt wird, „mitgezählt“ werden. Zu unterscheiden ist zwischen der *bilateralen* und der *multilateralen* Kumulation. Räumt die EU den MDL in ihren Partnerschaftsabkommen lediglich das Recht auf eine *bilaterale* Kumulation ein, werden für den Ursprung eines Gutes nur Produktionsvorgänge gewertet, die im Exportland selbst oder in der EU stattgefunden haben. Bei einer *multilateralen* Kumulation, die sich auf die gesamte Region erstreckt, könnte man für den Ursprung einer Ware Vorprodukte nicht nur aus den Mitgliedstaaten der EU, sondern auch aus anderen Staaten der Mittelmeerregion geltend machen.

⁷⁰ Vgl. The Economic Research Forum (1998), S. 76.

⁷¹ Das Durchführungsprogramm enthält diesbezüglich lediglich, daß sich die Mitgliedstaaten über weitere Themen, nämlich Dienstleistungen, Technologiekooperation und wissenschaftliche Forschung, Harmonisierung der Handelssysteme, -gesetze und -politik und intellektuelle Eigentumsrechte in Zukunft beraten werden. Vgl. Ġāmi‘at ad-duwal al-‘arabiya (1997), S. 18.

⁷² Vgl. az-Zayyātī, Nu‘mān: *al-Ma’ziq al-‘arabī fi l-miṭṭaqa al-ḥurra* [Das arabische Dilemma in der Freihandelszone], in: *al-Ahrām al-Iqtisādī*, Nr. 1529, 27.4.1998, S. 44 ff.

der Kooperation, darunter den Aufbau gemeinsamer Infrastrukturprojekte, stärker vorantreiben.⁷³

9 Zusammenfassung und Ausblick

Der im Februar 1997 vom Wirtschafts- und Sozialrat der Arabischen Liga verabschiedete Beschluß zur Errichtung der *Greater Arab Free Trade Area* stellt die bislang größte Verpflichtung der arabischen Staaten auf eine Liberalisierung des Handels untereinander dar. Kann das für ihren Aufbau vorgesehene Durchführungsprogramm erfolgreich implementiert werden, unterliegt der gesamte intra-arabische Güterhandel ab 2008 bis auf wenige Ausnahmen keinerlei tarifären und nicht-tarifären Beschränkungen mehr. Die Entscheidung, nach zahlreichen gescheiterten Versuchen abermals die Initiative für eine intra-regionale Integration zu ergreifen, erfolgte als Reaktion auf regionale und internationale Herausforderungen. Neben der Stagnation des Friedensprozesses und dem vorläufigen Scheitern des Middle East Market, der in der arabischen Welt ohnehin nur geringe Zustimmung genießt, zählen dazu die Ergebnisse der Uruguay-Runde und die Euro-Mediterrane Partnerschaft.

Diese beiden Initiativen bieten den arabischen Staaten bedeutende Chancen, ihre Integrationsbemühungen zu beschleunigen. Dies ist dringend notwendig, da die Staaten des Nahen Ostens und Nordafrikas seit dem Beginn der 80er Jahre in der Weltwirtschaft kontinuierlich an Bedeutung verloren haben. Auch untereinander weisen sie eine im Vergleich zu anderen Regionen äußerst schwache Kooperation und Integration auf. Allerdings bergen sowohl der multilaterale als auch der regionale Ansatz zur Handelsliberalisierung in Zusammenarbeit mit der EU erhebliche Kosten und Risiken in sich. Der Verlust von Beschäftigung und Einkommen im Zuge des erhöhten Wettbewerbs oder das Risiko der *hub-and-spokes*-Effekte, die aus einem bilateralen Freihandel mit der EU resultieren können, lassen sich aber durch eine parallele Integration der arabischen Staaten untereinander begrenzen. Die intra-regionale Integration würde es ihnen ermöglichen, sich als Region und nicht Land für Land einzeln in die Weltwirtschaft oder in einen der großen regionalen Wirtschaftsblöcke zu integrieren.

Ob die neue Initiative der Arabischen Liga für eine Liberalisierung des intra-regionalen Handels erfolgreich in die Tat umgesetzt werden kann, muß jedoch als fraglich gelten. Zwar zeichnet sich das Durchführungsprogramm der AFHZ durch einige Verbesserungen gegenüber den Abkommen aus, die die Staaten der Region vorher unter dem Dach der AL abgeschlossen haben. Dennoch weist es bedeutende Mängel auf. So fehlen konkrete Mechanismen für die Beseitigung der nicht-tarifären Handelshemmnisse und eine Reihe von Gütern kann auf Antrag der Mitglieder von den Liberalisierungsmaßnahmen ausgenommen werden. Schwächen dieser Art lassen eine problemlose Implementierung des Abkommens kaum erwarten - ganz zu schweigen von der hohen Anzahl seiner gegenwärtig 18 Staaten zählenden Unterzeichner, die wie in der Vergangenheit so auch heute unterschiedliche politische und wirtschaftliche Interessen verfolgen.

Über die verfahrenstechnischen Mängel hinaus haben dementsprechend die meisten anderen Faktoren, die für das Scheitern früherer Initiativen verantwortlich zeichneten, weiterhin Be-

⁷³ Vgl. u.a. ebd., S. 46; al-Khalidi (1998), S. 38 f.

stand. Dies gilt neben den politischen und polit-ökonomischen Ursachen insbesondere für die vielfältigen wirtschaftlichen Hindernisse. Im Vordergrund stehen dabei die binnenwirtschaftlichen Reformen, die die arabischen Staaten durchführen müssen, um überhaupt die Grundlagen für eine stärkere intra-regionale wie auch globale Integration zu schaffen. Von den Partnerschaftsabkommen mit der EU erwarten zwar sowohl internationale als auch regionale Experten, daß sie als Katalysator für die notwendigen Strukturreformen und eine folgende globale Liberalisierung in den arabischen Mittelmeerländern wirken werden. Durchführen müssen die Reformen dennoch die Entscheidungsträger in den Staaten der Region, die aber bekanntermaßen genügend Gründe dafür haben, Reformen dieser Art wenn nicht zu verhindern, so doch sie hinauszuzögern oder sie nur selektiv und schrittweise voranzutreiben.

Trotz veränderter Vorzeichen auf internationaler wie regionaler Ebene kann man daher die Chancen für eine erfolgreiche Implementierung der *Großen Arabischen Freihandelszone* nicht besonders hoch einschätzen. Dies gilt ebenso für die anderen Integrationsprojekte, die gegenwärtig in der arabischen Welt, z.B. auf subregionaler Ebene, neu ausgearbeitet oder wiederbelebt werden. Die enormen Erwartungen schließlich, die man in der Region der *Großen Arabischen Freihandelszone* im Hinblick auf Handel, Investitionen und Wettbewerbsfähigkeit entgegenbringt, werden sich auch im Fall ihrer vollständigen Implementierung zu einem großen Teil nicht erfüllen.

Literatur

Artikel und Bücher

‘**Abd al-Faḍīl, Muḥammad:** *Mašārī‘ at-tartībāt li-iqtisād aš-šarq ausaṭīya: at-tašawwurāt – al-mahādīr – aškāl al-muwāḡaha* [Die Vorschläge „nahöstlicher“ Wirtschaftsordnungen: Vorstellungen – Gefahren – Formen der Konfrontation], in: Markaz dirāsāt al-waḥda al-‘arabīya (Hrsg.): *at-Taḥaddiyāt aš-šarq ausaṭīya al-ḡadīda wal-waṭan al-‘arabī* [Die Herausforderungen des neuen „Nahen Ostens“ und das arabische Vaterland], Beirut 1994, S. 127-166.

Abschlußklärung der Gipfelkonferenz der arabischen Staats- und Regierungschefs vom 21. bis 23. Juni 1996 in Kairo (Auszüge), in: *Internationale Politik* 9(1996), S. 120-24.

Abū ‘Alī, Sulṭān: *Mašrū‘ as-sūq aš-šarq ausaṭīya* [Das Projekt des Middle East Market], in: *Annales Marocaines d’Economie. Revue de l’Association des Economistes Marocains*, 14, (1996)4, S. 35-53.

Abū Fahr, Šiblī: *Dirāsa ḥaul minṭaqat at-tiḡāra al-ḥurra al-‘arabīya al-kubrā* [Studie über die Große Arabische Freihandelszone], Damaskus 1998.

Alkazaz, Aziz: *Die ökonomische Entwicklung 1997 im Überblick*, in: Deutsches Orient-Institut (Hrsg.): *Nahost-Jahrbuch 1997. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft in Nordafrika und dem Nahen und Mittleren Osten*, Opladen 1998, S. 26-33.

- : *Regionale Gruppierungen und Organisationen*, in: Steinbach, Udo, Rolf Hofmeier und Mathias Schönborn (Hrsg.): *Politisches Lexikon Nahost/Nordafrika*, 3., neubearbeitete Auflage, München 1994, S. 347-61.

Alonso-Gamo, Patricia, Susan Fennell and Khaled Sakr: *Adjusting to New Realities: MENA, The Uruguay Round, and the EU-Mediterranean Initiative*, IMF Working Paper 97/5, Washington D.C. 1997.

Awartani, Hisham und Ephraim Kleiman: *Economic Interactions among Participants in the Middle East Peace Process*, in: *Middle East Journal* 51(1997)2, S. 215-29.

Bender, Dieter: *Die Entwicklungsländer in der neuen Welthandelsorganisation*, in: Frenkel, Michael und Dieter Bender (Hrsg.): *GATT und neue Welthandelsordnung. Globale und regionale Auswirkungen*, Wiesbaden 1996, S. 121-48.

The Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey (ERF): *Economic Trends in the MENA Region*, Kairo 1998.

Euromed Internet Forum (a): *Euro-Mediterranean Partnership. Information Note. Progress of Negotiations on Euro-Mediterranean Association Agreements* [<http://www.euromed.net/information-notes/accordsen.html>].

- **(b):** *Euromed Synopsis*, Issue Nr. 61 - July 2, 1999 [http://www.euromed.net/synopsis/synopsis_e_2.7.99.htm].

- **(c):** *Third Euro-Mediterranean Conference of Foreign Ministers - Barcelona III, Stuttgart, Germany, 15-16 April 1999* [http://www.malta.euromed.net/activities/conferences/stuttgart/conclusions_en.htm].

European Commission: *Euro-Mediterranean Partnership. Barcelona Declaration and Work Programme*, Euro-Mediterranean Conference, Barcelona 27-28 November 1995.

Ġāmi'at ad-duwal al-ʿarabīya, al-Amāna al-ʿamma, al-Idāra al-ʿamma liš-šuʿūn al-iqtisādīya [Liga der Arabischen Staaten, Generalsekretariat, Generaldirektion für wirtschaftliche Angelegenheiten]: *Iʿlān minṭaqaṭ at-tiġāra al-ḥurra al-ʿarabīya al-kubrā. Qirār al-Maġlis al-iqtisādī wal-iġtimāʿī raqm 1317 bi-tārīḥ 19/2/1997. al-Barnāmiġ at-tanfīdī li-ittifāqīyat taisīr wa-tanmiyat at-tabādul at-tiġārī bayn ad-duwal al-ʿarabīya li-iqāma minṭaqa tiġāra ḥurra ʿarabīya kubrā* [Proklamation der Großen Arabischen Freihandelszone. Beschluß des Wirtschafts- und Sozialrats Nr. 1317 vom 19/2/1997. Durchführungsprogramm für das Abkommen zur Erleichterung und Entwicklung des Handelsaustausches unter den arabischen Staaten für die Errichtung einer großen arabischen Freihandelszone].

Göpfrich, Peter: *Trade in the MENA-Region: Towards Europe or within the Region?*, Research Group on European Affairs, University of Munich, München 1996.

Ḥadūr, Raslān: *al-Buʿd al-iqtisādī lin-niẓām aš-šarq ausaṭī* [Die wirtschaftliche Dimension des Mittelostsystems], in: *Maʿlūmāt Duwalīya*, Nr. 27/28, Juni-Juli 1995, S. 31-36.

Havrylyshyn, Oleh: *A Global Integration Strategy for the Mediterranean Countries: Open Trade and Market Reforms*, IMF, Washington D.C. 1997.

Hoekman, Bernard and Simeon Djankov: *Catching Up with Eastern Europe? The European Union's Mediterranean Free Trade Initiative*, in: Safadi, Raed (Hrsg.): *Opening Doors to the World. A New Trade Agenda for the Middle East*, Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey, Cairo 1998, S. 281-312.

International Monetary Fund (IMF): *Directory of Trade Statistics Yearbook 1987* Washington, D.C. 1987.

- : *Directory of Trade Statistics Yearbook 1997*, Washington, D.C. 1997.

- : *Directory of Trade Statistics Yearbook 1998*, Washington, D.C. 1998.

al-Khalidi, T.: *Arab Economic Integration: Requirements and Implications Under Global Changes*, International Conference on New Economic Developments and Their Impact on Arab Economies, Tunis, 3-5 June 1998.

Nienhaus, Volker: *Euro-Mediterraner Freihandel: Motor der wirtschaftlichen Entwicklung?*, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B39/97, S. 12-18.

Nsouli, Saleh M., Amer Bisat und Oussama Kanaan: *Die neue Mittelmeerstrategie der Europäischen Union*, in: *Finanzierung & Entwicklung* 33(1996)3, S. 14-17.

Peres, Shimon: *Die Versöhnung. Der neue Nahe Osten*, Berlin 1993.

Perthes, Volker: *Arab Economic Cooperation: Power Versus Efficiency*, in: *Internationale Politik und Gesellschaft*, Nr. 3/1996, S. 265-76.

Petri, Peter A.: *Trade Strategies for the Southern Mediterranean*, OECD Development Centre Technical Papers No. 127, Paris 1997.

Sekouti, N.: *The Arab Free Zone (AFTA): Potentialities & Effects*, International Conference on New Economic Developments and their Impact on Arab Economies, 3-5 June 1998, Tunis.

Schiffler, Manuel: *Die Euro-Mediterrane Freihandelszone im Licht neuerer Ansätze der Außenwirtschaftstheorie*, Diskussionspapiere Nr. 56, Freie Universität Berlin, Fachbereich Wirtschaftswissenschaft, Fachgebiet Volkswirtschaft des Vorderen Orients, Berlin 1997.

World Bank: *Claiming the Future. Choosing Prosperity in the Middle East and North Africa*, Washington, D.C. 1995.

- : *Global Development Finance 1999*, Vol 1, Analysis and Summary Tables & Vol 1, Country Tables, Washington, D.C. 1999.

- : *The Middle East and North African Economy: An Overview* [<http://www.worldbank.org/html/extdr/mena/overview98>].

Yeats, Alexander: *Export Prospects of Middle Eastern Countries: A Post-Uruguay Round Analysis*, in: Safadi, Raed (Hrsg.): *Opening Doors to the World. A New Trade Agenda for the Middle East*, Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey, Cairo 1998, S. 85-128.

Zarrouk, Jamel E.: *Arab Free Trade Area: Potentialities and Effects*, Benefiting from Globalization Workshop, Mediterranean Development Forum, September 3-6, Marrakech 1998.

Tageszeitungen und Periodika

al-Ahrām al-Iqtisādī, Wirtschaftliche Wochenzeitschrift, Kairo.

Al-Ahram Weekly, Wochenmagazin, Kairo [<http://www.ahram.org.eg/weekly/>].

al-Ba‘t al-Iqtisādī, Wirtschaftliche Wochenzeitschrift, Damaskus.

Handelsblatt, Tageszeitung, Frankfurt und Köln.

al-Ḥayāt, Tageszeitung, London [<http://www.alhayat.com/alhayat/>].

Middle East Economic Digest, Middle East Business Weekly, London.

Tab. 1: Intra-Arabische Handels- und Kooperationsabkommen

Jahr	Titel	Mitglieder	Ziel/Integrationsform
1950	Abkommen über Gemeinsame Verteidigung und Wirtschaftliche Zusammenarbeit	Arabische Liga	Harmonisierung der Wirtschaftspolitiken der Mitgliedstaaten
1953	Abkommen über Erleichterung des Warenaustausches und Regelung des Transithandels	Arabische Liga	Freihandelszone (begrenzt auf landwirtschaftliche Güter und Rohstoffe)
1957	Abkommen über die Arabische Wirtschaftseinheit	Ägypten, Irak, Jemen, Jordanien, Kuwait, Libyen, Mauretanien, PLO, Somalia, Sudan, Syrien, VAE	Wirtschaftsunion
1964	Gemeinsamer Arabischer Markt	Ägypten, Irak, Jemen, Jordanien, Libyen, Mauretanien, Syrien	Gemeinsamer Markt
1981	Abkommen zur Erleichterung und Entwicklung des Handelsaustausches unter den arabischen Staaten	Arabische Liga	Freihandelszone
1981	Gulf Cooperation Council (GCC)	Bahrain, Katar, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien, VAE	Wirtschaftsunion
1989	Union du Maghreb Arabe (UMA)	Algerien, Libyen, Marokko, Mauretanien, Tunesien	Wirtschaftsunion
1989	Arabischer Kooperationsrat (AKR)	Ägypten, Irak, Jordanien, Jemen	Umfassende wirtschaftliche Kooperation

Quellen: Alkazaz (1994); Abū Fahr (1998).

**Tab. 2: Die Entwicklung des intra-arabischen Handels
1991-96**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991-95
Intra-arabische Exporte (in Mio. US \$)	10.701	10.615	10.597	11.243	12.589	12.423	11.149
Anteil an gesamten Exporten (in %)	8,3	8,1	8,7	9,0	8,6	7,4	8,5
Intra-arabische Importe (in Mio. US \$)	9.264	10.713	11.400	11.879	12.652	13.094	11.182
Anteil an gesamten Importen (in %)	9,0	8,8	9,6	10,1	9,7	9,6	9,4
Gesamter intra-arabischer Handel (in Mio. US \$)	19.965	21.328	21.997	23.122	25.241	25.517	22.331
Anteil am gesamten Außenhandel (in %)	8,7	8,5	9,2	9,6	9,2	8,5	9,0
Zum Vergleich:							
Anteil des intra-regionalen am gesamten Außenhandel der EU (in %)	64,8	65,2	60,7	61,0	61,8	60,9	62,7
Anteil des intra-regionalen am gesamten Außenhandel in Asien (in %)	34,7	36,1	35,7	37,0	37,7	38,0	36,2

Quelle: International Monetary Fund (1998).

Anmerkung: Die Summe der intra-arabischen Exporte sollte eigentlich identisch sein mit der Summe der Importe. Ein Grund dafür, daß die entsprechenden Werte nicht übereinstimmen ist, daß die Exportwarenströme in den Direction of Trade Statistics des IWF f.o.b., die Importe c.i.f. bewertet werden. Für die teilweise erheblichen Diskrepanzen müssen darüber hinaus andere Faktoren verantwortlich gemacht werden, wie z.B. unterschiedliche Erfassungsmethoden der beteiligten Länder oder Zeitdifferenzen in der Deklaration der Ex- und Importe.

Tab. 3: Ziel der Exporte der wichtigsten arabischen Staaten 1996
(in % an gesamten Exporten)

Exportland	Ziel	Arabische Staaten	EU	USA	Japan	Asien	RDW ¹	Gesamte Exporte (in Mio.US \$)
Algerien		1,9	62,2	16,4	0,8	0,3	18,3	12.599
Libyen		7,1	79,7	0,0	0,0	1,6	11,6	10.099
Marokko		7,2	61,4	3,5	7,0	8,6	12,3	4.745
Tunesien		7,7	80,1	1,4	0,3	3,3	7,3	5.519
Ägypten		13,9	45,5	13,0	1,2	5,5	20,8	3.534
Jordanien		47,1	8,3	1,3	1,6	20,9	20,9	1.471
Libanon		57,6	17,8	2,9	0,4	2,4	18,9	1.153
Syrien		20,4	58,8	0,4	0,3	1,8	18,3	3.930
Bahrain		4,2	1,0	1,0	3,6	15,3	74,9	7.823
Katar		4,9	1,0	3,3	50,5	34,1	6,2	4.448
Kuwait		1,5	13,3	11,9	21,2	47,1	5,0	13.580
Oman		3,1	3,1	6,5	28,5	56,1	2,6	6.229
Saudi-Arabien		7,1	18,2	15,0	16,9	33,7	9,2	57.357
VAE		7,0	4,1	1,8	37,8	28,6	20,7	27.660

¹ RDW = Rest der Welt

Quelle: International Monetary Fund (1998).

Tab. 4: Herkunft der Importe der wichtigsten arabischen Staaten 1996
(in % an gesamten Importen)

Importland	Herkunft	Arabische Staaten	EU	USA	Japan	Asien	RDW ¹	Gesamte Importe (in Mio.US \$)
Algerien		2,9	67,1	8,3	1,6	2,9	17,2	8.329
Libyen		10,3	67,4	0,0	3,0	4,7	14,6	5.187
Marokko		9,6	54,1	7,4	1,8	5,3	21,7	8.257
Tunesien		7,5	72,3	4,5	2,1	3,2	10,4	7.749
Ägypten		3,9	36,2	20,0	2,7	10,5	26,7	13.019
Jordanien		25,0	31,5	9,7	4,7	12,9	16,3	4.310
Libanon		8,4	43,6	10,9	3,9	9,3	24,0	7.560
Syrien		5,8	30,2	3,9	4,6	15,4	40,1	6.362
Bahrain		44,6	19,4	6,2	3,6	6,4	19,8	4.352
Katar		15,8	48,5	7,8	9,7	8,6	9,6	2.909
Kuwait		1,8	36,6	26,7	11,6	10,5	12,9	8.170
Oman		28,1	35,8	5,2	15,8	8,4	7,8	4.579
Saudi-Arabien		6,8	34,5	21,9	7,0	14,8	14,9	27.764
VAE		6,2	30,2	11,0	10,1	33,7	8,8	22.638

¹ RDW = Rest der Welt

Quelle: International Monetary Fund (1998).

**Tab. 5: Zielgebiete der intra-arabischen Exporte der wichtigsten arabischen Staaten 1996
(in % an gesamten Exporten)**

Exportland	Zielgebiet	Arabische Staaten	UMA ¹	GCC ²	Mashrek ³
Algerien		1,9	1,9	0,0	0,0
Libyen		7,1	3,4	0,0	1,3
Marokko		7,2	4,8	1,5	0,8
Tunesien		7,7	6,0	0,9	0,7
Ägypten		13,9	2,8	5,6	3,8
Jordanien		47,1	2,2	23,8	7,6
Libanon		57,6	0,4	41,9	8,4
Syrien		20,4	2,6	5,0	10,7
Bahrain		4,2	0,1	3,7	0,3
Katar		4,9	0,0	4,5	0,3
Kuwait		1,5	0,2	1,1	0,1
Oman		3,1	0,0	2,0	0,2
Saudi-Arabien		7,1	0,9	4,6	1,0
VAE		7,0	0,0	5,6	0,3

¹ UMA = Algerien, Libyen, Marokko, Mauretanien, Tunesien

² GCC = Bahrain, Katar, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien, VAE

³ Mashrek = Ägypten, Jordanien, Libanon, Syrien

Quelle: International Monetary Fund (1998).

Tab. 6: Der Anteil der MENA-Region an den weltweiten Exporten
(in %)

	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Arabische Staaten	12,4	4,2	3,7	3,5	3,3	3,0	2,9	3,2	3,3
Iran	0,75	0,57	0,53	0,53	0,49	0,46	0,36	0,42	0,45
Israel	0,29	0,36	0,33	0,35	0,39	0,39	0,38	0,39	0,41
Türkei	0,15	0,40	0,39	0,39	0,41	0,43	0,43	0,44	0,48
MENA¹	13,6	5,5	4,9	4,8	4,6	4,2	4,0	4,4	4,6
Exporte (in Mio. US \$)									
Arabische Staaten	235.801	140.537	128.507	131.016	122.048	125.292	145.702	167.681	182.552
MENA	258.394	185.268	172.490	178.548	169.965	179.310	204.726	233.534	256.276

¹ MENA umfaßt die Staaten der Arabischen Liga, Iran, Türkei und Israel

Quellen: International Monetary Fund (1987), (1997) und (1998).

