

Die Wettbewerbsfähigkeit der arabischen Mittelmeerländer im internationalen Vergleich

Juliane Brach

Anfang November hat das *World Economic Forum* (WEF) den mit Spannung erwarteten *Global Competitiveness Report* (GCR) 2007/2008 herausgegeben. Das Erscheinen der neuesten Ausgabe des GCR, der erstmals 13 Länder des Nahen und Mittleren Ostens umfasst, wird hier zum Anlass genommen, die Wettbewerbsfähigkeit und das wirtschaftliche Kompetenzniveau insbesondere der arabischen Mittelmeerländer (AML) näher zu beleuchten und die Resultate des Berichtes kritisch zu hinterfragen.

Analyse:

- Die arabischen Mittelmeerländer schneiden in der Rangliste des *Global Competitiveness Index* (GCI) mit guten Platzierungen im vorderen (Tunesien) und mittleren Drittel der Gesamtwertung ab. Damit präsentieren sich die AML als wettbewerbsfähige und im internationalen Vergleich gut positionierte Volkswirtschaften mit viel versprechenden Entwicklungsperspektiven.
- Den Ergebnissen des GCI widersprechen jedoch die tatsächlich schwache wirtschaftliche Entwicklung der Region in den letzten 20 Jahren und die relativ geringe Attraktivität dieser Länder im Verhältnis zu anderen Entwicklungsregionen.
- Diese Diskrepanz lässt sich teilweise durch die Methodik der Umfrage erklären. Die Ergebnisse sind zwar korrekt bezogen auf eine wirtschaftliche Spitzengruppe, sind jedoch weder repräsentativ, noch können sie verallgemeinert werden.
- Der GCI dokumentiert überzeugend die Rangfolge der Konkurrenzfähigkeit der arabischen Volkswirtschaften untereinander. Diese Ergebnisse haben aber nur bedingte Aussagekraft in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit der AML im weltweiten Vergleich.
- Die Eigen- und Fremdwahrnehmung der Konkurrenzfähigkeit der AML fällt sehr unterschiedlich aus. So ist die positive Selbsteinschätzung zwar ein wichtiger Hinweis auf eine dynamische, selbstbewusste Unternehmerelite, auf Dauer birgt eine unrealistische Selbsteinschätzung aber die Gefahr, zum Hemmschuh für Wettbewerbsfähigkeit und Entwicklung zu werden.

Schlagwörter: Arabische Mittelmeerländer, Wettbewerbsfähigkeit, Wirtschaftswachstum, Produktivität

1. Einleitung

Anfang November hat das *World Economic Forum* (WEF) den in den Führungsetagen von Wirtschaft und Politik gleichermaßen mit Spannung erwarteten *Global Competitiveness Report* (GCR) 2007/2008 herausgegeben. Dieser Bericht hat sich in den letzten Jahren zu einer Art PISA-Test für die Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaften entwickelt. Die Bedeutung, die diesem Report beigemessen wird, spiegelt sich u. a. in der verstärkten Teilnahme, nicht nur von Konzernchefs und Persönlichkeiten aus der Führungsriege der internationalen Wirtschaft, sondern auch von Staats- und Regierungschefs und internationaler Prominenz, sowie im starken Medieninteresse an der Jahrestagung des WEF in Davos wider. Seit 2003 sind in diesem Bericht nicht nur OECD-Länder, sondern zunehmend Entwicklungs- und Schwellenländer berücksichtigt. Das Erscheinen der neuesten Ausgabe des GCR, die erstmals 13 Länder des Nahen und Mittleren Ostens umfasst, ist ein Anlass, die Wettbewerbsfähigkeit und das wirtschaftliche Kompetenzniveau insbesondere der arabischen Mittelmeerländer (AML) näher zu beleuchten und die Resultate des GCR kritisch zu hinterfragen.

2. Wettbewerbsfähigkeit und Produktivität

Internationale Wettbewerbsfähigkeit ist eine Grundvoraussetzung für nachhaltig erfolgreiches Wirtschaften in einer globalisierten und hochgradig arbeitsteiligen Weltwirtschaft. Dabei geht es nur zum Teil um Prestige und ökonomischen Erfolg an sich. In den meisten, zumal den nicht industrialisierten Ländern, geht es vor allem darum, die Voraussetzungen für wirtschaftliche Entwicklung zu schaffen und so Armut und Arbeitslosigkeit zu verringern.

Dabei spielen die technologischen Fertigkeiten und Kapazitäten der lokalen Unternehmen, aber auch die institutionellen, soziokulturellen und politökonomischen Rahmenbedingungen eine wichtige Rolle.

International wettbewerbsfähig zu sein bedeutet insbesondere für Unternehmen in Entwicklungsländern, dass sie aktuelle Technologien anpassen und anwenden, um effizient produzieren zu können. Die Entwicklung neuer Produkte und Technologien findet zu 85 % in den hoch industrialisierten Ländern statt. Lokale Unternehmen in Entwicklungsländern mit global wettbewerbsfähigen Produkten

können diese durch Exportmöglichkeiten (häufig durch Integration in internationale Wertschöpfungsketten) über die Grenzen ihrer zumeist kleinen lokalen Märkte absetzen und vermarkten. Die Teilhabe an den Vorteilen der Globalisierung hängt stark vom Produktivitäts- und Qualitätsniveau lokaler Unternehmen ab. Wettbewerbsfähigkeit und Produktivität sind heutzutage untrennbar miteinander verknüpft. Wettbewerbsfähigkeit ist jedoch ein komplexer Prozess, der von unternehmensinternen und -externen Faktoren beeinflusst wird.

3. Der *Global Competitiveness Index* (GCI)

Der GCI berücksichtigt ein breites Spektrum von Indikatoren, um diesen Zusammenhängen gerecht zu werden. Wettbewerbsfähigkeit wird verstanden als ein „Set aus Institutionen, Politikmaßnahmen (*policies*) und Faktoren, die das Produktivitätsniveau eines Landes prägen“ (GCR S. 85).

Der GCI gründet zum einen auf den Ergebnissen einer umfassenden Befragung von Unternehmen, dem *Executive Opinion Survey*, in allen teilnehmenden Ländern, zum anderen auf so genannten „harten Daten“, die von internationalen Organisationen, vor allem der Weltbank und dem Internationalen Währungsfonds, zur Verfügung gestellt werden.

Für den neuesten GCI 2007/2008 wurden insgesamt 11.406 Unternehmen in 131 Ländern befragt, durchschnittlich 88 pro Land. Bei den Befragten handelt es sich jeweils um den Firmenchef, Generaldirektor oder Vorstandsvorsitzenden (CEO).

Der GCI wurde von dem renommierten Wachstumsökonom Professor Xala-I-Martin (Columbia University) für das WEF entwickelt und umfasst über 90 Indikatoren aus zwölf verschiedenen Kategorien, so genannten Pfeilern, die zunächst in drei Subindizes und schließlich zum GCI zusammengefasst werden. Diese Subindizes beziehen sich auf:

1. die Grundvoraussetzungen internationaler Wettbewerbsfähigkeit (*basic indicators*) – Institutionen, Infrastruktur, makroökonomische Stabilität, Gesundheit und Bildung (Primärsektor),
2. effizienzsteigernde Faktoren (*efficiency enhancers*) – Humankapital (Hochschulausbildung und Training), Effizienz der Güter-, Arbeits- und Finanzmärkte, technologische Kapazitäten und Leistungsfähigkeit (*technological readiness*) der Unternehmen sowie die Größe des heimischen Marktes,

3. innovations- und kompetenzsteigernde Faktoren (*innovation and sophistication factors*), wobei das Kompetenzniveau der Unternehmen durch die Komplexität ihrer Produkte und Wirtschaftsprozesse (*business sophistication*) und ihre Innovationen gekennzeichnet ist.

Damit umfasst der GCI ein breites Spektrum ökonomischer und nichtökonomischer Faktoren, die die globale Konkurrenzfähigkeit von Firmen und Volkswirtschaften prägen.

Der GCR unterscheidet dabei drei verschiedene Entwicklungsstadien von Volkswirtschaften, in denen die Rolle der einzelnen Indikatoren unterschiedlich gewichtet wird: 1. ressourcengestützte, 2. effizienzgestützte und 3. innovationsgestützte wirtschaftliche Entwicklung. So wird z. B. der Tatsache Rechnung getragen, dass Innovation und das technologische Kompetenzniveau langfristig die verlässlichste und wichtigste Quelle von Wettbewerbsfähigkeit darstellen.

Für Entwicklungs- und Schwellenländer besteht die Herausforderung zunächst darin, bereits vorhandene Technologien effizient einzusetzen, um die eigene Produktivität zu erhöhen. In fortgeschrittenen Ökonomien, wie etwa in OECD-Ländern, reicht dieses Potenzial nicht aus. Diese Staaten sind auf eigene Innovationen angewiesen, um einen Produktivitätsvorsprung und somit Wettbewerbsvorteile auf- und auszubauen.

Die Einteilung in Entwicklungsstufen des GCI orientierte sich dabei bislang allein am Pro-Kopf-Einkommen als Indikator für ein hohes Kompetenz- und Entwicklungsniveau. Neuerdings wird zusätzlich auch die Rohstoffabhängigkeit berücksichtigt. Dies führt zu einer Abwertung des Entwicklungsstandes insbesondere der arabischen Golfstaaten, deren innovative Kapazitäten nicht dem Einkommensniveau entsprechen. Diese Einteilung spielt für die Gewichtung der Subindizes eine Rolle, wird aber in der GCI-Rangliste nicht explizit erwähnt.

Die Rangliste des GCI (siehe Tabelle 1) wird von den USA, der wettbewerbsstärksten Volkswirtschaft der Welt, angeführt. Dabei kommt den USA nicht nur die schiere Größe der Wirtschaft, sondern auch ein unternehmerisches Klima zugute, das von marktwirtschaftlichem Verhalten geprägt ist.

2003 listete der GCI erstmals auch arabische Länder, nämlich die fünf arabischen Mittelmeerländer Tunesien, Jordanien, Ägypten, Marokko und Algerien auf. Diese Zahl wurde sukzessive erweitert, so dass der GCI 2007/2008 erstmals 13 Länder der

Tabelle 1: GCI-Rangliste 2007/2008

Land	Rang	Wert	Land	Rang	Wert
USA	1	5.67	El Salvador	67	4.05
Schweiz	2	5.62	Vietnam	68	4.04
Dänemark	3	5.55	Kolumbien	69	4.04
Schweden	4	5.54	Sri Lanka	70	3.99
Deutschland	5	5.51	Philippinen	71	3.99
Finnland	6	5.49	Brasilien	72	3.99
Singapur	7	5.45	Ukraine	73	3.98
Japan	8	5.43	Rumänien	74	3.97
Großbritannien	9	5.41	Uruguay	75	3.97
Niederlande	10	5.40	Botswana	76	3.96
Südkorea	11	5.40	Ägypten	77	3.96
Hongkong	12	5.37	Jamaika	78	3.95
Kanada	13	5.34	Bulgarien	79	3.93
Taiwan	14	5.25	Syrien	80	3.91
Österreich	15	5.23	Algerien	81	3.91
Norwegen	16	5.20	Montenegro	82	3.91
Israel	17	5.20	Honduras	83	3.89
Frankreich	18	5.18	Trin. & Tobago	84	3.88
Australien	19	5.17	Argentinien	85	3.87
Belgien	20	5.10	Peru	86	3.87
Malaysia	21	5.10	Guatemala	87	3.86
Irland	22	5.03	Libyen	88	3.85
Island	23	5.02	Namibia	89	3.85
Neuseeland	24	4.98	Georgien	90	3.83
Luxemburg	25	4.88	Serbien	91	3.78
Chile	26	4.77	Pakistan	92	3.77
Estland	27	4.74	Armenien	93	3.76
Thailand	28	4.70	Mazedonien	94	3.73
Spanien	29	4.66	Nigeria	95	3.69
Kuwait	30	4.66	Domin. Rep.	96	3.65
Katar	31	4.63	Moldawien	97	3.64
Tunesien	32	4.59	Venezuela	98	3.63
Tschech. Rep.	33	4.58	Kenia	99	3.61
VR China	34	4.57	Senegal	100	3.61
Saudi-Arabien	35	4.55	Mongolei	101	3.60
Puerto Rico	36	4.50	Gambia	102	3.59
VAE	37	4.50	Ecuador	103	3.57
Litauen	38	4.49	Tansania	104	3.56
Slowenien	39	4.48	Bolivien	105	3.55
Portugal	40	4.48	Bosn.-Herzeg.	106	3.55
Slowakei	41	4.45	Bangladesch	107	3.55
Oman	42	4.43	Benin	108	3.49
Bahrain	43	4.42	Albanien	109	3.48
Südafrika	44	4.42	Kambodscha	110	3.48
Lettland	45	4.41	Nicaragua	111	3.45
Italien	46	4.36	Burkina Faso	112	3.43
Ungarn	47	4.35	Surinam	113	3.40
Indien	48	4.33	Nepal	114	3.38
Jordanien	49	4.32	Mali	115	3.37
Barbados	50	4.32	Kamerun	116	3.37
Polen	51	4.28	Tadschikistan	117	3.37
Mexiko	52	4.26	Madagaskar	118	3.36
Türkei	53	4.25	Kirgisien	119	3.34
Indonesien	54	4.24	Uganda	120	3.33
Zypern	55	4.23	Paraguay	121	3.30
Malta	56	4.21	Sambia	122	3.29
Kroatien	57	4.20	Äthiopien	123	3.28
Russland	58	4.19	Lesotho	124	3.27
Panama	59	4.18	Mauretanien	125	3.26
Mauritius	60	4.16	Guyana	126	3.25
Kasachstan	61	4.14	Osttimor	127	3.20
Usbekistan	62	4.13	Mosambik	128	3.02
Costa Rica	63	4.11	Simbabwe	129	2.88
Marokko	64	4.08	Burundi	130	2.84
Griechenland	65	4.08	Tschad	131	2.78
Aserbaidshan	66	4.07			

Quelle: WEF 2007.

arabischen Welt einschließt: sieben arabische Mittelmeerländer und alle Länder des *Gulf Cooperation Council* (GCC). Tabelle 2 fasst diese Entwicklung zusammen. Dabei ist zu beachten, dass die Veränderungen der Platzierungen sowohl durch die Ergebnisse des *Executive Opinion Survey* als auch durch die Aufnahme neuer Länder in den GCI bedingt werden.

Tabelle 2: Arabische Länder im GCI

GCI-Platzierung (Länder gesamt)	2003 (101)	2004 (104)	2005 (116)	2006 (125)	2007 (131)
<i>AML</i>					
Tunesien	38	42	37	30	32
Jordanien	34	35	42	52	49
Ägypten	58	62	52	63	77
Marokko	61	56	76	70	64
Syrien	–	–	–	–	80
Algerien	74	71	82	76	81
Libyen	–	–	–	–	88
<i>GCC</i>					
Kuwait	–	–	49	44	30
Katar	–	–	46	38	31
Saudi-Arabien	–	–	–	–	35
VAE	–	16	32	32	37
Oman	–	–	–	–	42
Bahrain	–	28	50	49	43

Quelle: Zusammenstellung nach WEF 2007.

Insgesamt schneiden die arabischen Länder in der Rangliste des GCI gut ab. Alle Golfstaaten und Tunesien (Platz 32) platzieren sich im vorderen Drittel der Gesamtwertung und damit auf Augenhöhe mit den EU-Ökonomien Spanien, Portugal, Italien, der Tschechischen Republik und Ungarn auf der einen sowie der VR China, Puerto Rico und Südafrika auf der anderen Seite (siehe Tabelle 2).

Zusammen mit Indien führt Jordanien (Platz 49) das zweite Drittel der Rangliste an, noch vor Polen, Mexiko, der Türkei und Indonesien. Marokko und Griechenland liegen mit derselben Wertung auf Platz 64 bzw. 65 hinter Costa Rica, vor den Philippinen und Brasilien. Auf den letzten Plätzen des zweiten Drittels liegen Ägypten (Platz 77), Syrien (Platz 80) und Algerien (Platz 81) und schließlich Libyen (Platz 88).

Damit präsentieren sich vor allem die Golfstaaten, aber auch die arabischen Mittelmeerländer als weltweit konkurrenzfähige und im internationalen Vergleich gut positionierte Volkswirtschaften mit viel versprechenden Entwicklungsperspektiven.

Die arabischen Mittelmeerländer erstaunen mit sehr guten Platzierungen in der vorderen Hälfte beim Kriterium „Qualität der Institutionen“ (Pfeiler 1), wo Tunesien Platz 21 und Jordanien Platz 32

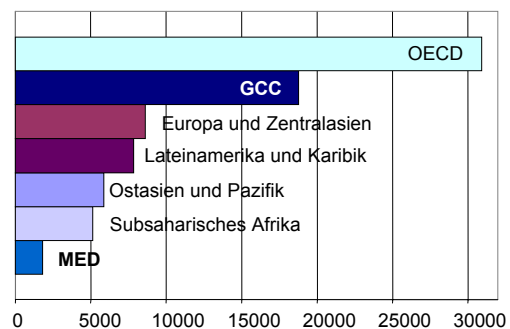
einnehmen. Die Bewertung des Humankapitals (Pfeiler 5) fällt in den AML hingegen verschieden aus: sehr gut in Tunesien (Platz 30) und Jordanien (Platz 47), schlecht in Syrien (Platz 104) und Algerien (Platz 94). In einzelnen Aspekten, wie Qualität der wissenschaftlichen Institutionen (Qualität des Bildungssystems oder Qualität der mathematischen und wissenschaftlichen Ausbildung), kann sich Tunesien (Platz 11 bzw. 9) sogar mit den Hochleistungsökonomien Singapur und Japan messen.

4. Wirtschaftliche Attraktivität der AML

Den Ergebnissen des GCI widersprechen jedoch die tatsächlich schwache wirtschaftliche Entwicklung der Region in den letzten 20 Jahren und die relativ geringe Attraktivität dieser Länder im Verhältnis zu anderen Entwicklungsregionen, gemessen am Pro-Kopf-Einkommen, den Zuflüssen von ausländischer Direktinvestitionen und der Wachstumsrate wirtschaftlicher Entwicklung.

Abbildung 1 zeigt für 2007 das Pro-Kopf-Einkommen der arabischen Mittelmeerländer im internationalen Vergleich. Dabei präsentieren sich die arabischen Länder sehr heterogen. Während die Golfstaaten nach den OECD-Ländern das höchste Pro-Kopf-Einkommen aufweisen, haben die arabischen Mittelmeerländer das zweitniedrigste nach dem subsaharischen Afrika.

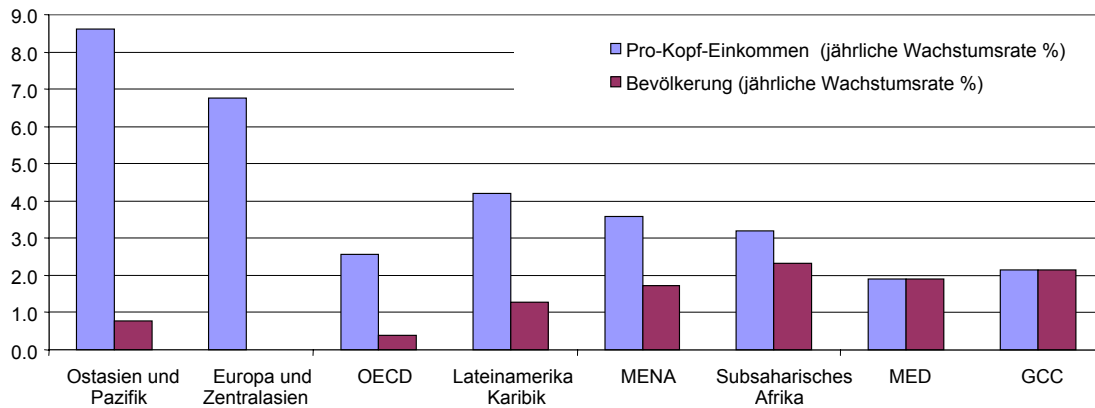
Abbildung 1: Pro-Kopf Einkommen (Kaufkraftparität, US\$)



Quelle: World Bank 2007.

Das ohnehin relativ geringe Wirtschaftswachstum der arabischen Länder wird, in den Mittelmeer wie in den Golfstaaten gleichermaßen, vom Bevölkerungszuwachs neutralisiert (siehe Abbildung 2). Dieses Problem wird sich in Zukunft noch verschärfen, da das durchschnittliche Bevölkerungswachstum zwischen 2000 und 2010 in den arabischen

Abbildung 2: Wirtschafts- und Bevölkerungswachstum



Quelle: World Bank 2007.

Staaten doppelt so hoch sein wird wie in allen anderen Regionen (Dasgupta 2003).

Darüber hinaus ist die Produktivität der arabischen Länder auf einem verheerend niedrigen Niveau. Tatsächlich scheint der fehlende technologische Fortschritt die Wachstums- und Entwicklungschancen in der Region nicht nur zu verlangsamen, sondern geradezu zu konterkarieren (Abu-Qarn / Abu-Bader 2007).

Trotz erheblicher Investitionen im Bereich Bildung wird das Humankapital in der Regel als schwach bewertet. Hohe Arbeitslosigkeit hauptsächlich bei jungen Akademikern weist darauf hin, dass die Ausbildung nicht an die Anforderungen und Bedürfnisse der Wirtschaft angepasst ist (Joffé 2005).

Anhaltspunkte dafür liefert auch eine Studie der *RAND Corporation*, bei der US-amerikanische Universitäten und Hochschulen nach der Qualität ihrer internationalen Partnerinstitutionen befragt wurden. Auf Grundlage dieser Befragung und weiteren Indikatoren, wie Publikationen in weltweiten wissenschaftlichen Zeitschriften und Patentanmeldungen, wurde der *ISTC (Index of Science and Technology Capacity)* berechnet. Von vier möglichen Klassifizierungen (rückständig, sich entwickelnd, erfahren, fortgeschritten) werden bis auf zwei alle arabischen Länder als wissenschaftlich rückständig eingestuft. Lediglich Ägypten und Kuwait fallen in die Kategorie der sich wissenschaftlich entwickelnden Länder (siehe Tabelle 3).

Auch die Beurteilung der wirtschaftlichen Institutionen (siehe Tabelle 3, Spalte 2), gemessen am *Index of Economic Freedom* der *Heritage Foundation*, zeigt ein ähnlich schwaches Bild der arabischen

Länder. Ausgehend von fünf möglichen Freiheitsstufen (frei, weitgehend frei, moderat frei, weitgehend unfrei, unterdrückt), qualifizieren sich die fünf Golfstaaten sowie Tunesien und Jordanien als moderat freie Ökonomien. Die anderen arabischen Mittelmeerländer sind als weitgehend unfrei oder sogar als unterdrückt klassifiziert.

Tabelle 3: Wissenschaft und wirtschaftliche Institutionen aus internationaler Perspektive

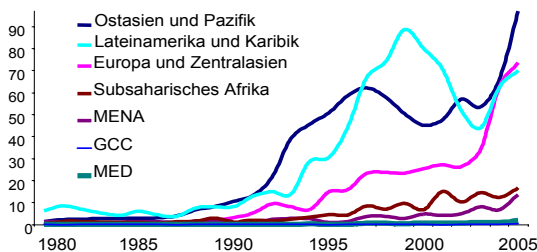
Land	Wissenschaftliche Entwicklung (Rang/140)		Wirtschaftliche Institutionen (Rang/157)	
<i>AML</i>				
Tunesien	79	rückständig	53	moderat frei
Jordanien	79	rückständig	69	moderat frei
Ägypten	68	sich entwickelnd	127	weitgehend unfrei
Marokko	115	rückständig	96	weitgehend unfrei
Syrien	91	rückständig	142	unterdrückt
Algerien	124	rückständig	134	weitgehend unfrei
Libyen	108	rückständig	155	unterdrückt
<i>GCC</i>				
Kuwait	63	sich entwickelnd	64	moderat frei
Katar	-	-	72	moderat frei
Saudi-Arabien	84	rückständig	85	weitgehend unfrei
VAE	75	rückständig	74	moderat frei
Oman	103	rückständig	63	moderat frei
Bahrain	-	-	68	moderat frei

Quelle: Berechnungen der Verfasserin basierend auf RAND 2001; Heritage Foundation 2007.

Insgesamt wird hier ein deutlich negativeres Bild der Wettbewerbsfähigkeit der arabischen Mittelmeerländer im internationalen Vergleich gezeichnet. Diese Bewertung spiegelt offenbar auch die

Wahrnehmung und Beurteilung globaler Wirtschaftsakteure wider: Die Länder des Nahen und Mittleren Ostens sowie Nordafrikas profitieren im regionalen Vergleich am wenigsten von internationalen (Netto-)Zuflüssen ausländischer Direktinvestitionen (ADI) (siehe Abbildung 3). Das heißt, diese Länder sind nach wie vor für ausländische Investoren relativ uninteressant. Zwar haben die ADI insgesamt zugenommen, das Niveau bleibt allerdings weit hinter anderen Regionen wie Lateinamerika und Asien zurück, selbst das subsaharische Afrika steht besser da. Und dennoch ist diese Bilanz aus der Perspektive der arabischen Länder geschönt, denn das gängige Aggregat MENA (Middle East and North Africa), in dem diese Länder zusammengefasst werden, schließt auch die Ökonomien von Israel, der Türkei und Malta mit ein.

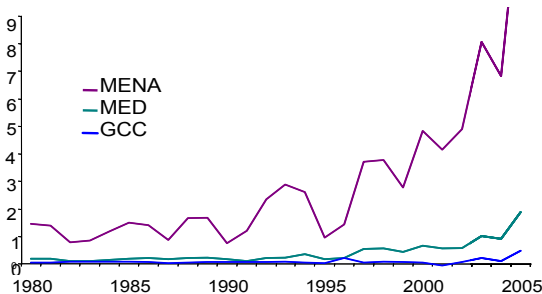
Abbildung 3: ADI-Zuflüsse nach Regionen (Mrd. US\$)



Quelle: World Bank 2007.

Ein genauerer Blick auf die MENA-Region zeigt, dass die arabischen Länder insgesamt noch weiter abgeschlagen sind (siehe Abbildung 4). Dabei fällt die Nettobilanz der Golfstaaten vor allem auch deshalb so negativ ins Gewicht, weil diese Länder selbst Nettoexporteure von ADI sind. Nicht so bei den arabischen Mittelmeerländern, die tatsächlich selbst kaum ADI tätigen.

Abbildung 4: ADI – MENA, MED und GCC im Vergleich (Mrd. US\$)



Quelle: World Bank 2007.

5. Wie kommt es zu dieser Diskrepanz?

Im GCI fällt die Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit der arabischen Länder weitgehend positiv aus. Allerdings bestätigen weder die vergangene noch die gegenwärtige wirtschaftliche und institutionelle Lage diese Einschätzung. Anders als die GCI-Platzierungen erwarten lassen, bleiben die arabischen Mittelmeerländer in Relation zu den anderen Entwicklungsregionen für Investoren relativ unattraktiv. Im folgenden Abschnitt wird versucht die Diskrepanz zwischen den scheinbar unvereinbaren Beurteilungen zu erklären und einzuordnen.

Die weitgehend positive Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit der arabischen Mittelmeerländer im weltweiten Vergleich, die im GCI zum Ausdruck kommt, lässt sich zum Großteil durch die Methodik der Umfrage erklären. Der GCI basiert auf der Befragung von Firmenchefs mittlerer und größerer Unternehmungen, kleinere Unternehmen mit weniger als 100 Mitarbeitern sind systematisch aus der Berechnung des Länderdurchschnitts ausgeschlossen, da davon ausgegangen wird, dass diese die internationale Wettbewerbsfähigkeit nur bedingt einschätzen können (GCR S. 92). Dies ist in Bezug auf die arabischen Mittelmeerländer aus drei Gründen problematisch: Erstens sind 95 % der Unternehmen in der Region Klein- und Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Angestellten (Amin 2005). Zweitens da kleinere Unternehmen zwar befragt, aber nicht in die Berechnung des Länderdurchschnitts integriert werden, fallen damit in Algerien und Marokko über 40 %, in Syrien 67 % und in Tunesien 85 % der Befragungen aus der Länderbewertung heraus. Der GCI stützt sich deshalb in Tunesien lediglich auf die Antworten von 13 Unternehmen, von 26 in Syrien und von 31 in Algerien. Drittens sind die Klein- und Kleinstbetriebe in der Regel privatwirtschaftliche Unternehmungen, während sich die großen Betriebe häufig (noch) in Staatsbesitz oder im Besitz verdienender und regimenaher Persönlichkeiten befinden. Aufgeblähte Bürokratien und Verwaltungen bilden traditionell einen Teil der staatlichen Alimentierungspolitik der durchweg als autoritär einzustufenden MENA-Staaten (Yousef 2004).

Die Umfrage ist folglich nicht repräsentativ, sondern spiegelt zum einen die Wettbewerbsfähigkeit einer zum Teil global sehr gut positionierten und wettbewerbsfähigen unternehmerischen Elite und/oder kooptierten Unternehmerschaft wider. Da in diesen Ländern unternehmerischer Erfolg in der Regel stark von der Integration der Unternehmer in

die Klientel- und Patronagestrukturen der lokalen politökonomischen Strukturen abhängig ist, erklären sich auch die guten Umfragewerte zur Qualität der Institutionen. Der GCI-Länderdurchschnitt gründet also überproportional stark auf der Bewertung der Institutionen durch Funktionäre und nicht durch Dritte. Die Ergebnisse sind damit korrekt bezogen auf eine wirtschaftliche Spitzengruppe, sind jedoch weder repräsentativ noch sind sie zu verallgemeinern.

Zum anderen scheinen sich die befragten Unternehmer im Wesentlichen mit anderen arabischen Volkswirtschaft verglichen zu haben. Trotz methodischer Schwachstellen dokumentiert der GCI überzeugend die Rangfolge der Wettbewerbsfähigkeit der arabischen Volkswirtschaften untereinander (vgl. dazu den ebenfalls vom WEF herausgegebenen *Arab World Competitiveness Report*). Die Rangliste des GCI hat aber nur bedingte Aussagekraft über die Wettbewerbsfähigkeit der arabischen Mittelmeerländer im globalen Vergleich.

Die Eigen- und Fremdwahrnehmung der Wettbewerbsfähigkeit der arabischen Mittelmeerländer fällt sehr unterschiedlich aus. Zum einen ist die positive Selbsteinschätzung ein wichtiger Hinweis auf eine dynamische, selbstbewusste Unternehmerelite, die international konkurrenzfähig ist oder zumindest bald schon sein könnte. Wenn die Diskrepanz allerdings weiterhin bestehen bleibt oder sich sogar weiter ausprägt, dann ist dies problematisch. Auf Dauer birgt eine unrealistische Selbsteinschätzung die Gefahr zum Wettbewerbsfähigkeit- und Entwicklungshemmnis zu werden, da u. U. wichtige Investitionen und notwendige Reformfelder zu spät oder gar nicht erkannt werden.

6. Fazit

Ziel dieses Beitrags war es, auf die bestehende Diskrepanz bei der Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit der arabischen Länder aufmerksam zu machen.

Die vom WEF und von seinen Partnerinstituten durchgeführte Befragung ist eine wichtige Ergänzung der Datenbasis, um Determinanten von Wettbewerbsfähigkeit und internationale Produktivitätsunterschiede besser zu verstehen. Allerdings ist der GCI-Länderindex für die Beurteilung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der arabischen Länder generell und insbesondere der arabischen Mittelmeerländer wenig aussagekräftig. Der Mehrwert des umfragegestützten Index ist die subjektive

Wahrnehmung aktiv beteiligter Wirtschaftsakteure. Um jedoch ein stimmiges Gesamtbild der Lage in diesen Ländern zu zeichnen, muss diese ausdrücklich, und dies fehlt im GCI, mit der Außenwahrnehmung konfrontiert werden.

Literatur

- Abu-Qarn, A. S. / Abu-Bader, S. (2007): Sources of Growth Revisited: Evidence from Selected MENA Countries, in: *World Development*, Vol. 35 (5), S. 752-771.
- Amin, S. / El Kenz, A. (2005): *Europe and the Arab World*, London.
- Dasgupta, D. (2003): Shifting to New Sources of Growth: Trade, Investment, and Development in the Middle East and North Africa: Engaging with the World, Washington D. C., S. 19-25.
- Heritage Foundation (2007): *Index of Economic Freedom*, www.heritage.org.
- Joffé, G. (2005): The Euro-Mediterranean Partnership and Foreign Investment, in: Fernández, H. A. / Youngs, R. (eds.): *The Euro-Mediterranean Partnership: Assessing the First Decade*, Madrid, S. 35-45.
- Research and Development Corporation (RAND) (2001): Wagner, C. / Brahmakulam, I. / Jackson, B. / Wong, A. / Yoda, T.: *Science and Technology Collaboration: Building Capacity in Developing Countries*, Santa Monica u. a.
- Yousef, T. (2004): Development, Growth and Policy Reform in the Middle East and North Africa since 1950, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18, No. 3, S. 1-116.
- World Bank (2007): *World Development Indicators*, Washington D. C.
- World Economic Forum (WEF) (2007): *Global Competitiveness Report 2007-2008*, Basingstoke u. a.

■ Die Autorin

Diplom-Volkswirtin Juliane Brach ist Doktorandin am GIGA.

E-Mail: brach@giga-hamburg.de, Website: <http://staff.giga-hamburg.de/brach>.

■ Gegenwärtige Forschung im GIGA zum Thema

Der GIGA-Forschungsschwerpunkt 3 beschäftigt sich mit Transformationsprozessen in der Globalisierung. Zurzeit werden drei Forschungsprojekte zur wirtschaftlichen Entwicklung im Nahen und Mittleren Osten durchgeführt:

1. „Determinants of Economic Development in the Middle East and North Africa“, Dissertation Juliane Brach,
2. „Transnationale Normbildungsnetzwerke in asymmetrischen Wirtschaftsbeziehungen (Wertschöpfungsketten)“, Robert Kappel und Juliane Brach, Drittmittelprojekt im Antragsverfahren (DFG),
3. „Wirtschaftliche Öffnung und regionale Integration der Länder der MENA-Region“, Anja Zorob.

■ GIGA-Publikationen zum Thema

Beck, Martin (2003): Resistance to Globalization and Limited Liberalization in the Middle East, in: Barrios, H. / Beck, M. / Boeckh, A. / Segbers, K. (eds.): Resistance to Globalization – Political Struggle and Cultural Resilience in the Middle East, Russia and Latin America, Münster, S. 14-33.

Brach, Juliane (2008): Constraints to Economic Growth and Development in the Middle East and North Africa, GIGA Working Paper, im Erscheinen.

Brach, Juliane (2007): Euro-Mediterranean Partnership: The Role and Impact of the Economic and Financial Partnership, in: European Foreign Affairs Review, Vol. 12, No. 4, S. 555-579.

Kappel, Robert / Müller, Marie (2007): Breites Wirtschaftswachstum in Afrika – die große Wende?, GIGA Focus Afrika, Nr. 6.

Kappel, Robert / Lay, Jann / Steiner, Susan (2005): Uganda: No More Pro-poor Growth, in: Development Policy Review, Vol. 23 (1), S. 27-54.

Zorob, Anja (2008): The Potential of Regional Integration Agreements (RIAs) in Enhancing the Credibility of Reform: The Case of the Syrian-European Association Agreement, in: Mediterranean Politics, im Erscheinen (GIGA Working Paper Nr. 51).

Das **GIGA German Institute of Global and Area Studies** – Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien in Hamburg gibt *Focus*-Reihen zu Afrika, Asien, Lateinamerika, Nahost sowie zu Globalen Fragen heraus, die jeweils monatlich erscheinen. Der *GIGA Focus Nahost* wird vom Institut für Nahost-Studien redaktionell gestaltet. Die vertretene Auffassung stellt die des/der jeweiligen Autors/Autorin und nicht unbedingt die des Instituts dar. Download unter www.giga-hamburg.de/giga-focus.

Redaktion: Hanspeter Mattes; Gesamtverantwortlicher der Reihe: Andreas Mehler

Lektorat: Vera Rathje; Kontakt: giga-focus@giga-hamburg.de; GIGA, Neuer Jungfernstieg 21, 20354 Hamburg

G I G A *Focus*
German  Institute of Global and Area Studies
Institut für Nahost-Studien

IMPRESSUM