

Nahost: Wandel durch Handel?

Auf der Wirtschaftskonferenz von Casablanca wurde eine Fata Morgana gefeiert

Von Josef Joffe

Gemessen an Symbolik, Ambition und Gästezahl verdient die 60-Nationen-Wirtschaftskonferenz von Casablanca eine Eins. 'Vom Atlantik bis zum Golf', versprach der jordanische Kronprinz Hassan den 2500 Teilnehmern, soll 'ein Naher Osten ohne Grenzen entstehen, eine Freihandelszone mit 250 Millionen Verbrauchern' - mit Ex-Erzfeind Israel in der Mitte. Und dessen Außenminister Peres machte aus dem 'Soll' schon ein 'Ist'. Nicht 'ein Stück Papier' sei die Schlußklärung, sondern eine 'Geburt' - eines neuen Nahen Ostens, in dem die Menschen 'frei' und 'furchtlos' über die Grenzen hinweg handeln und wandeln werden.

Gemessen an der Wirklichkeit aber ist das Projekt noch eine Frühgeburt, so hehr und erhehend auch die Ziele seiner Eltern sind. Dabei ist noch nicht einmal Israel das Problem, eine Wirtschaft, die formal noch immer von den meisten arabischen Staaten boykottiert wird und mit 14 000 Dollar ein fast doppelt so hohes Pro-Kopf-Einkommen hat wie der Ölkrösus Saudi-Arabien und ein zwanzigfach höheres als Ägypten. Das

Hauptproblem dieser 'Freihandelszone' in spe liegt in den arabischen Ländern. Denn die handeln nicht einmal miteinander: Nur etwa zehn Prozent ihres Handels wird innerarabisch abgewickelt; der riesige Rest findet mit Amerika, Europa und Fernost statt.

Geschlossene Systeme, und das sind die arabischen vor allem politisch, eignen sich nicht zur Integration. Ebenso wenig eignen sich dazu Wirtschaften, die nicht von Arbeitsteilung leben, sondern von ihren Ressourcen: Öl, Sonne (Tourismus) oder Land (Agrarprodukte). Wer Öl, Sonne oder Datteln zu verkaufen hat, liefert die natürlich nicht an den Nachbarn, sondern an Deutsche und Japaner. Dort, und nicht vom Nachbarn, holt er sich auch die Autos und Computer. Freihandel à la EU, das lehren Textbuch und Erfahrung, findet hauptsächlich zwischen kompetitiven Wirtschaften statt, also nach dem deutsch-französischen Muster: Renaults gegen VW, Chablis gegen Mosel.

Offene Systeme aber heischen Demokratie und Vertrauen, und mit beidem ist es nicht weit her zwischen Maghreb und Golf. Schärfener formuliert: Nicht Handel schafft Wandel,

sondern umgekehrt. Und deshalb war es auch Zweckoptimismus, der die Parole des amerikanischen Außenministers Christopher zeugte: 'Der Nahe Osten ist jetzt offen für Business.'

Derlei Öffnung erfordert nicht nur eine politische und ökonomische Revolution in der arabischen Welt, sondern vor allem Vertrauen: zwischen ihr und Israel und unter den Arabern selbst. Am besten könnte es (wie in einem Labor) zwischen Israel und Jordanien funktionieren. Zusammenarbeit drängt sich dort geradezu von alleine auf: beim Tourismus etwa am Roten Meer, bei der Vernetzung der Infrastruktur und bei der Energieerzeugung per Red-Dead-Kanal zwischen Rotem und Totem Meer. Oder mit einer Rabat-Tel-Aviv-Flugverbindung, wie sie Israel und Marokko gerade beschlossen haben. Aber das Pferd muß von vorne aufgezäumt werden: Erst wenn politische Berechenbarkeit herrscht, wird Big Business mit seinen Investitionen durch Christophers offene Tür drängen.