

Israel – Wirtschaftsmacht des Nahen Ostens

Robert Kappel

Israel feiert im Mai den 60. Jahrestag seiner Staatsgründung. Vielfach ist nicht bekannt, dass Israel eine relativ starke, exportorientierte und eine der am kräftigsten wachsenden Ökonomien des Mittelmeerraumes ist. Obwohl das Pro-Kopf-Einkommen Israels inzwischen OECD-Niveau erreicht hat, ist die weitere Entwicklung wegen politisch-militärischer Probleme und der Bedrohung durch terroristische Organisationen gefährdet.

Analyse:

Die zukünftigen Entwicklungsperspektiven Israels hängen vor allem von den folgenden vier Bedingungen ab:

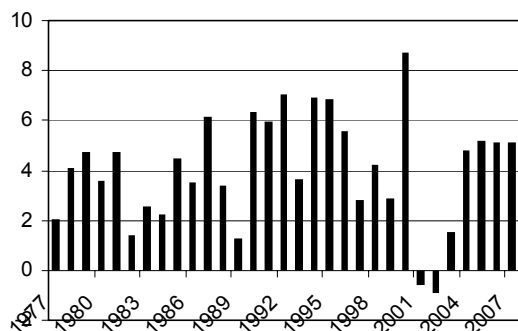
- von den Entwicklungen auf den internationalen Märkten, hauptsächlich in den Ländern der OECD, da Israels offene Ökonomie sehr eng mit dem Weltmarkt verflochten ist. Für Israels Wirtschaft wird es daher besonders wichtig sein, die Produktivität anzuheben, um zu den führenden Industrienationen näher aufzuschließen und beim Export von Hightech-Produkten (Maschinenbau, Flugzeugproduktion, Messinstrumente und chemische Produkte) den Anschluss zu behalten. Um diesen Herausforderungen gewachsen zu sein, sollten die Reformen der israelischen Ökonomie fortgesetzt werden.
- in geringem Maße von den Wirtschaftsbeziehungen in der Region. Aufgrund des Spezialisierungsniveaus Israels spielen die Wirtschaftsbeziehungen zu den arabischen Nachbarstaaten und zu den Ländern der Golfregion gegenwärtig kaum eine Rolle. Wirtschaftliche Wechselwirkungen mit den Nachbarländern sind daher wenig ausgeprägt.
- vom Rückgang der gegenwärtigen politischen Spannungen in der israelischen Gesellschaft und von den politischen Weichenstellungen durch die Regierung Olmert. Die komplexe innenpolitische Situation erschwert die wirtschaftlichen Reformen. Diese waren unter Ministerpräsident Ariel Scharon und Finanzminister Netanyahu begonnen worden und werden seitdem nicht mehr so vorangetrieben.
- besonders aber von den zukünftigen geopolitischen Entwicklungen im Nahen Osten und der seit Jahren krisenhaften Entwicklung des instabilen Palästina.

Schlagwörter: Israel, Wirtschaftswachstum, Wirtschaftsmacht

1. Daten und Fakten

Israel ist demographisch gesehen ein kleines Land mit etwa sieben Millionen Einwohnern. Es ist – mit Ausnahme Saudi-Arabiens – umgeben von wirtschaftlich stagnierenden Staaten oder solchen mit niedrigem Pro-Kopf-Einkommen und befindet sich in einer seit Jahrzehnten angespannten politischen Lage. Trotz zahlreicher Kriege und Konflikte hat Israel ein vergleichsweise hohes Wirtschaftswachstum realisieren können, das wegen globaler Entwicklungen von rund 5 % in den letzten Jahren 2008 auf voraussichtlich 3,7 % zurückgehen wird (siehe Abbildung 1). Die Zunahme des BIP ist mit einem erhöhten Pro-Kopf-Einkommen verbunden und war über die Jahre hinweg breitenwirksam, was am Anstieg der privaten Konsumnachfrage im Land und der Exporte sowie an den hohen Binnen- und Auslandsdirektinvestitionen deutlich wird (IMF 2007: 28). Israel gehört deshalb heute zu den reichsten Ländern des Nahen Ostens, verfügt aber nicht wie die Erdölländer über Rohstoffe. Stattdessen wurde eine diversifizierte Wirtschaftsstruktur aufgebaut.

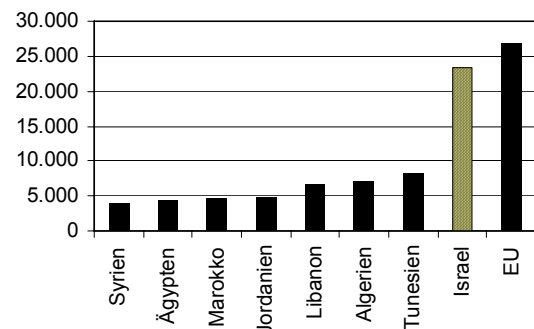
Abbildung 1: Wachstumsraten des BIP 1977-2007 (in %)



Quelle: Bank of Israel.

Israels durchschnittliches Pro-Kopf-Einkommen betrug 2005 ca. 23.400 US\$ (in Kaufkräfteinheiten). Damit liegt Israel nur knapp unter dem Durchschnitt der Europäischen Union (ca. 26.900 US\$) und zugleich mit einem mehr als doppelt so hohen Einkommen wie Tunesien weit vor den nordafrikanischen Staaten und den Ländern des Nahen Ostens (siehe Abbildung 2). Der Abstand zwischen den meisten Ländern des Nahen Ostens/Nordafrikas und Israel vergrößert sich zudem, weil Israels Wachstum über viele Jahre meist höher war als das seiner Nachbarländer. Daher zählt Israel inzwischen zu den höchstentwickelten Ländern der Welt (Rang 23 im Human Development Report 2007/2008).

Abbildung 2: Bruttoinlandsprodukt pro Kopf 2005 (in US\$ Kaufkraftparität)



Quelle: Europäische Union.

2. Faktoren der Entwicklung Israels

Die Entwicklung Israels ist wesentlich bestimmt von der konsistenten Wirtschaftspolitik, der Entwicklung der Außenhandelsposition, von Auslandsdirektinvestitionen, der Zuwanderung hochqualifizierter Arbeitskräfte und den Forschungsanstrengungen des Landes. Gefährdungen und Rückschläge sind wiederum bedingt durch die Sicherheitslage und die geopolitischen Entwicklungen im Nahen Osten. Als die wichtigsten internen strukturellen Probleme sind die demografische Entwicklung und die Alterung der Gesellschaft zu nennen.

2.1. Makroökonomische Steuerung

Israel wies in den letzten Jahren eine sehr niedrige Inflationsrate auf, weil die Regierung eine strikte Sparpolitik mit einer Reduzierung der Staatsverschuldung verbunden hat. Die gegenwärtig noch hohe Auslandsverschuldung in Höhe von 58,5 Mrd. US\$ und die deshalb erforderlichen Schuldentrückzahlungen behindern die wirtschaftspolitischen Spielräume der Regierung, da ein großer Teil des Haushaltes für den Schuldenabbau verwendet werden muss. Zur Erfolgsgeschichte Israels gehört vor allem die Verbesserung seiner Position im internationalen Außenhandel. Durch die Freigabe des Wechselkurses hat Israel seine Währung im Gleichgewicht halten können. Zusätzlich wurde die Lage durch die Privatisierung des Bankensektors verbessert, der in den 1990er Jahren noch stark von öffentlichen Banken dominiert war. Damit konnte Israel zusätzliche Investitionen anziehen. Zudem trug die Anpassung an die Vereinbarungen

von Basel II¹ auch zu einem solideren Risikomanagement bei (IMF 2007: 7).

Die israelische Regierung begann bereits unter Premierminister Levi Eshkol Ende der 1960er Jahre, das Land durch verbesserte Ausbildung der Arbeitskräfte, Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E), eine flexible Währung und staatliche Anreizsysteme zu öffnen. Als kleines Land setzte Israel auf Handelsöffnung und industrielle Wettbewerbsfähigkeit. War Israel bis in die 1970er Jahre eine Ökonomie, die sich auf landwirtschaftliche Produkte und auf die Textilindustrie konzentrierte, begann die Regierung innerhalb kürzester Zeit durch industriepolitische Maßnahmen eine Hightech-Industrie aufzubauen, die sich international zu etablieren begann. Seit dem Freihandelsabkommen mit der Europäischen Gemeinschaft (11.5.1975) hat sich die Wirtschaft auf den Export (Sadon 2004: 2) und die zunehmende Verbindung mit Europa ausgerichtet. Das Friedensabkommen mit Ägypten nach dem Ende des Oktoberkrieges 1973 verschaffte der Regierung Finanzierungsspielraum, da der Anteil der Verteidigungsausgaben an den Gesamtausgaben von 35 % (1970er Jahre) auf unter 10 % (2007) zurückgefahren werden konnte.² Kann Israel in Zukunft Kriege vermeiden und bestehende Konflikte entschärfen, wird es dem Land noch leichter fallen, seine Ökonomie dynamisch weiterzuentwickeln.

2.2. Außenhandelsposition

Während die hohen Pro-Kopf-Einkommen in den Golfstaaten, Algerien und Libyen im Wesentlichen auf Erdölexporten basieren und die nichtressourcenreichen Länder wie Jordanien oder Syrien eine sehr traditionelle Außenhandelsstruktur aufweisen, verfügt Israel über eine hoch diversifizierte Wirtschaft mit einem starken Dienstleistungs- und Industriesektor, wobei ersterer noch erheblich ausgebaut werden kann (Tovias et al. 2007: 683).

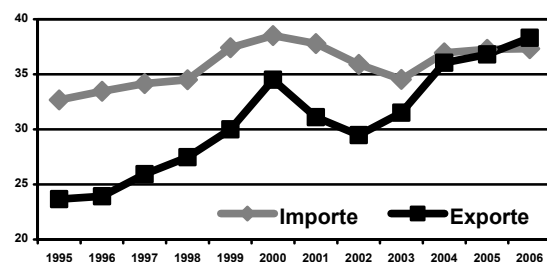
¹ Basel II bezeichnet die Gesamtheit der Eigenkapitalvorschriften, die vom Basler Ausschuss für Bankenaufsicht in den letzten Jahren vorgeschlagen wurden. Diese Regelungen müssen seit dem 1. Januar 2007 in der EU auf alle Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute angewendet werden und haben zum Ziel, die angemessene Eigenkapitalausstattung von Instituten zu sichern und einheitliche Wettbewerbsbedingungen für Kreditvergabe und -handel zu schaffen.

² Laut Internationalem Währungsfonds (IMF) betragen die Verteidigungsausgaben 2005 ca. 8,9 % des Staatshaushaltes. Folgen der dennoch hohen Verteidigungsausgaben sind Einsparungen bei den Sozialausgaben, verringerte Infrastrukturausgaben usw. (vgl. IMF 2007: 22).

Israel hat seit den 1990er Jahren den Durchbruch zu einer modernen Industrie- und Dienstleistungsgesellschaft geschafft, was sich in der weiterhin sich dynamisch verändernden Außenhandelsstruktur widerspiegelt. Heute misst sich Israel mit den OECD-Ländern und hat auch dorthin seine wichtigsten Außenhandelsbeziehungen (rund 75 % der Exporte gehen nach Nordamerika und Europa, lediglich 15 % nach Asien).

Abbildung 3 zeigt Israels Exportzusammensetzung und verdeutlicht, dass Israel eine extrem offene post-industrielle Ökonomie ist (Tovias et al. 2007: 682; Sadon 2004: 3), die nicht nur aus dem Handel mit der OECD-Welt Nutzen zieht, sondern auch anfällig für dort entstehende konjunkturelle Schwankungen ist. Israel profitierte in der Vergangenheit aufgrund seiner Offenheit von den internationalen Märkten. Da das Land vornehmlich Hightech-Produkte exportiert, hängt die zukünftige Außenhandelsentwicklung in erster Linie von der Wettbewerbsfähigkeit auf den internationalen Märkten ab. Insgesamt betrug der Export 2007 ca. 49,3 Mrd. US\$ (Import ca. 55,5 Mrd. US\$). Die durchschnittlichen Wachstumsraten des Exports lagen von 2000-2007 bei knapp 10 % (IMF 2008).

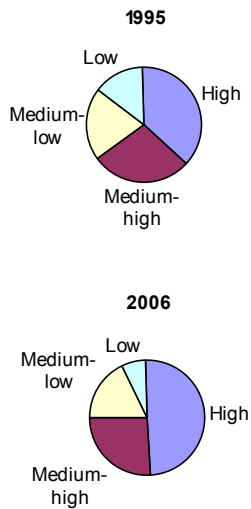
Abbildung 3: Grad der Offenheit der israelischen Wirtschaft: Importe und Exporte 1995-2006 (Anteile in % des BIP)



Quelle: Bank of Israel.

Die Zusammensetzung der Ausfuhren hat sich seit den 1970er/1980er Jahren, hauptsächlich jedoch seit den 1990er Jahren, vollkommen verändert. War Israel in den 1970er Jahren noch eine Agrarökonomie mit folglich landwirtschaftlichen Exporterzeugnissen, ist die Ausfuhr heute durch Informations- und Kommunikationstechnologie, Flugzeuge, Pharmazeutika, medizinische Geräte, Chemikalien, Elektronikprodukte und -komponente sowie Diamanten bestimmt. Textilien spielen ebenfalls eine Rolle. Wie Abbildung 4 zeigt, werden jedoch immer mehr Produkte mit höherer Technologieintensität exportiert.

Abbildung 4: Fertigwarenexporte – Aufteilung nach Technologieintensität 1995 und 2006



Quelle: Bank of Israel.

Hohe Wachstumsraten verzeichnet der Handel – und hier auch mit technologisch hochwertigen Fertigwaren – mit Asien, vor allem China, Indien und Japan. Dagegen wächst der Handel mit den Nachbarländern kaum. Er ist vollkommen anders ausgerichtet und auch von wesentlich geringerem Gewicht. In den letzten Jahren haben sich die Handelsbeziehungen zwischen Israel, Jordanien und Ägypten dennoch vertieft, u. a. auch durch das Engagement israelischer Investoren in so genannten *Qualified Industrial Zones (QIZ)*.³ Dessen Grundlage ist das Partnerschaftsabkommen zwischen den Vereinigten Staaten, Ägypten, Jordanien und Israel, das es Jordanien und Ägypten ermöglicht, zollfrei in die USA zu exportieren, wenn die dort hergestellten Güter einen israelischen Produktionsanteil haben. Der *local content* muss 35 % ausmachen, davon mindestens 11,7 % seitens Israels. In Jordanien und Ägypten produzieren israelische Unternehmen in den QIZ vorrangig Textilien und verschaffen sich durch dieses Engagement Lohnkostenvorteile und zugleich den freien Zugang zum US-amerikanischen Markt (Yadav 2007). Nach Angaben des *Israel Export and International Cooperation Institute* sollen in Ägypten etwa 260 und in Jordanien ungefähr 1.200 israelische Unternehmen tätig sein. In Ägypten wurden durch die QIZ etwa 15.000 neue Arbeitsplätze geschaffen. Der Umfang des Handels zwischen den beiden Ländern an sich

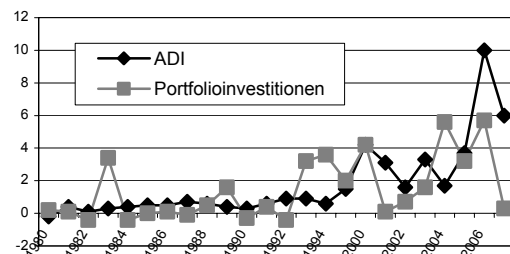
³ Auf die Beziehungen zwischen den palästinensischen Gebieten und Israel wird hier nicht eingegangen. Palästina wickelt 90 % seines Handels mit Israel ab (vgl. Asseburg 2005: 14).

ist hingegen sehr gering und ist sogar zurückgegangen (im Jahr 2001 Exporte von Ägypten nach Israel im Wert von ca. 20 Mio. US\$ und Exporte von Israel nach Ägypten in Höhe von ca. 47 Mio. US\$). In den Handelsbeziehungen zu den Nachbarländern herrschen bei den Ein- und Ausfuhren landwirtschaftliche Erzeugnisse und einfache Industriegüter sowie Textilien vor.

2.3. Auslandsdirektinvestitionen

In den letzten Jahrzehnten hat Israel einen starken Zufluss an Auslandsdirektinvestitionen (ADI) erfahren. Der Zufluss der gesamten ADI stieg im Jahr 2006 auf ca. 14,3 Mrd. US\$ (2007: ca. 7 Mrd. US\$) an (siehe Abbildung 5). Der Nettozufluss betrug 2005 ca. 2 Mrd. US\$. Dieser hohe Zufluss ist vor allem der Privatisierung bisher staatlicher Unternehmen (z. B. Banken) geschuldet. Der Anteil der ADI und Portfolioinvestitionen am BIP ist seit den 1990er Jahren erheblich gewachsen und beträgt zurzeit im Durchschnitt rund 3 % (siehe Abbildung 5).

Abbildung 5: Auslandsdirektinvestitionen 1980-2007 (Anteile in % des BIP)



Quelle: Bank of Israel.

Bis in die 1980er Jahre wurde Israel von global agierenden Unternehmen gemieden – nicht zuletzt eine Folge der Boykottandrohung der Liga der Arabischen Staaten, die internationale Firmen von Wirtschaftsbeziehungen mit Israel abhielt. Seit den 1980er Jahren bröckelte aber der Boykott⁴, und der Handel der internationalen Firmen mit Israel begann sich stark auszuweiten. Das Wachstum des liberalisierten israelischen Marktes war begleitet von einem deutlichen Zuwachs an Auslandsdirektinvestitionen. Seit Jahren haben israelische Investoren Kapital aber auch im Ausland angelegt, da nach

⁴ Ursache war, dass die arabischen Erdölstaaten im Rahmen ihrer eigenen Entwicklungsmaßnahmen auf Wirtschaftsbeziehungen mit internationalen Firmen nicht verzichten wollten, selbst wenn diese sich in Israel angelegten.

Ansicht der Unternehmen der israelische Markt zu klein sei und eine Diversifizierung der Portfolioinvestitionen notwendig sei, um international wettbewerbsfähig bleiben zu können. Dies hat zu Kritik hauptsächlich israelischer Arbeitsmarktforscher und Nichtregierungsorganisationen geführt, die die lokalen Unternehmen zu vermehrter Investition im Lande auffordern (Swirski et al., 2007).

2.4. Einwanderung

Für das Wachstum und den Strukturwandel Israels ist neben Außenhandel und ADI besonders auch die Einwanderung teilweise sehr qualifizierter Arbeitskräfte von erheblicher Bedeutung. Zwischen 1990 und 2005 wanderten etwa 1,14 Millionen Menschen nach Israel ein, davon 85 % aus der ehemaligen Sowjetunion und 5 % aus Äthiopien. Viele der Einwanderer aus der Sowjetunion sind heute im Hightech-Bereich tätig. Die Bedeutung der Klein- und mittleren Unternehmen, die von Immigranten während der letzten 15 Jahre gegründet wurden, nimmt zu. Sie haben sich trotz zahlreicher Probleme (Mangel an Kapital, kulturelle Integration) häufig durchsetzen können. Allerdings gibt es unter den Zuwandererfamilien auch viel Armut und Arbeitslosigkeit (Heilbrunn/Kushnirovich 2007: 345).

2.5. Umstrukturierungsmaßnahmen durch aktive Forschungspolitik (F&E) und gute Institutionen

Israel hat in den letzten Jahrzehnten einen beispielhaften ökonomischen Umstrukturierungsprozess durchgemacht, der sich durch folgende Aspekte auszeichnet:

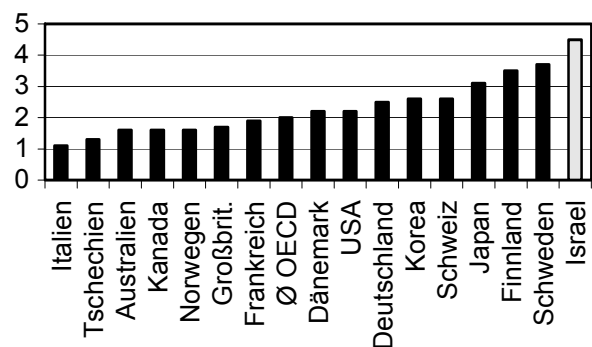
- erhebliche Produktivitätssteigerung in der Landwirtschaft und deutlicher Strukturwandel. Heute sind in Israels Landwirtschaft lediglich noch 4 % der Arbeitskräfte des Landes beschäftigt.
- Entstehung einer hochmodernen Industrie, die als dynamisch und innovativ gilt und durch hohe F&E-Ausgaben gekennzeichnet ist. Israel gehört zu den forschungsintensivsten Nationen der Welt und liegt bei den Aufwendungen F&E sogar über dem Durchschnitt der OECD-Staaten (vgl. Abbildung 6); kein anderer Staat des Nahen Ostens kann sich hierin mit Israel messen. In dieser forschungs- und entwicklungsstarken Agenda liegt zugleich der eigentliche Erfolg Israels. Die High-

tech-Industrie bestimmt die israelische Ökonomie. Bedingt ist diese rapide Entwicklung nicht nur durch die F&E-Ausgaben, sondern ebenso durch die sehr gute Ausbildung der Arbeitskräfte des Landes: Rund 30 % der israelischen Bevölkerung sind Akademiker und Techniker, 22 % sind Verwaltungsfachleute und Manager. Die Pro-Kopf-Ausgaben für Forschung betragen US\$ 1.175 (USA US\$ 890); die Zahl der Studenten wuchs von 60.000 (1983) auf 210.000 (2007) an.

- Die israelischen Institutionen haben in den letzten Jahrzehnten durch Privatisierung, effiziente Fördersysteme, den Ausbau von Universitäten, die Anhebung des beruflichen Qualifizierungsniveaus usw. erheblich zum technologisch-wirtschaftlichen Sprung Israels beigetragen.
- Israel ist eine offene Ökonomie; der Wissenstransfer ist einfach, die Transaktionskosten sind niedrig. Israel ist geographisch nahe der EU, dem wichtigsten Handelspartner, gelegen.

Insgesamt hat sich Israel durch diese Agenda an die 15. Stelle des Wettbewerbsindex des *World Economic Forum* katapultiert; die israelische Industrie ist deshalb zu einem gesuchten Partner für wirtschaftliche Kooperationen, Forschung und Industrieansiedlung geworden, wie das Beispiel des im Jahr 2000 gebauten Chipwerkes von Intel zeigt.

Abbildung 6: Nationale Ausgaben für F&E 2003 (in % des BIP)



Quelle: Bank of Israel.

3. Strukturelle Probleme, Geopolitik und Sicherheitslage

Trotz der genannten Erfolge der israelischen Wirtschaft sind auch zahlreiche Probleme (verbunden mit steigenden Sozialausgaben im Staatshaushalt) nicht zu leugnen, von denen hier abschließend lediglich die beiden wichtigsten genannt werden sollen:

3.1. Arbeitslosigkeit und Armut

Obwohl die Arbeitslosenzahlen in den letzten Jahren zurückgingen, betrug die Arbeitslosigkeit im Jahr 2007 immer noch rund 8,5 %. Als großes strukturelles Problem gelten die große Zahl von Armen (einschließlich einer signifikanten Kinderarmut) und die großen Ungleichheiten zwischen Arm und Reich, die vornehmlich von den unterschiedlichen Entwicklungsgeschwindigkeiten der einzelnen Sektoren herrühren. Während der Hightech-Bereich wächst und sogar über Arbeitskräftemangel klagt, stehen andere Sektoren der Wirtschaft still oder schrumpfen, darunter die Landwirtschaft, die Nahrungsmittelindustrie, der Textil- und Ledersektor sowie das Druckereigewerbe. Ein Fünftel der Bevölkerung, dessen Einkommen weniger als die Hälfte der mittleren Einkommen (Median) beträgt, gilt als arm. Besonders unter ultrareligiösen und arabischen Israelis ist Armut weit verbreitet (Fischer 2006: 4). Zugleich sind die staatlichen Sozialausgaben erodiert (Swirski et al. 2006; Jeune Afrique, 17.2.2008).

3.2. Demografische Transition

Die Bevölkerungszunahme ist von 2,4 % im Jahr 2000 auf 1,6 % zurückgegangen, was eine Alterung der Gesellschaft bewirkt. Die *old-age dependency ratio* wird in einigen Jahren jener der OECD-Staaten entsprechen (IMF 2007: 11). Die Folgen sind deutlich steigende soziale Kosten.

4. Ausblick: Der Nahe Osten und Israel

Israels Ökonomie ist in der Region politisch und wirtschaftlich isoliert. Der wirtschaftliche Austausch mit den direkten Nachbarn Israels ist recht gering, auch wenn es inzwischen viele israelische Unternehmen gibt, die in der Textilindustrie einiger Nachbarländer investiert haben. Dennoch: Israels Wirtschaftsmacht wird in den Nachbarländern als zu stark eingeschätzt. Eine schrittweise Liberalisierung der Handelsbeziehungen wurde von diesen deshalb nicht nur aus politischen, sondern auch aus wirtschaftlichen Gründen abgelehnt. Diese Abschottung führte zu einem abgeschwächten Wirtschaftswachstum für beide Seiten (vgl. Tovias et al. 2007). Gegenwärtig verfolgen vor allem Syrien, Ägypten und Jordanien eine protektionistische Politik.

- Gute Nachbarschaft ist erforderlich, damit beide Seiten profitieren. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass die arabischen Staaten Israels Existenz anerkennen und jede Art von Aggression einstellen. Zugleich sollten keine weiteren Siedlungsaktionen Israels mehr auf palästinensischem Gebiet erfolgen. Verbesserte Wirtschaftsbeziehungen würden Israel weitere Wachstumschübe ermöglichen. Frieden und Demokratie könnten zu Gewinn-Gewinn-Situationen führen. Gegenwärtig ist dies wegen der politischen Konstellation und der terroristischen Aktionen gegen Israel kaum denkbar.
- Aufgrund seiner Isolierung im Nahen Osten und seines grundlegenden Wandels hat Israel die Nachbarschaftsbeziehungen zu Europa vertieft. Im Nahen Osten pflegt Israel gegenwärtig lediglich intensive Beziehungen zur Türkei. Israel befindet sich auf dem Weg, OECD-Mitglied zu werden.

Literatur

- Asseburg, Muriel (2005): Nach dem israelischen Teilabzug, Berlin, SWP-Studie S 19.
- Fischer, S. (2006): Reflections on One Year at the Bank of Israel, Cambridge, MA, NBER Working Paper 12426.
- Flug, K./M. Strawczynski (2007): Persistent Growth Episodes and Macroeconomic Policy Performance in Israel, Jerusalem, Bank of Israel Discussion Paper No. 08.
- Geller, Oren (2008): Israels Erfolgsmodell in der Krise, in: Aufbau 73,3: 10-13.
- Gould, E. D./O. Moav (2007): Israel's Brain Drain, in: Israel Economic Review 5,1: 1-22.
- Heilbrunn, S. / N. Kushnirovich (2007): Immigrants and Indigenous Enterprises, in: International Journal of Business Performance Management 9,3: 344-361.
- Helpman, E. (2003): Israels Economic Growth, in: Israel Economic Review 1,1: 1-10.
- Hofmann, Sabine (2007): Außenwirtschaftliche Kooperation im Vorderen Orient, in: Aus Politik und Zeitgeschichte 19.
- International Monetary Fund (IMF) (2007): Israel: 2006 Article IV Consultation – Staff Report, Washington, D. C., IMF Country Report 24.
- IMF (2008): Israel: 2007 Article IV Consultation – Staff Report, Washington, D. C., IMF Country Report 62.

- Ministry of Finance (2007): Israel: Ready for the OECD, Jerusalem.
- Sadan, E. (2004): How Is Israel's Economy Affected by the Security Situation, in: Jerusalem Issue Brief 4,11: 1-6.
- Swirski, S./E. Konor-Attias (2006): Israel: A Social Report, Tel Aviv: ADVA Center.
- Swirski, S./E. Konor-Attias (2008): The Economy Is Growing, State Revenues Are Increasing, but a Tight Lid Is Kept on Social Spending, Presentation made in the Knesset, November 13, 2007.
- Tovias, Alfred/S. Kalaycioglu/I. Dafni et al. (2007): What Would Normalisation of Economic Relations between Mashrek Countries, Turkey and Israel Imply?, in: The World Economy, 30,4: 665-684.
- Yadav, Vikash (2007): The Political Economy of the Egyptian-Israeli QIZ Agreement, in: The Middle East Review of International Affairs, 11,1.

■ Der Autor

Prof. Dr. Robert Kappel, Wirtschaftswissenschaftler, Präsident des GIGA seit 2004, zugleich Professor an der Universität Hamburg.

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

■ Gegenwärtige Forschung im GIGA zum Thema

Die politische und wirtschaftliche Entwicklung im Nahen Osten wird im Rahmen mehrerer Forschungsprojekte am GIGA, u. a. des Forschungsschwerpunktes 2 „Gewalt, Macht und Sicherheit“, bearbeitet. Auf folgende aktuelle Publikationen zu Israel, dem Palästina-Konflikt, den Konflikten im Nahen Osten und zu den Wirtschaftsbeziehungen zwischen dem Nahen Osten und Europa sei hingewiesen:

■ GIGA-Publikationen zum Thema

Beck, Martin (2007): Vierzig Jahre Sechstagekrieg: Strukturelle Prägekraft für den Nahen Osten, GIGA Focus Nahost, Nr. 6.

Brach, Juliane (2007): Die Wettbewerbsfähigkeit der arabischen Mittelmeerländer im internationalen Vergleich, GIGA Focus Nahost, Nr. 12.

Zorob, Anja (2008): Intraregional Economic Integration: The Cases of GAFTA and MAFTA, in: Cilja Harbers/Matteo Legrenzi (eds.): Beyond Regionalism? Regional Cooperation, Regionalism and Regionalisation in the Middle East, London.

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