

Georg Stadtmann/Lutz Kaufmann/Jürgen Weigand *

Stand und kritische Analyse der regionalen Integrationsabkommen: ASEAN

1	Einleitung.....	231
2	Überblick über Länder und Handelsstrukturen.....	232
3	Theorie.....	238
4	Kritische Analyse von ASEAN/AFTA.....	241
4.1	Probleme bei der Implementierung und Umsetzung.....	241
4.2	Ex-ante-Analyse: Sind die Mitgliedsstaaten tendenziell geeignet, eine Freihandelszone zu errichten?.....	242
4.3	Ex-post-Analyse: Bisherige Auswirkungen der Handelsliberalisierung.....	244
5	Auswirkungen auf deutsche Unternehmen.....	246
6	Ausblick.....	247

Literatur

* Dr. Georg Stadtmann ist Wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Mikroökonomik und Industrieökonomik, der WHU Wissenschaftliche Hochschule für Unternehmensführung – Otto-Beisheim-Hochschule, Vallendar.

Univ.-Professor Dr. Lutz Kaufmann ist Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Internationales Management, der WHU Wissenschaftliche Hochschule für Unternehmensführung – Otto-Beisheim-Hochschule, Vallendar.

Univ.-Professor Dr. Jürgen Weigand ist Inhaber des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Mikroökonomik und Industrieökonomik, der WHU Wissenschaftliche Hochschule für Unternehmensführung – Otto-Beisheim-Hochschule, Vallendar.

1 Einleitung

Die „Association of South East Asian Nations“ (ASEAN) wurde im Jahre 1967 gegründet. Gründungsmitglieder waren Indonesien, Malaysia, die Philippinen, Singapur und Thailand. Seitdem sind noch fünf weitere Länder der Gemeinschaft beigetreten: Dabei handelt es sich um Brunei (1984), Vietnam (1995), Laos und Birma (1997) sowie Kambodscha (1999).

Die ASEAN-Region hat ca. 500 Mio. Einwohner, ein zusammengefasstes BIP von 737 Mrd. USD und ein Handelsvolumen von 720 Mrd. USD. Die Ziele von ASEAN bestehen in

1. der Förderung des Wirtschaftswachstums und des Sozialwesens sowie
2. der Förderung der regionalen Stabilität und Frieden in der Region.

Um diese Ziele zu verwirklichen, erfolgt eine Kooperation sowohl auf politischem als auch auf wirtschaftlichem Gebiet. Der ASEAN-Gipfel 1992 in Singapur verabschiedete einen Gestaltungsrahmen zur Schaffung einer Freihandelszone, der „ASEAN Free Trade Area“ (AFTA). Sie sollte ursprünglich bis zum Jahre 2008 verwirklicht werden. Auf dem Bangkok-Gipfel (1995) wurde jedoch eine beschleunigte Verwirklichung bis zum Jahre 2003 vereinbart (ASEAN Overview 2003).¹ Zum derzeitigen Stand der Zollliberalisierung innerhalb der Freihandelszone AFTA können folgende Aussagen gemacht werden:

- Die Gruppe der ASEAN-6 (Gründungsmitglieder + Brunei) hat die Zölle für die Güter, die auf der „Inclusion List“ (IL) stehen, auf ein Niveau von 0 bis 5 % gesenkt. Auf dieser Liste befinden sich 44.361 Güterkategorien („Tariff Lines“).
- Die Reduktion der Zolltarife begann im Jahre 1993. Damals betrug der durchschnittliche Zolltarif der ASEAN-6-Staaten noch 12,76 %. Heute liegt er bei 2,39 %. Bis zum Ende des Jahres 2003 sollen die Zölle für mindestens 60 % der Güter der IL komplett eliminiert sein.
- Die jüngeren Mitgliedsländer haben mehr Zeit, um ihre Zolllsenkungen durchzuführen und die Zollsätze für Güter der IL in den Bereich von 0 bis 5 % zu senken (Vietnam 2006, Laos und Myanmar 2008, Kambodscha 2010).
- Die Zölle sollen in den ASEAN-6-Staaten für alle Güter im Jahre 2010 fallen, die anderen Mitgliedsstaaten haben dafür fünf Jahre mehr Zeit. Für einige wenige kritische Waren wurde der Zeitpunkt, zu dem alle Zölle fallen, sogar bis 2018 verlängert (ASEAN Trade 2003).

¹ Zusätzlich soll bis 2010 eine „ASEAN Investment Area“ (AIA) zur Aufhebung von Investitionsschranken geschaffen werden.

Somit wird deutlich, dass es noch ein langer Weg ist, bevor tatsächlich die letzten Zollschränken fallen werden und die Möglichkeit besteht, dass einige Elemente nicht wie geplant umgesetzt werden. In diesem Beitrag erfolgt eine kritische Analyse des regionalen Handelsliberalisierungsabkommens **AFTA**. Im zweiten Abschnitt wird zunächst der wirtschaftliche Entwicklungsstand der beteiligten Volkswirtschaften anhand des Datensatzes des **World Competitiveness Reports** genauer untersucht. Daran schließt sich eine Analyse der Handelsbeziehungen der Mitgliedsstaaten an. Diesbezüglich werden zunächst die bilateralen Handelsbeziehungen herausgearbeitet. Ferner wird die Exportstruktur wichtiger ASEAN-Staaten detailliert analysiert, indem die Hauptexportkategorien untersucht werden.

Im dritten Abschnitt erfolgt eine theoretische Analyse der Auswirkung der Gründung einer Freihandelszone. Die Basis dieser Analyse bildet das von Viner (1950) entwickelte Modell. Dabei wird besonders darauf abgestellt, wann die wohlfahrtfördernden **handelserschaffenden Effekte** die wohlfahrtreduzierenden **handelsumlenkenden Effekte** überkompensieren dürften. Im Anschluss daran werden im vierten Abschnitt die Ergebnisse empirischer Studien vorgestellt, um die Wohlfahrtseffekte der ASEAN-Freihandelszone abschätzen zu können.

Im fünften Abschnitt wird analysiert, wie sich die ASEAN-Freihandelszone auf deutsche Unternehmen auswirkt. Dabei wird anhand eines Fallbeispiels aus der Automobilindustrie insbesondere darauf abgestellt, wie sich Verzögerungen in der Implementierung des Zeitplans in Abhängigkeit der gewählten Markteintrittsstrategie auswirken. Der sechste und letzte Abschnitt schließt mit einem Ausblick auf die mögliche zukünftige Entwicklung der ASEAN-Organisation. Es existieren ambitionierte Pläne, die ASEAN-Region um weitere Mitgliedsstaaten zu erweitern. Ob diese Pläne jedoch auch wie geplant umgesetzt werden, darf bezweifelt werden.

2 Überblick über Länder und Handelsstrukturen

In einem ersten Analyseschritt soll der wirtschaftliche Entwicklungsstand der ASEAN-Mitgliedsstaaten herausgearbeitet werden. Der **Global Competitiveness Report** (GCR) des **World Economic Forum** bietet mit seinen detaillierten Länderbetrachtungen ein ausgereiftes und bewährtes Gerüst zur Bewertung der relativen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften.¹ Diese Datenbasis liegt der folgenden Analyse zu

¹ Bereits seit 1979 wird einmal jährlich der Global Competitiveness Report (GCR) erstellt. Ziel des GCR ist es, die Stärken und Schwächen von Volkswirtschaften in Bezug auf ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit herauszuarbeiten. Zudem wird die relative Wettbewerbspositi-

Grunde. Die Besonderheit des GCR besteht darin, dass sowohl öffentlich zugängliche Daten (Sekundärdaten, „hard data“) berücksichtigt werden, als auch Daten einfließen, welche aus einer Primärerhebung – einer Umfrage bei Unternehmern in den betrachteten Volkswirtschaften (**Executive Opinion Survey**) – hervorgehen. Die erhobenen Daten werden über ein Scoring-Verfahren zu Indizes verdichtet, mit denen die gegenwärtige und zukünftige Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft abgebildet wird.

In *Abbildung 1* ist der Zusammenhang zwischen dem **Microeconomic Competitiveness Index** (MICI), der insbesondere die gegenwärtige Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft beschreibt, und dem Bruttoinlandsprodukt pro Kopf (BIPK) für die im Global Competitiveness Report berücksichtigten 80 Länder grafisch aufbereitet. Eine Regressionsanalyse mit dem BIPK des Jahres 2001 als zu erklärender Größe und dem aktuellen MICI-Index sowie einer Regressionskonstante als erklärenden Faktoren liefert die folgende Schätzung:

$$\text{BIPK} = 27.917 - 368 \text{ MICI}$$

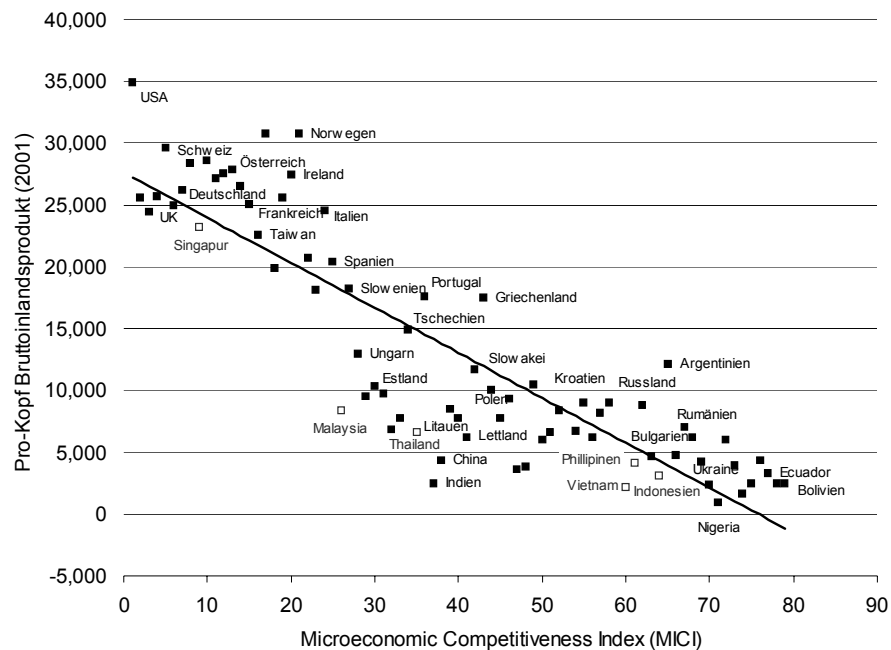
$$(26,0) \quad (-15,7)$$

(t-Statistiken in Klammern unter den Koeffizienten)

Der geschätzte negative Koeffizient für den Einfluss des MICI-Indexes zeigt, dass Länder mit einem schlechteren MICI-Rang und somit einer geringeren Wettbewerbsfähigkeit im Durchschnitt auch ein niedrigeres Pro-Kopf-Einkommen aufweisen. Jede Rangverschlechterung zieht im Durchschnitt eine Reduktion des Pro-Kopf-Einkommens um 368 USD nach sich. Insgesamt ist die Güte der Regression bei einem Bestimmtheitsmaß von $R^2 = 0,77$ sehr gut. Im MICI-Index sind somit die Faktoren verdichtet, welche die aktuelle Wettbewerbsfähigkeit eines Landes relativ gut widerspiegeln.

on der untersuchten Volkswirtschaften durch die Platzierung in Ranglisten abgebildet. Diese Positionierung soll helfen, wirtschaftspolitische Empfehlungen zu einer Verbesserung des Wachstumspotenzials abzuleiten.

Abbildung 1: MICI-Ranking der ASEAN Staaten (Daten über Brunei, Laos, Birma sowie Kambodscha sind nicht im World Competitiveness Report enthalten.)



Aus der *Abbildung 1* geht hervor, dass sich die Mitglieder der ASEAN Mitgliedsstaaten auf sehr unterschiedlichen Stufen der wirtschaftlichen Entwicklung befinden. Singapur weist mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 23.250 USD den höchsten Entwicklungsstand auf und befindet sich damit praktisch auf EU-Niveau. Malaysia und Thailand sind einer niedrigeren Entwicklungsstufe als Singapur zuzuordnen. Diese beiden Staaten können jedoch bereits ein Einkommensniveau aufweisen, welches auf dem Niveau der EU-Beitrittskandidaten Litauen und Lettland liegt. Die Philippinen, Vietnam und Indonesien weisen den geringsten Entwicklungsstand auf und sind auf dem Niveau von Bulgarien und Rumänien, welche die EU-Qualifikation nicht geschafft haben.

In Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit ergibt sich ein ähnliches Bild. Singapur ist weltweit unter den Top Ten der wettbewerbsfähigsten Staaten zu finden. Interessanterweise befinden sich alle ASEAN-Mitgliedsstaaten unterhalb der Regressionsgeraden. Dies deutet darauf hin, dass auf Grund der Wettbewerbsfähigkeit noch durchaus Wachstumspotenzial vorhanden ist.

Tabelle 1: Intra-Zonen-Handel für verschiedene Freihandelszonen

Wert des Intra-Zonen-Handels (Exporte in Mill. US-Dollar)						
	1980	1990	1995	1998	1999	2000
EU-15	456.857	981.260	1.259.699	1.226.988	1.383.523	1.360.857
NAFTA	102.218	226.273	394.472	521.649	581.161	655.954
MERCOSUR	3.424	4.127	14.199	20.352	153.133	18.167
ASEAN	12.413	27.365	79.544	69.126	78.740	98.029
Intra-Zonen-Handel in Relation zu den Gesamtexporten						
	1980	1990	1995	1998	1999	2000
EU-15	60,8 %	65,9 %	62,4 %	57,0 %	62,6 %	60,7 %
NAFTA	33,6 %	41,4 %	46,2 %	51,7 %	54,6 %	54,9 %
MERCOSUR	11,6 %	8,9 %	20,3 %	25,0 %	20,6 %	20,8 %
ASEAN	17,4 %	19,0 %	24,7 %	20,9 %	21,3 %	22,7 %

Quelle: United Nations 2001, S. 34-35.

Derzeit gibt es ca. 200 verschiedene regionale Handelsabkommen (Regional Trade Agreements, RTA). Die Tendenz ist stark ansteigend. In den achtziger Jahren lag die Zahl der Freihandelszonen ziemlich konstant bei ca. 75, dann kam es in den neunziger Jahren zu einer starken Zunahme (World Bank 2000). *Tabelle 1* gibt einen Überblick über die Größe der wichtigsten RTAs. Die Aufstellung zeigt u.a., dass ASEAN mit einem Exportvolumen von 98 Mrd. USD (im Jahre 2000) verglichen etwa mit MERCOSUR (18 Mrd. USD) relativ groß ist.

Weiterhin ist zu erkennen, dass der Intra-ASEAN Handel im Vergleich zum Welthandel relativ gering ist. Im Jahre 2000 gingen nur 22,7 % aller ASEAN-Exporte in diese Region. Zudem ist der Intra-ASEAN-Handel im Zeitablauf nur geringfügig angestiegen – was teilweise auf die Asien-Krise zurückzuführen ist: 1995 wurden bereits 24,7 % innerhalb ASEAN gehandelt, 1998 waren es nur noch 20,9 %. Seitdem ist jedoch wieder ein Anstieg zu verzeichnen. Im starken Gegensatz zu ASEAN ist bspw. der Intra-MERCOSUR-Handel stetig angestiegen.

Tabelle 2: Die bilateralen Handelsbeziehungen zwischen den ASEAN-Staaten

	Brunei	Kambodscha	Indonesien	Laos	Malaysia	Birma	Philipp.	Singapur	Thailand	Vietnam
Weltexporte in Mrd. US-Dollar	3,317	1,455	64,872	0,422	88,171	2,782	32,139	121,717	65,112	13,574
Anteil der Exporte nach ASEAN in % der Weltexporte	16,5 %	71,1 %	17,8 %	44,5 %	25,1 %	33,6 %	15,5 %	30,1 %	19,3 %	15,1 %
Brunei	–	0,0 %	0,2 %	0,0 %	1,2 %	0,0 %	0,1 %	1,1 %	0,3 %	0,1 %
Kambodscha	0,0 %	–	0,1 %	0,0 %	0,3 %	0,0 %	0,1 %	1,0 %	3,7 %	4,9 %
Indonesien	4,7 %	0,0 %	–	0,5 %	7,1 %	2,4 %	2,7 %	10,3 %	10,8 %	12,1 %
Laos	0,0 %	0,0 %	0,0 %	–	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,1 %	3,3 %	3,8 %
Malaysia	0,9 %	1,8 %	17,7 %	0,0 %	–	7,6 %	22,3 %	57,7 %	21,6 %	14,1 %
Birma	0,0 %	0,0 %	0,6 %	0,0 %	0,9 %	–	0,1 %	1,2 %	2,8 %	0,3 %
Philippinen	0,0 %	0,3 %	6,0 %	0,0 %	5,8 %	10,9 %	–	8,4 %	9,2 %	12,5 %
Singapur	30,1 %	38,6 %	61,3 %	0,0 %	67,3 %	0,1 %	46,3 %	–	42,0 %	37,7 %
Thailand	64,2 %	48,7 %	10,7 %	43,1 %	15,2 %	78,6 %	27,2 %	14,5 %	–	14,5 %
Vietnam	0,0 %	10,6 %	3,4 %	56,4 %	2,1 %	0,4 %	1,2 %	5,7 %	6,3 %	–
ASEAN	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Quelle: IMF 2002.

Mithilfe der *Tabelle 1* kann ein erster Überblick über die Freihandelszone gewonnen werden. Diese Informationen erlauben jedoch nur eine Analyse auf aggregiertem Niveau und lassen keine länderspezifischen Aussagen zu. Mithilfe von *Tabelle 2* kann hingegen eine länderspezifische Analyse des Intra-ASEAN-Handels erfolgen. Im oberen Teil der Tabelle ist aufgeführt, welcher Anteil der Gesamtexporte mit ASEAN-Mitgliedsstaaten abgewickelt wird. Aus dem unteren Teil der Tabelle können hingegen wichtige Informationen über die bilateralen Handelsbeziehungen zwischen den einzelnen ASEAN-Staaten gewonnen werden.

1. Für einige Länder, insbesondere kleine Länder wie Kambodscha, Laos und Birma, ist der Intra-ASEAN-Handel sehr wichtig und macht einen hohen Anteil an den Gesamtexporten aus. So exportiert bspw. Kambodscha 71,1 % aller Güter in ASEAN-Mitgliedsstaaten.
2. Die größeren Länder wie Indonesien, Thailand oder die Philippinen exportieren hingegen weniger als 20 % ihrer Waren in ASEAN-Mitgliedsstaaten.

3. Des Weiteren fällt auf, dass ein großes Land wie z.B. Thailand einen der wichtigsten Absatzmärkte für Birma darstellt. Birma wickelt so 78,6 % seiner gesamten ASEAN-Exporte mit Thailand ab. Diese kleineren Volkswirtschaften spielen jedoch als Absatzmarkt für die größeren Volkswirtschaften keine Rolle: Thailand exportiert nur 2,8 % seiner ASEAN-Exporte nach Birma.

Tabelle 3: Die Handelsstruktur der wichtigsten ASEAN-Staaten (Export)

Indonesien		Malaysia	
Alle Güter (in Mio. USD)	48.756	Alle Güter (in Mio. USD)	78.883
Spezielle Transaktionen	8,87 %	Transistoren, Röhren, etc.	19,75 %
Gas, natürliches und verarbeitetes	8,38 %	Büromaschinen, Teile und Zubehör	10,67 %
Rohöl	8,07 %	Autom. Datenverarbeitungsgeräte	7,41 %
Furniere, Sperrholz, etc.	4,84 %	Andere pflanzliche Öle	5,21 %
Papier und Pappe	3,22 %	Telekommunikationsgeräte, Zubehör	5,02 %
Basismetalle, Erze	2,98 %	Schalter	3,10 %
Andere pflanzliche Öle	2,90 %	Rohöl	3,01 %
Schuhe	2,77 %	Radioempfänger	2,86 %
Steinkohle, Braunkohle, Torf	2,72 %	Gas, natürliches und verarbeitetes	2,39 %
Textilgarne	2,12 %	Schallplatten	2,35 %
Rest	53,13 %	Rest	38,24 %
Philippinen		Singapur	
Alle Güter (in Mio. USD)	32.267	Alle Güter (in Mio. USD)	112.293
Spezielle Transaktionen	27,79 %	Transistoren, Röhren, etc.	18,92 %
Transistoren, Röhren, etc.	26,23 %	Autom. Datenverarbeitungsgeräte	17,88 %
Autom. Datenverarbeitungsgeräte	8,63 %	Büromaschinen, Teile und Zubehör	8,89 %
Büromaschinen, Teile und Zubehör	4,82 %	Petroleum-Produkte, raffiniert	7,38 %
Schalter	2,73 %	Telekommunikationsgeräte, Zubehör	4,33 %
Telekommunikationsgeräte, Zubehör	2,31 %	Schalter	2,31 %
Textilien für Frauen	1,88 %	Elektrische Maschinen	2,16 %
Andere pflanzliche Öle	1,63 %	Musikinstrumente und Teile	1,51 %
Elektrische Leitungen	1,59 %	Spezielle Transaktionen	1,24 %
Outer garments knit nonelastic	1,21 %	Nicht-elektronische Maschinenteile	1,05 %
Rest	21,18 %	Rest	34,32 %
Thailand		Vietnam	
Alle Güter (in Mio. USD)	56.003	Alle Güter (in Mio. USD)	8.137
Büromaschinen, Teile und Zubehör	10,67 %	Schuhe	17,98 %
Transistoren, Röhren, etc.	6,43 %	Rohöl	14,89 %
Reis	3,62 %	Reis	7,22 %
Fisch zubereitet und konserviert	3,47 %	Kaffee und Substitute	7,13 %
Autom. Datenverarbeitungsgeräte	3,34 %	Muscheln frisch und gefroren	6,07 %
Muscheln frisch und gefroren	3,04 %	Textilien für Männer	4,52 %
Telekommunikationsgeräte, Zubehör	2,76 %	Textilien für Frauen	3,91 %
Schalter	2,39 %	Schalter	3,43 %
Spezielle Transaktionen	2,27 %	Möbel und Möbelteile	2,55 %
Natürliche Gummis und Klebstoffe	2,24 %	Reisekoffer, Reisetaschen	2,34 %
Rest	59,77 %	Rest	29,96 %

Quelle: United Nations 2001, S. 170-188.

Mithilfe der *Tabelle 3* ist nun eine noch vielschichtigere Analyse der Handelsstruktur der ASEAN-Länder möglich. In dieser Tabelle sind die wichtigsten Güterkategorien

des Exports mit ihren jeweiligen Anteilen aufgeführt. Ferner wird durch die Angaben in der letzten Zeile der Tabelle eine Einschätzung möglich, inwieweit sich der Export auf einige wenige Güterkategorien konzentriert bzw. die Handelsstruktur diversifiziert ist. Dies erlaubt eine Aussage darüber, ob eine Volkswirtschaft durch einen sektorspezifischen Schock erheblich getroffen werden könnte oder in der Lage ist, einen sektorspezifischen Schock durch Exporte anderer Güter aufzufangen. Eine Analyse der *Tabelle 3* führt zu zwei wesentliche Einsichten:

1. Die Handelsstruktur der ASEAN-Länder ist unterschiedlich. Beispielsweise exportiert Thailand besonders stark Naturprodukte (Reis, Fisch), während Vietnam in der Textilproduktion aktiv ist.
2. Auch innerhalb der Exportstruktur ist die Konzentration unterschiedlich: Die Exportstruktur von Indonesien oder Thailand ist relativ stark diversifiziert. Vietnam wickelt jedoch 70 % des Exports in den Top-Ten-Produktkategorien ab.

3 Theorie

Ein zentrales Ergebnis der ökonomischen Zolltheorie besteht darin, dass die Erhebung eines Zolls im Allgemeinen zu einem Preisanstieg führt, der die gesellschaftliche Wohlfahrt reduziert. Lange Zeit wurde die Ansicht vertreten, dass ein Abbau von Zöllen z.B. im Rahmen einer Freihandelszone oder Zollunion, einen Schritt in die richtige Richtung darstellt und positive Wohlfahrtseffekte für die heimische Volkswirtschaft auslöst. Viner (1950) zeigte jedoch im Rahmen eines theoretischen Partialmodells, dass durch den Abbau von Zöllen gegenüber bestimmten Handelspartnern, gepaart mit einer Aufrechterhaltung der Zollschränken gegenüber anderen Staaten, die Wohlfahrtswirkungen nicht stets positiv sein müssen (vgl. Rose/Sauernheimer 1999 für eine Lehrbuchdarstellung sowie Krugman 1991 für ein weiterführendes theoretisches Modell).

Wird eine Freihandelszone mit Ländern gebildet, die international nicht zu den wettbewerbsfähigsten Ländern zählen, so ergeben sich zwei gegenläufige Effekte für die Gesamtwohlfahrt: Zum einen entsteht durch den Abbau von Zöllen eine Preisreduktion, welche die Nachfrage im Inland ansteigen lässt. Dieser **handelsschaffende** Effekt wirkt sich positiv auf die gesellschaftliche Wohlfahrt aus. Zum anderen wird jedoch auch der Handel mit einer Volkswirtschaft gefördert, die nicht zu den wettbewerbsfähigsten Ländern zählt und somit Kostennachteile aufweist. Dieser **handelsumlenkende** Effekt beeinflusst die gesellschaftliche Wohlfahrt negativ. Da die Diskussion um die Vor- bzw. Nachteile einer Freihandelszone von diesen beiden Effekten beherrscht wird, werden zunächst die zentralen Aussagen des theoretischen Modells hergeleitet.

Abbildung 2: Auswirkungen einer Freihandelszone

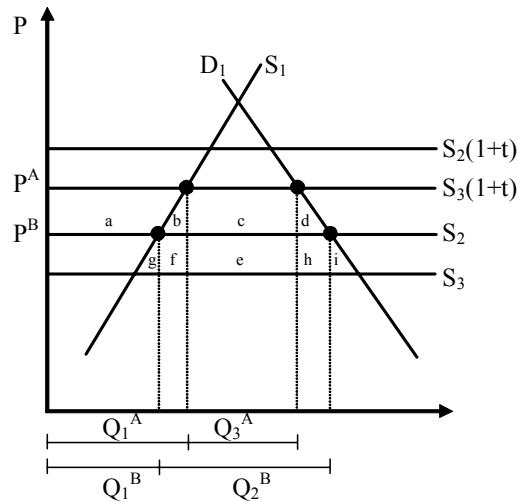


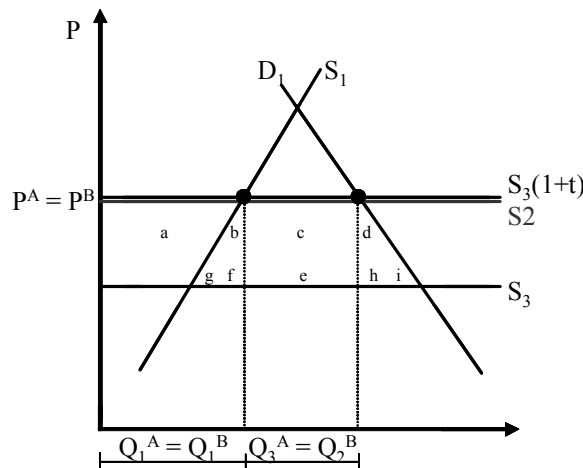
Abbildung 2 verdeutlicht die Auswirkungen der Einführung einer Freihandelszone: In der Ausgangssituation (A) erhebt Land 1 sowohl gegenüber Land 2 als auch gegenüber Land 3 einen Zoll in Höhe des Zollsatzes t . Land 3 ist im Vergleich zu Land 2 wettbewerbsfähiger und kann zu geringeren (konstanten) Grenzkosten anbieten ($S_2 > S_3$). In der Ausgangssituation A stellt sich ein Preis $P^A = S_3(1+t)$ ein. Es wird die Menge $Q_1^A + Q_3^A$ nachgefragt. Land 1 wird die Menge Q_1^A in Eigenregie produzieren und die Menge Q_3^A aus Land 3 importieren.

Wird nun der Zoll gegenüber Land 2 aufgehoben, gegenüber Land 3 jedoch aufrechterhalten, dann kommt es zu einer Preisreduktion auf $P^B = S_2$. Land 1 wird in Situation B seine heimische Produktion auf Q_1^B zurückfahren und nun die Gütermenge Q_2^B aus Land 2 importieren. Obwohl Land 3 wettbewerbsfähiger als Land 2 ist, erfolgen die Importe aus Land 2, weil eine asymmetrische Diskriminierung existiert.

Wendet man das Konzept der Konsumenten- und Produzentenrenten an, um eine Bewertung der Wohlfahrtswirkungen durchzuführen, so ergibt sich folgendes Bild: Da der Preis sinkt, steigt die nachgefragte Menge und die Konsumentenrente erhöht sich (Flächen $a+b+c+d$). Auf Grund der Reduktion der heimischen Produktionsmenge sinkt die Produzentenrente (Flächen $-a-b$). Ferner ist zu berücksichtigen, dass der Staat keine Zolleinnahmen mehr generieren kann (Flächen $-c-e$). Die volkswirtschaftliche Wohlfahrt verändert sich somit um die Flächen $b+d-e$. Der erste Effekt ist der sog. **handelsschaffende Effekt** und ist stets positiv. Land 1 schränkt seine relativ ineffiziente Produktion ein und importiert eine größere Menge aus dem Ausland. Der zweite

Effekt ist der **handelsumlenkende Effekt**. Es findet ein Wechsel der Handelspartner statt und Land 2 (ohne Zoll) wird gegenüber Land 3 (mit Zoll) bevorzugt. Somit generiert der Staat keine Zolleinnahmen mehr, was sich negativ auf die Wohlfahrt des hier betrachteten Landes auswirkt. Folglich ist nicht gewährleistet, dass ein Land von einer verstärkten Ausrichtung auf Freihandel auch tatsächlich profitiert. Diese Einsicht soll an einem Extremfall noch einmal genauer herausgearbeitet werden.

Abbildung 3: Extremfall: Nur handelsumlenkender Effekt



In *Abbildung 3* ist ein Extremfall dargestellt, in dem die Angebotskurve des Landes 3 mit Berücksichtigung des Zolls der Angebotskurve des Landes 2 ohne Berücksichtigung des Zolls entspricht [$S_3(1+t) = S_2$]. Nach Einführung einer Freihandelszone wird aus Land 2 anstatt aus Land 3 importiert. Der Preis, die nachgefragte Menge und die heimische Produktionsmenge bleiben jedoch konstant. In diesem Fall treten keine positiven handelsschaffenden Effekte ein. Es wirkt lediglich der negative handelsumlenkende Effekt. Die heimischen Konsumenten- und Produzentenrenten bleiben unverändert, der Staat generiert jedoch keine Zolleinnahmen mehr.

Aus dem Viner-Modell (1950) können folgende Einsichten gewonnen werden:

- Die heimischen Konsumenten sind – mit Ausnahme von Extremfällen – die großen Gewinner einer Zollliberalisierung. Der Preis sinkt, die nachgefragte Menge steigt und der Effekt auf die Konsumentenrente ist somit eindeutig positiv.
- Die heimischen Produzenten – bzw. genauer gesagt die Unternehmen der Importsubstitutionsgüterindustrie – sind die großen Verlierer der Freihandelszone. Falls

sich die Interessen dieser Unternehmer in Form von Lobbyismus besser vertreten lassen als die Interessen der Konsumenten, wird die Einführung einer Freihandelszone erschwert.

- Der Staat verliert seine Einnahmequelle aus der Zollerhebung.
- In dem Viner-Modell (1950) verlaufen die beiden Angebotskurven der beiden ausländischen Volkswirtschaften horizontal. Dies bedeutet, dass durch den handelsumlenkenden Effekt weder die Produzenten des Landes 2 profitieren, noch die Produzenten des Landes 3 Verluste erleiden.¹ Diese Aussage ändert sich jedoch, wenn die beiden ausländischen Angebotskurven eine positive Steigung haben. In diesem Fall sind die Produzenten des Landes 2 die Gewinner und die Produzenten des Landes 3 die Verlierer. In Abhängigkeit des angewendeten Wohlfahrtskonzepts und der Frage ob neben der Wohlfahrt des Landes 1 auch die Wohlfahrtsentwicklungen im Land 2 und 3 in die Analyse einbezogen werden, wird die Beurteilung der Vorteilhaftigkeit einer Freihandelszone bzw. die Quantifizierung der Wohlfahrtswirkungen anders ausfallen.
- Aus vorgenannter Überlegung folgt auch, dass die heimischen Unternehmen der Exportgüterindustrie ein Interesse an der Einführung einer Freihandelszone haben. Nach der Einführung besitzen sie einen Vorteil, z.B. gegenüber den Exporteuren von Drittstaaten, falls sie Güter in Mitgliedstaaten exportieren möchten.

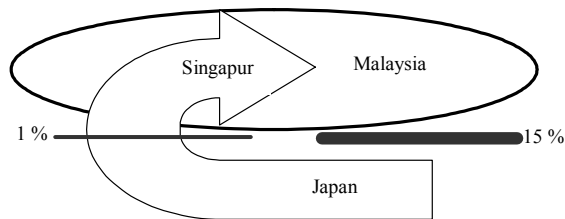
Diese Ausführungen verdeutlichen, dass eine Freihandelszone unterschiedliche Interessen im In- und Ausland berührt und die heimischen Unternehmen gespalten werden. Die Importsubstitutionsgüterindustrie wird sich tendenziell gegen, die Exportsubstitutionsgüterindustrie hingegen tendenziell für eine Freihandelszone aussprechen.

4 Kritische Analyse von ASEAN/AFTA

4.1 Probleme bei der Implementierung und Umsetzung

Bei dem AFTA-Abkommen handelt es sich um eine Freihandelszone und nicht um eine Zollunion. Somit werden zwar die Zölle für den Handel innerhalb der Freihandelszone gesenkt (und zu einem späteren Zeitpunkt ganz eliminiert), jedes Mitgliedsland kann jedoch gegenüber Drittstaaten eine individuelle Zollpolitik implementieren. Eine Zollunion hingegen verfolgt gegenüber Drittstaaten eine einheitliche Zollpolitik.

¹ Bei Existenz einer Freihandelszone werden lediglich Ressourcen „verschwendet“, da die Güter nicht aus dem effizienten Land bezogen werden.

Abbildung 4: Freihandelszone macht Local-Content-Vorschriften notwendig

Daher wird ein die Freihandelszone exportierendes Drittland stets das Mitgliedsland mit den niedrigsten Zollschranken wählen. *Abbildung 4* zeigt diesen Zusammenhang in einem stilisierten Beispiel. Für Japan bestünde in dieser Situation ein Anreiz, seine Waren über Singapur nach Malaysia einzuführen, da Malaysia die höheren Zollschranken errichtet hat. Dies hätte zur Folge, dass nach Schaffung der Freihandelszone Singapur mehr Zolleinnahmen generieren könnte als zuvor. Malaysia würde im Extremfall keine Zolleinnahmen mehr generieren können.

Damit ein solches Szenario nicht eintreten kann, sind umfangreiche **Local-Content-Bestimmungen** einzuführen und zu überwachen. Diese Bestimmungen haben zum Inhalt, dass die Zollfreiheit innerhalb der Freihandelszone nur dann gilt, falls der Wertschöpfungsanteil eine bestimmte Größenordnung erreicht. Diese umfangreichen Local-Content-Bestimmungen und deren Kontrolle sind nur deshalb notwendig, weil keine einheitliche Zollpolitik gegenüber Drittstaaten implementiert wurde und es sich um eine Freihandelszone und nicht um eine Zollunion handelt. Der mit einer Freihandelszone verbundene administrative Aufwand ist somit um ein Vielfaches höher als in einer Zollunion (World Bank 2000, S. 74ff.).

4.2 Ex-ante-Analyse: Sind die Mitgliedsstaaten tendenziell geeignet, eine Freihandelszone zu errichten?

Wie in Abschnitt 3 erläutert, können durch die Schaffung einer Freihandelszone sowohl wohlfahrtsfördernde (handelserschaffende) als auch wohlfahrtsreduzierende (handelsumlenkende) Effekte entstehen. Deshalb ist es wichtig, vor der Einrichtung der Freihandelszone die potenziellen Größenordnungen der beiden Effekte und die Entwicklung der Gesamtwohlfahrt zu untersuchen.

Zur Abschätzung der Entwicklung der Gesamtwohlfahrt wird häufig der Anteil des Intra-Zonen-Handels am Gesamthandel eines Landes herangezogen. Je größer der

Intra-Zonen-Handel – so wurde unterstellt –, desto wahrscheinlicher können bei der Errichtung einer Freihandelszone die wohlfahrtsfördernden Effekte überwiegen.

Im Extremfall, in dem bereits vor der Schaffung der Freihandelszone der gesamte Handel eines Landes mit den Kandidaten der Freihandelszone abgewickelt wird, entstehen nur **handelsschaffende** Effekte. Doch ab welchem Wert lohnt sich die Einrichtung einer Freihandelszone? Da eine theoretische Basis fehlt, wurde in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur stets ein Mindestwert von 50 % als kritisch angesehen. Zieht man dieses Kriterium heran, um die Vorteilhaftigkeit von ASEAN zu bewerten, so kommt man eindeutig zu einer negativen Einschätzung. So lag bspw. der Intra-ASEAN-Handel mit 17,4 % (1980) deutlich unter diesem kritischen Wert. Kreinin und Plummer (1994) argumentieren jedoch, dass dieses Kriterium zwar eine erste und relativ schnelle Einschätzung erlaubt, jedoch offen lässt, zu welchem Anteil die restlichen 50 % von handelsumlenkenden Effekten betroffen sind. Um dies zu beurteilen, sei es – so Kreinin und Plummer – vielmehr notwendig, nicht auf die relative Höhe des Intra-Handelsvolumens abzustellen, sondern die Handelsstruktur der beteiligten Länder genauer zu analysieren. Ziel dieses Ansatzes ist es, die Handelsstruktur des Intra-Zonen-Handels mit der Handelsstruktur des Extra-Zonen-Handels zu vergleichen. Je ähnlicher die beiden Handelsstrukturen sind, umso mehr ist gewährleistet, dass ein Land jene Güter und Dienstleistungen innerhalb der künftigen Freihandelszone exportiert, bei denen dieses Land auch weltweit einen komparativen Vorteil besitzt.

Um diesbezüglich eine Einschätzung vornehmen zu können, wird ein sog. **Relative-Comparative-Advantage-Index** (RCA-Index, Balassa 1965) berechnet.

$$RCA = \frac{X_{ij}/X_j}{X_{iw}/X_w}$$

X_{ij} = Exporte in der Güterkategorie i des Landes j

X_j = gesamte Exporte des Landes j

X_{iw} = Welt- bzw. Blockexporte in Güterkategorie i

X_w = gesamte Welt- bzw. Blockexporte

Ein RCA-Index von Eins zeigt an, dass der Anteil der Exporte dieses Landes in der Güterkategorie i an den Gesamtexporten dieses Landes dem Anteil der Weltexporte der Güterkategorie i an den Gesamtweltexporten entspricht. Ein RCA-Indexwert größer als Eins deutet hingegen an, dass ein Land bzgl. dieser Güterkategorie einen komparativen Vorteil besitzt und nach Berücksichtigung der Größe dieses Landes relativ zum Welthandel hohe Exporte in dieser Güterkategorie aufweist.

In einem zweiten Schritt wird dann die Exportstruktur eines Landes in ein Verhältnis zu den Exporten der Teilnehmerstaaten der Freihandelszone (Blockexporte) gesetzt und für alle Güterkategorien ein zweiter RCA-Index berechnet. Nach einer weiteren Bestimmung des Rangs der jeweiligen Güterkategorien besteht dann die Möglichkeit, einen Rangkorrelationskoeffizienten zu berechnen. Je stärker die beiden RCA-Reihen

untereinander korrelieren, umso ähnlicher sind sich die Handelsstrukturen des Intra- und Extra-Zonen-Handels.¹

Die ermittelten Rangkorrelationskoeffizienten sind meist für alle ASEAN-Länder deutlich größer als 0,7, wobei Indonesien (0,81) und Philippinen (0,82) die höchsten Werte aufweisen. Eine Ausnahme stellt Singapur mit lediglich 0,44 dar. Singapur ist aber im Vergleich zu den anderen ASEAN-Staaten bereits relativ weit entwickelt und weist deshalb auch eine ganz andere Exportstruktur auf. Grundsätzlich stimmt jedoch mit Ausnahme von Singapur für alle Länder die Intra-Handelsstruktur mit der Extra-Handelsstruktur überein, sodass nach Kreinin und Plummer trotz des relativ geringen Anteils des Intra-Zonen-Handels am Gesamthandel auf Grund der Handelsstruktur die wohlfahrtsfördernden Effekte überwiegen dürften. Daher schätzen sie die zunehmende Integration in dieser Region auch als in der Tendenz wohlfahrtsfördernd ein.

4.3 Ex-post-Analyse: Bisherige Auswirkungen der Handelsliberalisierung

Im Rahmen einer empirischen Analyse ist die korrekte Spezifikation des verwendeten ökonometrischen Modells sehr wichtig. Diesbezüglich müssen die wichtigsten Kontrollvariablen identifiziert werden. Dies sei anhand eines kurzen Beispiels illustriert: Nach der Formierung einer Freihandelszone erhöht sich auf Grund eines exogenen Schocks das Wachstum in einem Drittland signifikant, was auch eine entsprechende internationale Expansion der Handelsaktivitäten nach sich zieht. Dies hat zur Folge, dass auch der Handel zwischen den Staaten der Handelszone und dem Drittland ansteigt. Unter sonst gleichen Bedingungen wird sich somit der Anteil des Intra-Zonenhandels am Gesamthandel reduzieren und der Anteil des Extra-Zonenhandels ansteigen. Bei einer isolierten Betrachtung der Handelsströme ohne Berücksichtigung der wirtschaftlichen Situation würde man keine handelsschaffenden Effekte innerhalb der Mitgliedsstaaten erkennen können. Aus diesem Beispiel wird deutlich, dass es vorteilhaft ist, einen möglichst viele Länder umfassenden Datensatz einzusetzen und ferner die richtigen Kontrollvariablen zu setzen.

Cernat (2001) analysiert die Auswirkungen von Freihandelszonen/Zollunionen auf den Intra- und Extra-Zonenhandel im Rahmen eines Gravity-Modells. Ein großer Vorteil des Ansatzes von Cernat (2001) besteht darin, dass ein sehr umfangreicher Datensatz bilateraler Handelsströme in sehr detaillierten Güterkategorien für mehr als 100 Länder für die Zeitpunkte (1994, 1996, 1998) zur Verfügung steht. Folglich können

¹ Kreinin/Plummer (1994, S. 197) weisen darauf hin, dass auch die Möglichkeit besteht, einen dynamischen RCA-Index zu berechnen. In diesem Fall besitzt ein Land einen komparativen Vorteil, wenn der eigene Handel in einer bestimmten Güterkategorie schneller wächst als der Welthandel in dieser Güterkategorie.

ca. 30.000 Beobachtungen analysiert werden! Somit besteht die Möglichkeit, simultan die Handlungswirkungen von neun verschiedenen Handelszonen zu untersuchen. Als Kontrollvariablen werden das BIP und das Pro-Kopf-BIP des Export- und Importlandes eingesetzt, die Distanz zwischen den beiden Hauptstädten, eine Dummy-Variable für eine gemeinsame Landesgrenze und eine Dummy-Variable für eine gemeinsame Sprache. Ferner werden für jede der neun Handelszonen zwei weitere Dummy-Variablen eingesetzt, die für die Mitgliedschaft bzw. Nicht-Mitgliedschaft einer Freihandelszone kontrollieren (Intra- und Extra-Handel). Die Vorzeichen der geschätzten Koeffizienten sind laut Cernat (2001) wie folgt zu interpretieren (siehe *Tabelle 4*):

Tabelle 4: Interpretationshilfe der geschätzten Koeffizienten

Variable	Vorzeichen	
	+	-
Intra-Handel	Trade Creation, falls Extra-Handel > 0 Trade Diversion, falls Extra-Handel < 0	Trade Creation
Extra-Handel	Trade Creation	Trade Diversion

Tabelle 5: Regressionsergebnisse

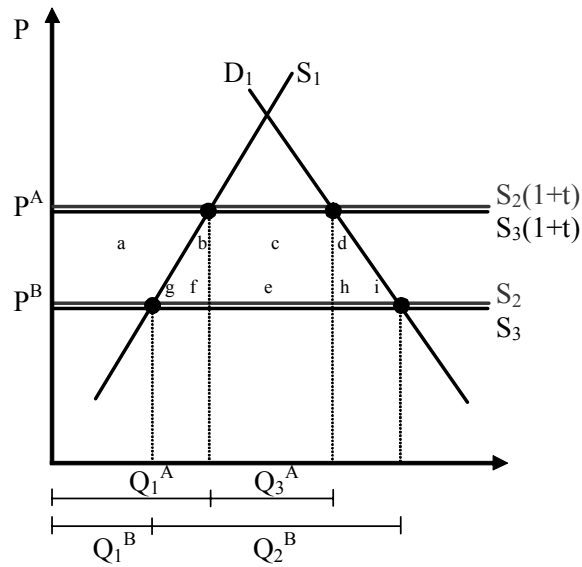
Variable	1994	1996	1998	1994-1998
INTRA_AFTA	1,73** (0,34)	1,44** (0,33)	1,32** (0,56)	1,79** (0,17)
EXTRA_AFTA	1,42** (0,13)	1,12** (0,12)	0,87** (0,11)	1,34** (0,08)

Legende: Heteroskedastische Standardfehler in Klammern.

**(*) Signifikant auf einem 99 (95) % Konfidenzniveau.

Cernat (2001) argumentiert, dass nach Berücksichtigung der Kontrollvariablen die AFTA-Länder sowohl innerhalb als auch außerhalb der AFTA ein signifikant höheres Exportvolumen aufweisen als andere Staaten. Dies wird als Indiz gewertet, das in der AFTA tendenziell handelsschaffende Effekte dominieren. Kritisch ist jedoch anzumerken, dass die geschätzten Koeffizienten beide im Zeitablauf in der Tendenz kleiner werden, was gemäß *Tabelle 4* als Zeichen für die Existenz eines handelsumlenkenden Effekts gewertet werden sollte. Ferner ist zu hinterfragen, ob tatsächlich durch den von Cernat gewählten Ansatz anhand des Volumens an Handelsströmen abgelesen werden kann, ob die handelsschaffenden Effekte oder die handelsumlenkenden Effekte dominieren.

Abbildung 5: Extremfall: Nur handelsschaffende Effekte



In *Abbildung 5* ist eine weitere Extremsituation eingezeichnet, in der Land 2 nur marginal schlechter ist als Land 3. Somit treten nur handelsschaffende Effekte auf. Die Handelsströme entwickeln sich jedoch in *Abbildung 3* und *Abbildung 5* gleichgerichtet: Es findet weniger Extra- und mehr Intra-Handel statt! Trotzdem ist die Gewichtung von handelsschaffenden und handelsumlenkenden Effekt komplett umgekehrt. Aus dieser Erkenntnis folgt: Der Modellansatz von Cernat ist nur bedingt geeignet, die beiden gegenläufigen Effekte zu isolieren.

5 Auswirkungen auf deutsche Unternehmen

Welche Auswirkungen ergeben sich nun für deutsche Unternehmen? Zunächst ist festzuhalten, dass die Unternehmen einen Vorteil besitzen, die eine Direktinvestition (Foreign Direct Investment, FDI) in der Exportindustrie in einem Land der Freihandelszone vorgenommen haben. Im Gegensatz dazu entstehen Nachteile für Unternehmen, welche ein FDI außerhalb der Freihandelszone unterhalten und bisher in Länder der Freihandelszone exportiert haben. Auf Grund der asymmetrischen Dis-

kriminierung können u.U. Unternehmen innerhalb der Freihandelszone günstiger anbieten, obwohl Unternehmen außerhalb der Zone wettbewerbsfähiger sind. Da diese Unternehmen jedoch weiterhin dem Zollsatz unterliegen, können sie nicht entsprechend ihrer Wettbewerbsfähigkeit anbieten, sondern müssen den Zollsatz in ihrer Preissetzung berücksichtigen.

Grundsätzlich entsteht somit durch die Freihandelszone ein größerer Markt, sodass in der Zukunft Direktinvestitionen in die Freihandelszone attraktiver werden. Jedoch besteht weiterhin das Risiko, dass die Integration nicht wie geplant fortgesetzt wird und die Umsetzung der Pläne scheitern kann. Im Mai 2000 wurde auf Drängen des malaysischen Premierministers Mahatier die Reduktion der Zölle auf Autos um zwei Jahre auf 2005 verschoben. Thailand und andere Länder drohten mit Vergeltungsmaßnahmen. So wurde bspw. angedacht, die Zollreduktion auf Palmölprodukte ebenfalls zeitlich zu verschieben (Reyes 2000).

Wie das Beispiel der malaysischen Automobilindustrie zeigt, können ungeplante Verzögerungen im Liberalisierungsprozess auftreten. Der Autohersteller Proton, das malaysische Gegenstück zum deutschen Volkswagen, ist das Prestigeprojekt Malaysias. Extrem hohe Zollbarrieren wurden aufgebaut, um die noch junge Industrie vor zu hohem Wettbewerbsdruck aus dem Ausland zu schützen (**Infant-Industry-Argument**). In Antizipation der Freihandelszone investierten sowohl General Motors als auch BMW große Summen in eigene Fertigungskapazitäten in Thailand (Financial Times Deutschland 2002). Diese Investitionen wurden auch mit der Hoffnung verbunden, um nach Wegfall der Zollschränken den malaysischen Markt beliefern zu können. Obwohl die einzelnen ASEAN-Volkswirtschaften relativ klein sind und somit eine Autoproduktion in einem einzelnen Land nicht rentabel ist, wäre eine funktionierende Freihandelszone AFTA mit ca. einer halben Mrd. Konsumenten ein lukrativer Markt.

DaimlerChrysler hat hingegen mit Singapur einen anderen Standort als BMW oder GM gewählt. Obwohl die Lohnstückkosten in Singapur deutlich höher liegen als in Thailand, bietet Singapur den Standortvorteil, neben der Mitgliedschaft der AFTA zusätzlich weitere bilaterale Handelsabkommen implementiert zu haben. In der Kontroverse zwischen Freihandel und Protektionismus vertritt Singapur am vehementesten die Position der Handelsliberalisierung – sehr zum Missfallen der größeren Nachbarstaaten Indonesien und Malaysia (Gay 2001).

6 Ausblick

Im Oktober 2003 wurde auf der Jahrestagung ASEAN eine Initiative gestartet, in Verhandlungen mit China, Indien und Japan zu treten und mit diesen Ländern weitere Handelsabkommen abzuschließen. ASEAN-Generalsekretär Ong zeigte sich zuver-

sichtlich, ein Handelsabkommen mit China bis 2010, mit Indien bis 2011 und mit Japan bis 2012 abschließen zu können. Ein solcher ASEAN+3-Verbund ließe die Freihandelszone auf weit mehr als zwei Mrd. Menschen anwachsen (Financial Times Deutschland 2003). Eine weitere Initiative, AFTA-Closer Economic Relations (AFTA-CER), sieht Handelsabkommen mit Australien und Neuseeland vor.

Die Umsetzung dieser Initiativen würde einen **Big Bang** für die gesamte Region bedeuten. Wie realistisch ist jedoch eine solche Umsetzung? Auf der einen Seite stehen Malaysia, die Philippinen und Indonesien der Handelsliberalisierung skeptisch gegenüber – jene Staaten, die bereits innerhalb ASEAN und AFTA versuchen, jede weitere Liberalisierung zu verhindern oder möglichst lange hinauszuzögern. Auf der anderen Seite steht Singapur, das bereits viele Liberalisierungsschritte in bilateralen Abkommen vollzogen hat. Damit öffnet Singapur die Hintertür für ausländische Exporteure in die anderen ASEAN-Staaten und erhöht seine Standortattraktivität für ausländische Investoren im Vergleich zu anderen ASEAN-Staaten erheblich.

Indonesien, die Philippinen und Malaysia stehen aber auch in direkter Konkurrenz zu China und Indien, wenn es darum geht, ausländische Investitionen anzuziehen. Somit könnte weiterer Druck entstehen, die anstehenden Liberalisierungsversuche auch tatsächlich durchzuführen. Skepsis ist jedoch weiterhin angebracht.

Literatur

ASEAN (2003): Overview – Association of Southeast Asian Nations, <http://www.aseansec.org/147.htm>.

ASEAN (2003): Trade, <http://www.aseansec.org/12022.htm>.

BALASSA, B. (1965): Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage, Manchester School of Economic and Social Studies, 23. Jg., S. 99-123.

CERNAT, L. (2001): Assessing Regional Trade Arrangements: Are South – South RTAs More Trade Diverting?, Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series, Nr. 16, United Nations.

GAY, D. (2001): The Neighbourhood's on Fire, in: ASIAweek.com, 27. Jg., Nr. 17, 04. Mai 2001.

WORLD ECONOMIC FORUM (Hrsg.): Global Competitiveness Report 2002-2003, Genf.

- FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND (FTD ONLINE) (2002): BMW kündigt Vertriebsoffensive in Asien an, 21. Juli 2002.
- FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND (FTD ONLINE) (2003): Asean plant Freihandelszone mit zwei Milliarden Menschen, 07. Oktober 2003.
- IMF (2002): Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington DC.
- KREININ, M.; PLUMMER, M.G. (1994): „Natural“ Economic Blocs – An Alternative Formulation, in: The International Trade Journal, 8. Jg, Nr. 2, S. 193-205.
- KRUGMAN, P.R. (1991): Is Bilateralism Bad?, in: Helpman, E.; Razin, A. (Hrsg.): International Trade and Trade Policy, Cambridge/Mass., S. 9-23.
- REYES, A. (2000): Tariff Troubles – Exemption requests are undermining AFTA, in: ASIAweek.com, 26. Jg., Nr. 34, 01. September 2000.
- ROSE, K.; SAUERHEIMER, K. (1999): Theorie der Außenwirtschaft, 13. Aufl., München.
- TAN, L.H.; ANIL S. (2003): The Shifting Paradigm in Regional Economic Integration – The ASEAN Perspective, Working Paper Nanyang Business School.
- UNITED NATIONS (2001): UNCTAD Handbook of Trade Statistics, Geneva.
- VINER (1950): The Customs Union Issue, Carnegie Endowment for International Peace, New York.
- WORLD BANK (2000): Trade Blocs, World Bank Policy Research Report, New York.