

phische Gesichtspunkt in diesem Zusammenhang ausschlaggebend. Er argumentiert, dass die Partnerstaaten eines Freihandelsabkommens zu meist Nachbarn sind, die auch ohne spezielle Arrangements den Großteil ihres Handels untereinander abwickeln würden. Als Resultat folgert *Krugman*, dass die potentiellen Verluste durch Handelsumlenkung marginal, die potentiellen handelsschaffenden Effekte hingegen sehr wesentlich sind.¹³³

Uneinigkeit besteht unter Ökonomen in jedem Fall darüber, ob unter wohlfahrtspolitischen Aspekten die Freihandelszone einer Zollunion oder die Zollunion einer Freihandelszone vorzuziehen sei.¹³⁴ Die pro und contra Argumente drehen sich um die Höhe des Gemeinsamen Aussenzolls, die nationale Eigenständigkeit der Aussenwirtschaftspolitik, die Ursprungsregelungen und den Einfluss von Lobbyisten auf den Gemeinsamen Aussenzoll. Einigkeit besteht darüber, dass beide Formen regionaler Abkommen die Verhandlungsmacht (*bargaining power*) ihrer Mitglieder stärken. Die Mitgliedstaaten können diesen strategischen Vorteil dazu nutzen, die Politik von Drittstaaten gegenüber der Regionalunion zu Gunsten letzterer zu beeinflussen. Eine Voraussetzung ist allerdings, dass die Freihandelszone oder die Zollunion im Vergleich zum Verhandlungspartner gross genug ist.¹³⁵

4.2 Einordnung und Charakterisierung des EWR¹³⁶

4.2.1 Ziele und Grundsätze des EWR-Abkommens

Das prioritäre Ziel des EWR-Abkommens ist es, «eine beständige und ausgewogene Stärkung der Handels- und Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Vertragsparteien unter gleichen Wettbewerbsbedingungen und die Einhaltung gleicher Regeln zu fördern, um einen homogenen Europäischen Wirtschaftsraum ... zu schaffen.» (Art. 1 (1) EWR-Abkommen)

¹³³ *Ibid.*, S. 627.

¹³⁴ *De Melo et al.* 1993, S. 172f.

¹³⁵ *De Melo, Panagariya* und *Rodrik* (1993, S. 174) führen Beispiele an, in denen sich die EG diesen Vorteil zunutze machen konnte.

¹³⁶ Ausführlicher hierzu siehe z.B. *Gstöbl* 1994b und 1991; *Hummer* 1994; *Jacot-Guillarmod* 1992; *Norberg et al.* 1993; *Prange* 1998.