

EU-Handelspolitik trifft Schweizer Exporteure

20.07.2018

Auf einen Blick

Da die wichtigsten Konkurrenten von Schweizer Unternehmen aus der EU stammen, muss die Schweizer Aussenhandelspolitik mit der EU vergleichbare Marktzugangsbedingungen gegenüber Drittstaaten bieten. Seit dem Stocken des WTO-Ansatzes konnte sich die Schweiz bislang mit Freihandelsabkommen neben der EU erfolgreich behaupten. Aufgrund von schwierigen Verhandlungen mit wichtigen Handelspartnern riskiert die Schweiz nun aber, gegenüber der EU ins Hintertreffen zu geraten. Um dies zu vermeiden, müssen bestehende Freihandelsabkommen konsequent modernisiert werden. Verhandlungen über neue Freihandelsabkommen sind mit denjenigen Ländern zu priorisieren, mit denen die höchsten Handelsgewinne zu erwarten sind und wo das Diskriminierungspotenzial für Schweizer Firmen gegenüber ihren Konkurrenten am grössten ist. Ausserdem ist eine Marktöffnung des Landwirtschaftssektors eine Grundvoraussetzung. Auch gegenüber der EU sind im Dienstleistungs- und Agrarhandel nachhaltige Verbesserungsmöglichkeiten vorhanden.

Welche Handelspolitik verfolgt die Europäische Union? Diese Frage ist aus Sicht der Schweizer Exportwirtschaft wichtig, denn die wichtigsten Konkurrenten stammen häufig aus der EU. Die hiesige Exportindustrie ist deshalb darauf angewiesen, dass die Zugangsbedingungen zu Drittmärkten zumindest denjenigen ihrer direkten Konkurrenten entsprechen.

Die EU ist handelspolitisch ein Riese. Während sie aufgrund mangelnder Kompetenzen und des Unwillens der Mitgliedsstaaten Schwierigkeiten hat, eine einheitliche Aussenpolitik zu gestalten, fällt seit 2009 die Handelspolitik in die alleinige Zuständigkeit der EU. Mit einem Anteil von 16,6 Prozent an den weltweiten Ein- und Ausfuhren ist die EU vor China und den Vereinigten Staaten die grösste Handelsmacht der Welt. Dies trifft nicht nur auf den Handel mit Gütern zu: Auch im Dienstleistungshandel lässt die EU die USA und insbesondere China hinter sich. Der Aussenhandel ist für die EU wirtschaftlich von grosser Bedeutung. Die Union erzielt etwa ein Drittel ihrer Wertschöpfung im Handel mit Drittstaaten. Dabei hat sich das Aussenhandelsvolumen zwischen 1999 und 2010 verdoppelt. Aber auch für viele Drittländer spielt der Handel mit der EU eine grosse Rolle. Für 59 Drittstaaten ist die EU der wichtigste Handelspartner. Darunter befindet sich auch die Schweiz, wo 71 Prozent der Importe aus der EU stammen und 53 Prozent der Exporte in die EU gehen. Im Vergleich zur EU spielt China nur für 37 Länder und die Vereinigten Staaten lediglich für 34 Länder im Aussenhandel die erste Geige.

Es gibt mehrere Gründe für die Bedeutung der EU im internationalen Handel. Zum einen bildet die EU mit 500 Millionen Einwohnern den grössten Binnenmarkt der Welt. Mit einem Anteil von 17 Prozent am Welt-Bruttoinlandprodukt bei lediglich sieben Prozent der Weltbevölkerung ist die EU noch immer eine der reichsten Regionen der Welt. Ausserdem ist die EU ein relativ offener Markt. Auf nahezu drei Viertel der Importe in die EU müssen keine Zölle entrichtet werden. Wo Zölle fällig werden, beträgt der durchschnittliche Zollsatz 3,6 Prozent (2013); bei den Industriegütern sind es 2,3 Prozent.

Partner und Konkurrent

Die Schweiz ist für die EU ebenfalls ein wichtiger Handelspartner – der Kleinstaat rangiert hinter den USA und China an dritter Stelle. Die Basis der engen Handelsbeziehungen bildet das Freihandelsabkommen von 1972. Dieses Tarifabkommen wurde später mit bilateralen Abkommen ergänzt und vertieft. Erwähnenswert ist insbesondere das Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen (MRA), welches zwischen der Schweiz und der EU einen Binnenmarkt in mittlerweile 20 Produktbereichen geschaffen hat und wertmässig mehr als ein Viertel aller Warenexporte in die EU und mehr als ein Drittel aller Warenimporte aus der EU abdeckt. Wesentlich zum Abbau von Handelshemmnissen haben auch das Abkommen über Zollerleichterungen und Zollsicherheit sowie das Abkommen über die Personenfreizügigkeit beigetragen. Letzteres führte zu einer teilweisen Liberalisierung von grenzüberschreitenden persönlichen Dienstleistungen.

Wie die EU verfügt auch die Schweiz über ein weltumspannendes Netz von Freihandelsabkommen (32 Abkommen sind in Kraft, mit neun Ländern oder Ländergemeinschaften steht die Efta in Verhandlungen; Zahlen: Seco, Juni 2018). Diese Abkommen wurden meist im Rahmen der Europäischen Freihandelsassoziation (Efta) ausgehandelt. Die Schweiz legte den Fokus jeweils darauf, mit denjenigen Staaten vergleichbare Freihandelsabkommen zu schliessen, mit denen auch die EU in Verhandlungen stand. In der Vergangenheit war die Schweiz mit dieser Strategie erfolgreich und erhielt, weil sie die eigenen Industriebereiche weniger vor ausländischer Konkurrenz schützen wollte, früher als die EU einen privilegierten Zugang zu den Märkten Südkorea, Japan und China.

Freihandelsabkommen modernisieren

In letzter Zeit jedoch geraten die Efta-Staaten Island, Liechtenstein, Norwegen und Schweiz gegenüber der EU immer stärker ins Hintertreffen, da sie ihren Markt für Landwirtschaftsprodukte aus Drittstaaten weniger stark öffnen als die EU. Dies wäre jedoch nötig, weil die verbleibenden potenziellen Freihandelspartner starke offensive Interessen im Agrarsektor haben. Das jüngste Beispiel ist der Mercosur, wo die EU vor einem Abschluss steht und die parallel verlaufenden Verhandlungen mit den Efta-Staaten wegen ihrer protektionistischen Landwirtschaftspolitik ins Stocken geraten sind. Bei einem erfolgreichen Abschluss durch die EU wären Schweizer Firmen gegenüber ihren Konkurrenten aus der EU in so wichtigen Absatzmärkten wie Argentinien oder Brasilien benachteiligt. Die Folge wäre eine Verlagerung der Produktion von Gütern für den südamerikanischen Markt aus der Schweiz in die EU.

Damit der Aussenhandel weiterhin zum Wohlstand der Schweiz beitragen kann, müssen die bestehenden Freihandelsabkommen konsequent modernisiert werden. Namentlich ist es wichtig, die Dienstleistungen mit einzuschliessen und nicht tarifäre Handelshemmnisse zu beseitigen. Verhandlungen über neue Freihandelsabkommen sollten mit denjenigen Ländern priorisiert werden, mit denen die höchsten Handelsgewinne zu erwarten sind und in denen Schweizer Unternehmen aufgrund parallel laufender Verhandlungen der EU Gefahr laufen, diskriminiert zu werden.

Eine Grundvoraussetzung ist dabei die Öffnung des Landwirtschaftssektors: Nur so wird die Schweiz für Drittländer zu einem interessanten Freihandelspartner. Auch gegenüber der EU ist das Handelspotenzial noch nicht ausgeschöpft. Insbesondere im Dienstleistungs- und Agrarhandel sind nachhaltige Verbesserungsmöglichkeiten vorhanden. Wäre die Schweiz längerfristig nicht mehr in der Lage, im internationalen Handel ähnlich günstige Bedingungen auszuhandeln wie die EU, würde die Exportwirtschaft ernsthaft gefährdet.

Beim vorliegenden Beitrag handelt es sich um eine gekürzte Version. Der Originaltext erschien am 19. Juli 2018 in «Die Volkswirtschaft». Den ganzen Beitrag zu lesen gibt es [hier](#).



François Baur
Head of European Affairs

© economiesuisse | www.economiesuisse.ch