

**Aussenwirtschaftsstrategie
der Schweiz**

**→ Forderungen
der Wirtschaft**

→ Erfolgsfaktoren

Die Aussenwirtschaftsstrategie und die daraus abgeleiteten Empfehlungen orientieren sich an den zentralen Erfolgsfaktoren für gute wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen. Dieser Referenzrahmen legt gleichzeitig auch den wirtschaftspolitischen Kompass von economiesuisse fest.



Alle neun Erfolgsfaktoren finden Sie unter www.economiesuisse.ch/erfolgsfaktoren

→ Inhalt

3 Vorwort

- 3 Aussenwirtschaft: Für den Wohlstand unerlässlich

4 Einleitung, Zielsetzung und Vorgehensweise

- 4 Bedeutung und Struktur des Schweizer Aussenhandels
- 6 Schweiz als Investorin im Ausland
- 6 Ziele und Instrumente der Aussenwirtschaftspolitik
- 8 Vorgehensweise im vorliegenden Positionspapier

9 Trends in der Aussenwirtschaftspolitik

- 9 Politische Turbulenzen
- 10 Fragmentiertes Welthandelssystem
- 11 Digitalisierung
- 11 Protektionismus
- 12 Nachhaltigkeit
- 12 Ökonomische Dynamik
- 13 Geldpolitik

14 Potenzialanalyse

- 15 Der Aussenhandelsindex

17 Aktuelle Herausforderungen der Schweizer Aussenwirtschaftspolitik

- 17 Verhandlungsbasierte Instrumente: Wirtschaftsinteressen zu wenig präsent
- 18 Autonome Instrumente: Schweiz handelt zu langsam

20 SWOT-Analyse

- 20 Stärken und Chancen
- 21 Schwächen und Risiken

22 Forderungen an die Aussenwirtschaftspolitik

- 22 Kohärente Aussenwirtschaftspolitik
- 23 Marktzugang vertiefen und Rechtssicherheit erhöhen
- 27 Horizontale Ebene: Aktives Engagement in internationalen Organisationen
- 27 Hauptzielmärkte müssen im Fokus bleiben
- 29 Für erstklassige Rahmenbedingungen im Inland sorgen

32 Zusammenfassende Schlussbemerkungen

- 34 Abkürzungen und ihre Bedeutung
- 36 Fussnoten

→ Aussenwirtschaft: Für den Wohlstand unerlässlich

DAMIT UNSER WIRTSCHAFTSSTANDORT AUCH KÜNFTIG EINE MÖGLICHST HOHE WERTSCHÖPFUNG ERZIELEN KANN, BRAUCHT ES EINEN PARADIGMEN-WECHSEL IN DER AUSSENWIRTSCHAFT.

→ Liebe Leserinnen, liebe Leser

Der Wohlstand unseres Landes basiert wesentlich auf den Export- und Importleistungen der Wirtschaft. Unsere Unternehmen sind auf den Weltmärkten präsent und können sich erfolgreich gegen die internationale Konkurrenz behaupten. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten erweist es sich als grosser Vorteil, dass die Schweizer Exportwirtschaft breit diversifiziert ist und die Exporte von unterschiedlichen Branchen getätigt werden. Besonderes Augenmerk verdient die strukturelle Bedeutung der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Von den über 24 000 Exportunternehmen der Schweiz sind über 90 Prozent KMU. Im ganzen Land – von den Wirtschaftszentren bis hin zu den alpinen Seitentälern – gibt es kleine und mittel-grosse Unternehmen, die sich im Weltmarkt mit Erfolg behaupten. Innovation, Qualität und Spezialisierung sind häufig die Kernelemente ihrer Strategien bei der Herstellung von hochstehenden Industrieprodukten oder der Erbringung von erstklassigen Dienstleistungen. Manch einer dieser heutigen «Hidden Champions» wird in den kommenden Jahrzehnten wachsen und sich zum Grossunternehmen entwickeln.

Dieser Erfolg ist nicht in Stein gemeisselt. Im Gegenteil: Er muss immer wieder neu erkämpft werden. Damit die Unternehmen aber auch künftig erfolgreich sein können, benötigen sie gute Rahmenbedingungen in der Schweiz und den bestmöglichen Zugang zu den ausländischen Märkten. Aktuell ziehen dunkle Gewitterwolken in Form des aufkommenden Protektionismus auf. Zudem ist die politische Unsicherheit etwa nach dem Brexit oder nach der Neuorientierung in der US-amerikanischen Aussenwirtschaftspolitik gross. Schliesslich fordert auch die rasante technologische Entwicklung die traditionelle Aussenwirtschaftspolitik der Schweiz heraus.



HEINZ KARRER
Präsident
economiesuisse



MONIKA RÜHL
Vorsitzende der
Geschäftsleitung
economiesuisse

Wie soll und kann sich die Schweiz in diesem Umfeld positionieren und welche Aussenwirtschaftsstrategie soll sie umsetzen? In diesem Positionspapier stellen wir konkrete Forderungen an die Politik, damit der Wohlstand in unserem Land auch in Zukunft erhalten werden kann.

Erstens geht es dabei nicht nur um den Marktzugang für unsere Warenexporte. Eine erfolgreiche Aussenwirtschaftspolitik ist vielfältiger. Sie trägt der Bedeutung von Dienstleistungsexporten Rechnung, will den Investitionsschutz stärken, Doppelbesteuerungen von wirtschaftlichen Tätigkeiten vermeiden oder die Vertretung der Schweiz im Ausland verbessern.

Zweitens lässt sich aufgrund der hohen wirtschaftlichen Verflechtungen die Aussenwirtschaftspolitik unseres Landes meist nicht mehr trennscharf von der Innenpolitik unterscheiden. Massnahmen der Innenpolitik, etwa im Steuerbereich oder bei der Landwirtschaftspolitik, können rasch die Aussenwirtschaftspolitik belasten. Aus unserer Sicht braucht es nun eine klare Prioritätenverschiebung: Bundesrat und Parlament sind aufgerufen, die Aussenwirtschaftspolitik wieder ins Zentrum der politischen Bemühungen zu setzen.

Das vorliegende Papier wurde gemeinsam mit unseren Mitgliedern ausgearbeitet. Es soll Politik und Verwaltung als Orientierungshilfe für die künftige Aussenwirtschaftspolitik der Schweiz dienen.

→ Einleitung, Zielsetzung und Vorgehensweise

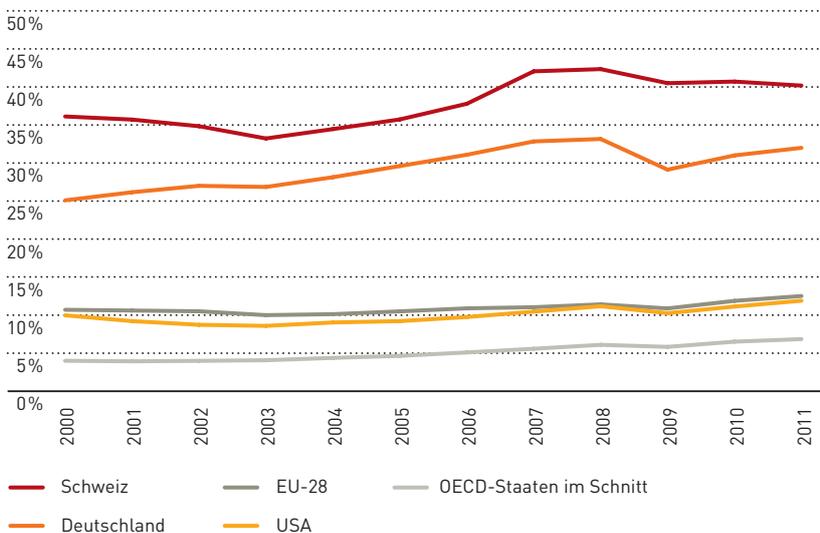
DIE SCHWEIZ ZEICHNET SICH DURCH EINE STARKE UND BREIT AUFGESTELLTE AUSSENWIRTSCHAFT AUS. DAMIT DAS SO BLEIBT, MUSS SIE WEITERHIN ZWEI ZIELE KONSEQUENT VERFOLGEN.

Bedeutung und Struktur des Schweizer Aussenhandels

Wie wichtig die Aussenwirtschaft für den Schweizer Wohlstand ist, lässt sich mit einer einfachen Zahl verdeutlichen: Zwei von fünf Franken verdient die Schweiz im Ausland.¹ Zwar ist der Exportanteil in kleinen Ländern naturgemäss höher als in grossen Volkswirtschaften wie den USA. Dennoch ist bemerkenswert, dass der Exportanteil der inländischen Wertschöpfung der Schweiz höher als derjenige von Deutschland ausfällt (siehe Abbildung 1). Auch der Vergleich mit dem Durchschnitt der OECD-Länder verdeutlicht die hohe Bedeutung der Schweizer Aussenwirtschaft.

Abbildung 1:
Anteil exportierter Wertschöpfung in verschiedenen Ländern in Prozent

→ In der Schweiz werden 40 Prozent der Bruttowertschöpfung exportiert. Mit diesem Anteil gehört die Schweiz im internationalen Vergleich zur Spitze.

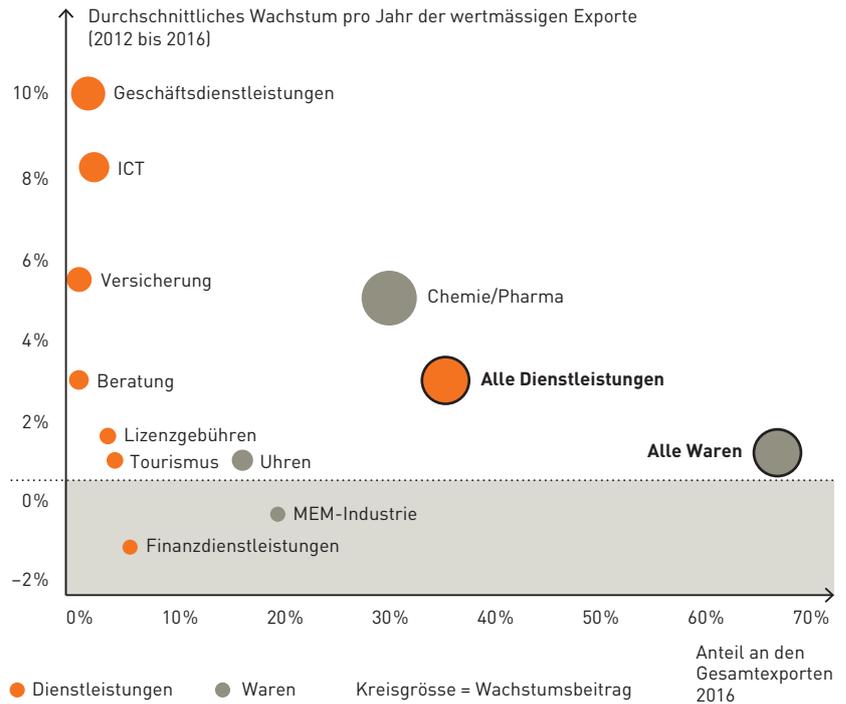


Quelle: OECD (2017)

Aus der Analyse der wichtigsten Schweizer Exportbranchen geht hervor, dass die Schweiz ein Drittel der Bruttoeinnahmen mit Dienstleistungs- und zwei Drittel mit Warenexporten erwirtschaftet. Die umsatzmässig bedeutendste Exportbranche ist die Chemie- und Pharmaindustrie (siehe Abbildung 2). 2016 haben diese Unternehmen Einnahmen im Wert von 94 Milliarden Franken im Ausland erzielt. Das entspricht einem Anteil von 29 Prozent an den Gesamtexporten von Schweizer Waren und Dienstleistungen. Die Unternehmen der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM-Industrie)² sowie der Uhrenindustrie folgen auf den Rängen zwei und drei. Platz vier nehmen die Finanzdienstleistungen ein.

**Abbildung 2:
Entwicklung ausgewählter
Exportbranchen**

→ 2016 machten die Dienstleistungen einen Drittel der Gesamtexporte aus – Tendenz steigend. Zwei Drittel entfielen auf Waren.



Quellen: Eidgenössische Zollverwaltung EZV (2017), Schweizerische Nationalbank SNB (2017), eigene Berechnungen

Die Branchenanalyse³ zeigt weiter, dass die Chemie- und Pharmaindustrie ihre Exporte zwischen 2012 und 2016 überdurchschnittlich steigern konnte. Die Uhrenindustrie exportiert ebenfalls stark und konnte im betrachteten Zeitraum weiter zulegen. Wichtig ist auch die MEM-Industrie, deren Exporte im Schnitt während der betrachteten Zeitspanne zwar leicht zurückgingen, 2016 aber wieder gestiegen sind.

Ebenfalls auffällig ist die zunehmende Bedeutung der Dienstleistungsexporte. Die Dienstleistungsbranchen haben in den letzten Jahren sogar leicht mehr zum gesamten Exportanstieg beigesteuert als die Warenexporte. Der hohe Wachstumsbeitrag lässt sich unter anderem mit der gesteigerten Nachfrage nach Schweizer ICT- und Geschäftsdienstleistungen im Ausland erklären.

ROHSTOFFCLUSTER Neben dem klassischen Export und Import von



Waren gibt es einen weiteren Bereich der Aussenwirtschaft mit hoher Bedeutung für die Schweiz: den Transithandel. Hierbei werden Rohstoffe von der Schweiz aus gefördert, verkauft, gelagert, verarbeitet und verfrachtet, sie gelangen aber physisch nie ins Land. Mit Transithandel erzielen hiesige Unternehmen eine Wertschöpfung von 25,2 Milliarden Franken, was annähernd vier Prozent des Schweizer Bruttoinlandprodukts (BIP) entspricht. Zudem hat der Grosshandel – angetrieben durch den Rohstoffhandel – in den letzten Jahren über 40 Prozent des Wachstums zur Schweizer Arbeitsproduktivität beigesteuert. Zum Rohstoffcluster Schweiz gehört aber nicht nur der Transithandel, sondern auch Handelsfinanzierer, Warenprüfer oder Schifffahrtsgesellschaften. Die Schweizer Reeder besitzen etwa eine grössere Hochseeflotte als Holland oder Spanien.

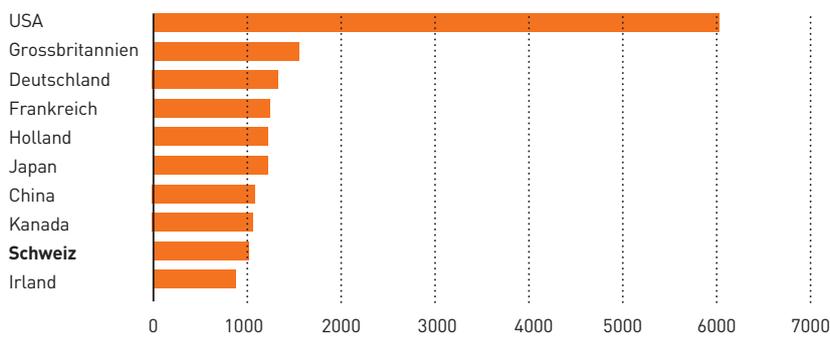
Schweiz als Investorin im Ausland

Die Schweizer Firmen exportieren und importieren aber nicht nur Dienstleistungen und Waren, sondern investieren auch stark im Ausland. Die ausländischen Direktinvestitionen der Schweiz haben sich seit 1998 mehr als vervierfacht und betragen 2015 rund 1121 Milliarden Franken. Daran hängen rund zwei Millionen Arbeitsplätze im Ausland. Damit ist die Schweiz die neuntgrößte ausländische Direktinvestorin auf der Welt. Am meisten haben Schweizer Unternehmen in der EU angelegt, gefolgt von den USA.

Auch hier ist die Aktivität der Schweizer KMU bemerkenswert: Etwa 4000 der rund 5000 Unternehmen mit Betriebsstätten im Ausland sind KMU. Das ist im internationalen Vergleich ein Spitzenwert.

Abbildung 3:
Bestand der Direktinvestitionen
im Ausland
in Milliarden USD (2015)

→ Die Schweiz gehört zu den zehnten größten ausländischen Direktinvestoren.



Quelle: OECD (2017)

Auch die Direktinvestitionen aus dem Ausland in die Schweiz haben markant zugenommen. Seit 1998 haben sie sich mehr als verachtfacht. 2015 hatte der ausländische Kapitalbestand in der Schweiz einen Wert von 833 Milliarden Franken. Am meisten investiert haben die EU-Staaten, insbesondere Luxemburg und die Niederlande. Danach folgen die USA.

Ziele und Instrumente der Aussenwirtschaftspolitik

Die Schweizer Exportindustrie hat sich in den letzten Jahren trotz Frankenstärke und Finanzmarktkrise positiv entwickelt. Die breite Diversifikation nach Branchen, Märkten und Unternehmensgrösse sowie die enge Vernetzung über Direktinvestitionen im Ausland haben wesentlich dazu beigetragen, dass die Schweiz die vergangenen Krisen relativ unbeschadet überstehen konnte. Aufgrund der hohen Diversifikation der Schweizer Exportindustrie ist es aber auch offensichtlich, dass eine Industriepolitik zum Scheitern verurteilt wäre. Eine erfolgreiche Aussenwirtschaftspolitik sorgt sich vielmehr darum, die Voraussetzungen zu schaffen, dass Gross- und Kleinunternehmen aus allen Exportbranchen in möglichst allen Märkten erfolgreich tätig sein können.

Oberstes Ziel der Schweizer Aussenwirtschaft ist die Sicherstellung und Förderung des Wohlstands in unserem Land. Die Investitionen grosser wie auch kleinerer Unternehmen sind gleichermaßen wichtig für den Wirtschaftsstandort. Dabei können grössere Unternehmen ihre Geschäftstätigkeit kurz- und mittelfristig international verschieben, während KMU bei der geografischen Anpassung ihrer Standorte häufig weniger flexibel und deshalb stärker auf den diskriminierungsfreien Marktzugang für den Handel mit Gütern und Dienstleistungen angewiesen sind.



«Für global tätige Schweizer Versicherer wie Zurich ist die ganze Palette ausenwirtschaftspolitischer Instrumente von Bedeutung: Gleichwertige regulatorische Rahmenbedingungen, Handelsverträge und Doppelbesteuerungsabkommen sind wichtige Instrumente sowohl für eine wettbewerbsfähige Präsenz vor Ort als auch bei der Begleitung unserer internationalen Geschäftskunden in unterschiedlichen Märkten rund um den Globus.»

Claudia Dill,
CEO Latin America,
Zurich Insurance Group Ltd

1. Ziel: Dank breiter internationaler Kooperation Marktzugang vertiefen und Rechtssicherheit erhöhen

Die Schweizer Firmen können diskriminierungsfrei in ausländische Märkte exportieren sowie von dort importieren und das Handelspotenzial voll ausschöpfen (Marktzugang). Sie können sich auf den ausländischen Märkten auf rechtssichere Verhältnisse (Rechtssicherheit in der Marktpräsenz) und einen starken Schutz der Innovationsleistung (Schutz des geistigen Eigentums) verlassen. Die Schweiz bringt ihre Wirtschaftsinteressen aktiv bei den internationalen Gremien ein und sorgt somit auch in horizontalen Bereichen für optimale Rahmenbedingungen für die Schweizer Unternehmen.

2. Ziel: Für erstklassige Rahmenbedingungen im Inland sorgen

Die Schweiz nutzt ihre Spielräume, um durch autonome Massnahmen ihre Unternehmen mit erstklassigen Rahmenbedingungen im internationalen Wettbewerb zu stärken.

Die Instrumente der Aussenwirtschaftspolitik

Grundsätzlich lassen sich die Instrumente der Aussenwirtschaftspolitik in zwei Kategorien unterteilen (siehe Abbildungen 4 und 5):

→ **Verhandlungsbasierte Instrumente:** Hierzu zählen insbesondere völkerrechtliche Verpflichtungen, welche die Rahmenbedingungen im Aussenhandel international festlegen. Diese Bestimmungen kann die Schweiz direkt mit einem Partnerland (bilateral), mit mehreren Staaten (plurilateral) oder mit der gesamten internationalen Gemeinschaft aushandeln (multilateral). Gemein ist den Bestimmungen, dass sie die Schweiz nicht alleine festlegen kann. Sie sind ein Verhandlungsergebnis.

→ **Autonome Instrumente:** Hierbei handelt es sich um jene Elemente der Rahmenbedingungen, welche die Schweiz ohne das Einverständnis anderer Staaten definieren kann.

Abbildung 4:
Verhandlungsbasierte Instrumente

→ 1. Ziel: Dank breiter internationaler Kooperation Marktzugang vertiefen und Rechtssicherheit erhöhen.



Alle in der Abbildung aufgeführten Begriffe sind in einem Abkürzungsverzeichnis erläutert (siehe Seite 34).

**Abbildung 5:
Autonome Instrumente**

→ 2. Ziel: Für erstklassige Rahmenbedingungen im Inland sorgen.

Geldpolitik	Digitales Standbein
Steuerpolitik	Exportförderung
Arbeitsmarkt	Zölle und Zollprozesse
Basisinfrastruktur	Agrarpolitik

Vorgehensweise im vorliegenden Positionspapier

Im vorliegenden Positionspapier diskutieren wir, mit welcher Aussenwirtschaftsstrategie die Schweiz diese Ziele erreichen kann und welche Instrumente sie dazu in geeigneter Weise einsetzt. Wir starten mit einer Analyse der internationalen Trends, welche die Aussenwirtschaftspolitik der Schweiz tangieren. Im nächsten Abschnitt stellen wir den Aussenhandelsindex von economiesuisse vor. Dieser Index zeigt auf der Basis von verschiedenen Indikatoren auf, bei welchen Ländern eine Verbesserung des Marktzugangs das grösste Potenzial für die Schweizer Wirtschaft aufweist. Dies führt uns in den Abschnitt zu aktuellen Problemen der Schweizer Aussenwirtschaftspolitik. Der beschreibende Teil des Papiers wird mit einer SWOT-Analyse abgeschlossen. Danach werden die konkreten Forderungen der Wirtschaft formuliert, die anschliessend kurz zusammengefasst werden.

→ Trends in der Aussenwirtschaftspolitik: Von Digitalisierung bis Protektionismus

EXPORTIERENDE UND IMPORTIERENDE UNTERNEHMEN MÜSSEN SICH IN EINEM ENORM DYNAMISCHEN UMFELD DURCHSETZEN. DIE RAHMENBEDINGUNGEN WANDELN SICH STETIG.

Eine Aussenwirtschaftsstrategie muss künftige Trends entlang verschiedener Dimensionen (sozial, politisch, ökonomisch, technologisch) mitberücksichtigen.

Politische Turbulenzen: Unsicherheit nimmt zu

Politisch wie makroökonomisch ist die Situation in der Aussenwirtschaft zurzeit geprägt von hoher Unsicherheit – und das wird sich in absehbarer Zeit nicht ändern.

Wird sich die EU auf Kosten der Drittstaaten stärker gegen innen integrieren?

Die Europäische Union, die grösste Handelspartnerin der Schweiz, ist zurzeit im Umbruch. Mit Grossbritannien wird eines der wichtigsten Mitglieder die Union verlassen. Das kann dazu führen, dass sich die verbleibenden Mitgliedstaaten in der Union noch weiter integrieren – was wiederum bedeutet, dass Nichtmitglieder stärker ausgeschlossen werden. Für die Schweiz besteht die Gefahr, dass hiesige Unternehmen im Wettbewerb mit ihren EU-Konkurrenten diskriminiert werden, sofern der bilaterale Weg den Zugang zum EU-Markt nicht gewährleistet.

Brexit: Der Marktzugang muss neu ausgehandelt werden, der Standortwettbewerb zieht an

Noch ist völlig unklar, wie der künftige Marktzugang britischer Firmen nach dem Brexit in die EU sein wird. Gleichzeitig muss auch die Schweiz ihr bilaterales Verhältnis mit Grossbritannien neu gestalten. Unabhängig von der Qualität des effektiven Marktzugangs, den die Briten mit der EU aushandeln können, werden sie aber mit autonomen Massnahmen versuchen, ihre Standortattraktivität zu steigern. Das wird den Druck auf die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz als Standort erhöhen. Allgemein wird der Standortwettbewerb intensiviert werden.

USA: America first, Switzerland second?

Die USA sind der Markt mit dem höchsten Potenzial für Schweizer Unternehmen. Die Nachfrage nach Schweizer Dienstleistungen und Produkten ist grundsätzlich vorhanden, die bestehenden Zölle und technischen Handelshemmnisse erschweren jedoch den Marktzugang. Dadurch werden letztlich auch in der Schweiz Investitionen in Forschung und Arbeits-

plätze zurückgehalten. Nach wie vor gibt es kein Freihandelsabkommen zwischen den beiden Ländern, welches die Handelshürden aus dem Weg räumen würde. Zudem ist ungewiss, wie protektionistisch die künftige US-Handelspolitik tatsächlich ausfallen und ob der Marktzugang für Schweizer Unternehmen erschwert wird. Sich verändernde Rahmenbedingungen in den USA (zum Beispiel Unternehmenssteuern) heizen den Standortwettbewerb weiter ein.



«94 Prozent unseres Umsatzes erwirtschaften wir durch den Export von Präzisionswerkzeugen. Besonders wichtig ist der Handel mit unseren Nachbarländern. Um an der Spitze zu bleiben, brauchen wir einen freien, unkomplizierten Marktzugang und die Möglichkeit, die besten Mitarbeitenden auch im nahen Ausland rekrutieren zu können.»

Urs W. Berner,
CEO Urma AG

Fragmentiertes Welthandelssystem: Die besten Lösungen werden immer unwahrscheinlicher

Digitalisierung und fragmentierte Wertschöpfungsketten führen dazu, dass für die globalen Rahmenbedingungen multilaterale Lösungsansätze immer wichtiger werden. Da die Komplexität der Entscheidungsmechanismen in der Welthandelsorganisation (WTO) die Weiterentwicklung von globalen Standards immer mehr erschwert, werden Staaten vermehrt auf plurilaterale oder bilaterale Abkommen ausweichen. Diese bergen aber die Gefahr, dass es zu Verzerrungen im Welthandel kommt – einerseits, weil einzelne Produktkategorien diskriminiert, andererseits, weil gewisse Staaten ausgeschlossen werden.

Bereits Mitte der 1990er-Jahre begann eine dynamische Entwicklung plurilateraler Abkommen. 1996 haben 29 Staaten mit dem Information Technology Agreement (ITA)⁴ ein plurilaterales Abkommen in Kraft gesetzt, um Zölle auf IT-Produkte komplett abzubauen. Mittlerweile haben 82 Länder das Vertragswerk unterzeichnet, was bedeutet, dass 97 Prozent des weltweiten Handels mit IT-Produkten abgedeckt werden. Mit dem plurilateralen Chemical Tariff Harmonization Agreement (CTHA) existiert eine weitere, gut funktionierende plurilaterale Übereinkunft. Ebenfalls plurilateral ist das WTO-Pharmaabkommen, dessen Liste zollfreier Produkte alle zwei Jahre überprüft werden soll – de facto verzögern sich diese Revisionen aber oft. Abgeschlossen wurde auch das plurilaterale WTO-Abkommen zum öffentlichen Beschaffungswesen, das Diskriminierungen von ausländischen Anbietern bei der Vergabe öffentlicher Aufträge verhindert. Allerdings sind wichtige Staaten nicht Mitglied bei diesem Abkommen, so zum Beispiel China oder Brasilien. Die Verhandlungen über das Trade in Services Agreement (TiSA) wurden Ende 2016 ergebnislos verhandelt.

Nicht plurilateral sind das Transatlantische Freihandelsabkommen (TTIP) und die Transpazifische Partnerschaft (TPP). Beide Vorhaben verfolgen das Ziel, überregionale Freihandelszonen zu schaffen – sogenannte Mega-regionals –, an die sich allenfalls zu späteren Zeitpunkten weitere Länder anschliessen können (docking). Beide Abkommen konnten aber bisher nicht erfolgreich abgeschlossen werden.

Sowohl plurilaterale wie auch bilaterale Abkommen sind als Lösungen ökonomisch betrachtet «second best». Zwar können sie für die betroffenen Länder durchaus handelssteigernd wirken. Da sie aber nicht für alle gelten, kann es zu Diskriminierungen von Firmen und Branchen aus nicht beteiligten Staaten kommen. Zudem führen Unterschiede in den Abkommen zu einer aufwendigen Fülle an abweichenden Regeln und somit hohen Transaktionskosten.

Aufgrund technologischer und gesellschaftlicher Entwicklungen werden in Zukunft vermehrt horizontale Standards an Relevanz für die Schweizer Aussenwirtschaft gewinnen. Diese werden nicht immer in den klassischen Handelsorganisationen definiert, können aber je nach Ausgestaltung

den Handel verzerren oder verhindern. Es besteht also die Gefahr, dass nichttarifäre Handelshemmnisse über horizontale Themen errichtet werden. Die Schweiz hätte hier aufgrund ihrer hohen internationalen Reputation allerdings die Chance, in den entsprechenden Gremien aktiv daran mitzuarbeiten, dass die internationalen Standards den Handel fördern und nicht einschränken.

Digitalisierung: Territorialer Fokus der Wertschöpfung verliert an Bedeutung

Die Digitalisierung hat tiefgreifende Auswirkungen auf Gesellschaft und Wirtschaft. Sie wird als Megatrend die kommenden Jahre am stärksten prägen. Sie hat das Potenzial, die Globalisierung stark zu beschleunigen. Geografische Grenzen lösen sich auf, Distanzen verlieren an Bedeutung. Dadurch ergeben sich viele Chancen, es intensiviert aber auch den globalen Wettbewerb. Somit entstehen regulatorische, wirtschaftliche und soziale Herausforderungen. Es wird um Fragen wie Besteuerung von Robotern oder Produkten gehen, die mit 3D-Druckern hergestellt werden. Digitaler Handel, Datenschutz und Cybersecurity, neue Ursprungsregeln oder Wettbewerbseingriffe sind weitere Themen. Bereits heute zeigt sich, dass die Herausforderungen unmöglich mit einer rein nationalen Perspektive gelöst werden können, sondern eine enge, internationale Kooperation bedingen.



«Eine liberale Aussenwirtschaftspolitik ist für die Schweiz in der digitalen Realität wichtiger denn je. Das Potenzial von modernen Lösungen wie Blockchain-Technologien dürfen wir uns auf keinen Fall mit einer protektionistischen Politik verbauen. Aufbewahrungspflichten wie etwa erzwungene, lokale Datenhaltung helfen sowohl unseren global tätigen Unternehmen als auch unserem wichtigen Mittelstand in keiner Weise.»

Marcel Stalder,
CEO EY Schweiz

Die Digitalisierung eröffnet viele Chancen. Beispielsweise können Handelshemmnisse überwunden werden. So lassen sich dank elektronischer Kommunikationsinstrumente Dienstleistungen im Ausland erbringen, ohne dass der entsprechende Experte in das Land reisen und dort eine Aufenthaltserlaubnis beantragen muss. Neue, digitale Instrumente im Zollwesen können ausserdem die Transaktionskosten massiv senken. Die Digitalisierung erlaubt es zudem, Wertschöpfungsketten und die internationale Arbeitsteilung immer feingliedriger zu gestalten.

Für die Schweiz wird es also in Zukunft wichtiger denn je sein, dass sie ihre Volkswirtschaft mit einem robusten digitalen Standbein stützt. Dies bedingt, dass sie sich im Bereich E-Government stark verbessert und keine Technologieverbote ergreift.

Protektionismus: Wichtige Märkte werden sich weiter abschotten

Seit der Finanz- und Wirtschaftskrise sowie als Reaktion auf den zuvor beschriebenen technologischen Wandel greifen Politiker weltweit vermehrt zu protektionistischen Massnahmen, um Befürchtungen innerhalb der Bevölkerung zu bewirtschaften und diese vor dem globalen Wettbewerb abzuschotten. Gemäss der WTO sind fünf Prozent des weltweiten Handels negativ von Protektionismus betroffen. Besonders auffällig ist, dass es sich dabei insbesondere um nicht zollbezogene Massnahmen handelt. Beispielsweise werden zwar in den südostasiatischen Wachstumsmärkten Zölle abgebaut, gleichzeitig aber neue, nichttarifäre Handelshemmnisse hochgefahren – etwa die Vorschrift, Daten zwingend auf inländischen Servern zu speichern. Andere Staaten hingegen erhöhen ihre Zölle bis an die Grenzen ihrer WTO-Verpflichtungen. Auch ist wahrscheinlich, dass Staaten Investitionsschutzabkommen kündigen und den Schutz des geistigen Eigentums herabstufen, um ihre lokalen Anbieter zu bevorzugen.



«Protektionismus erfolgt heute vermehrt über nichttarifäre Handelshemmnisse, insbesondere der effektive Schutz des geistigen Eigentums gerät unter Druck. Dieser ist allerdings auch international zentral für Unternehmen wie uns als Teil einer wissens- und innovationsbasierten Aussenwirtschaft, die viel in Forschung und Entwicklung in der Schweiz investiert.»

Peter R. Thomsen,
Manager Global IP
Litigation & Transactions,
Novartis

Nachhaltigkeit wird zunehmend zum Wettbewerbsvorteil

Die Nachhaltigkeit in ihren drei Dimensionen ökologisch, ökonomisch und gesellschaftlich wird als Thema weiter an Bedeutung gewinnen. Firmen mit hochwertigen Angeboten in dieser Hinsicht werden an Wettbewerbsfähigkeit gewinnen. Die Schweiz kann mit ihrem hervorragenden Ruf über ihre Aussenwirtschaft weiterhin erheblich zu einer nachhaltigeren Entwicklung auf der Welt beitragen. Gleichzeitig wird Nachhaltigkeit aber auch immer stärker zum Vorwand genommen, um protektionistische Massnahmen zu erlassen oder um die Steuern und Abgaben zu erhöhen. Ebenso kann der Schutz des geistigen Eigentums geschwächt werden.

Ökonomische Dynamik: Potenzial verlagert sich auf neue Märkte

The Big Shift: von BRIC zu SIMT

Die wirtschaftlichen Schwerpunkte verlagern sich, die Welt wird multipolarer. Asiens Volkswirtschaften weisen beachtliche Wachstumszahlen auf und einen immer stärker werdenden Mittelstand. Dieses Potenzial bleibt nicht unerkannt: Zwar haben die USA jüngst die Transpazifische Partnerschaft (TPP) auf Eis gelegt, aber die EU verfügt beispielsweise im Gegensatz zur Schweiz über ein Freihandelsabkommen mit Vietnam und befindet sich mit Indonesien sowie anderen Staaten Ostasiens in Verhandlungen. Zwar bleiben die BRIC-Staaten weiterhin wichtig. Neue, aufstrebende Volkswirtschaften wie Südkorea, Indonesien, Mexiko und die Türkei (SIMT-Staaten) gewinnen aber zunehmend an Gewicht. Dasselbe gilt für bestehende Freihandelszonen: Noch ist das Handelspotenzial für die Schweiz mit den Mercosur-Ländern Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay grösser als jenes mit dem Verband Südostasiatischer Nationen (ASEAN). Allerdings hat Letzterer aufgeschlossen und wird den Mercosur in den kommenden Jahren voraussichtlich überholen.

Wertschöpfungsketten werden globaler und enthalten mehr Dienstleistungen

Dank tieferer Transportkosten und der Möglichkeit, mithilfe der Digitalisierung auf die gesteigerte Nachfrage nach immer komplexeren Produkten mit feingliedrigeren und globalen Wertschöpfungsketten zu reagieren, entstehen neue Wertschöpfungsnischen für Schweizer Unternehmen. Diese kommen immer mehr auch im Dienstleistungsbereich zu liegen. Die vorhandenen und künftigen nichttarifären Hemmnisse im Dienstleistungsverkehr verursachen entsprechend immer höhere ökonomische Kosten.

Die globalisierten Wertschöpfungsketten verlangen, dass sich die Schweizer Wirtschaft stärker auf ihre komparativen Vorteile und wertschöpfungsintensiven Leistungen spezialisiert. Das wiederum beschleunigt den Strukturwandel in der Schweiz, insbesondere bezüglich des skill-biased technological change⁵ (siehe Box auf Seite 13: Marktöffnung beschleunigt den Strukturwandel und lässt Arbeitsplätze entstehen) und damit die Anforderungen auf dem Arbeitsmarkt. Ein hochwertiger Bildungs- und Forschungsstandort wird ein immer gewichtigerer Wettbewerbsvorteil. Um das Potenzial der globalisierten Wertschöpfungsketten nutzen zu können, werden ausserdem die Anforderungen an die Basisinfrastruktur im Luft-, Boden- und Schifffahrtsverkehr steigen. Die Gefahr von Kapazitätsüberlastungen wird zunehmen.

Markttöffnung beschleunigt den Strukturwandel und lässt Arbeitsplätze entstehen

→ Eine kürzlich veröffentlichte Berechnung von *economiesuisse* zeigt, dass der Strukturwandel entgegen der gängigen Behauptungen Arbeitsplätze nicht vernichtet, sondern jährlich bis zu einer halben Million neue Arbeitsplätze schafft.

Verschiedene Faktoren treiben den Strukturwandel in der Schweizer Wirtschaft voran, also den Schritt weg vom traditionellen Industrie hin zu einem hoch technisierten und innovativen Forschungs-, Dienstleistungs- und Fertigungsstandort. Gründe dafür sind der technische Fortschritt genauso wie die Globalisierung der Wirtschaft. Allerdings sehen nicht alle diesem Wandel optimistisch entgegen: Oft wird behauptet, dadurch würden Arbeitsplätze abgebaut. *economiesuisse* hat allerdings im kürzlich erschienenen dossierpolitik «Strukturwandel in der Schweiz: Fakten und Wahrnehmung» gezeigt, dass dank des Strukturwandels pro Jahr fast eine halbe Million neue Arbeitsplätze entstehen. Da diese neuen Stellen aber höher qualifizierte Arbeitnehmer bedingen, ist es allerdings wichtig, dass entsprechende Aus- und Weiterbildungsangebote in der Schweiz bestehen.



«Unsere KMU und unsere Industrie sind auf Fachkräfte und Innovationen angewiesen, um im internationalen Wettbewerb zu bestehen. Die Schweiz braucht deshalb erstklassige Bildungs- und Forschungseinrichtungen, die eng mit der Wirtschaft zusammenarbeiten und die notwendigen Spezialisten ausbilden.»

Christiane Leister,
Verwaltungsratspräsidentin Leister AG
und Mitglied ETH-Rat

Geldpolitik: Franken wird weiterhin unter Aufwertungsdruck stehen

Die politischen Turbulenzen verringern die Planungssicherheit auch mit Blick auf die Devisenmärkte. Der Franken wird angesichts der internationalen Unsicherheiten und makroökonomischen Ungleichgewichte weiterhin unter Aufwertungsdruck bleiben. Damit die Schweizer Exportwirtschaft kompetitiv bleibt, wird es auch in Zukunft eine umsichtige Geldpolitik brauchen. Die Unabhängigkeit der Schweizerischen Nationalbank muss unbedingt gewahrt bleiben.

→ Potenzialanalyse: der Aussenhandelsindex

MIT EINEM NEUEN AUSSENHANDELSINDEX ZEIGT ECONOMIESUISSE AUF, IN WELCHEN LÄNDERN SCHWEIZER FIRMEN KÜNFTIG BESONDERS HOHE HANDELSGEWINNE ERZIELEN KÖNNEN. ENTSPRECHEND SOLLTE DIE AUSSENWIRTSCHAFTSPOLITIK IHRE PRIORITÄTEN SETZEN.

Aufgrund der harzigen Weiterentwicklung der WTO haben viele Länder wie auch die Schweiz bilaterale Freihandelsabkommen abgeschlossen. Hat die Schweizer Aussenwirtschaftspolitik in den letzten Jahren bei den bilateralen Abkommen die richtigen Prioritäten gesetzt? Auf welche Märkte sollte sich die Schweizer Handelsdiplomatie besonders konzentrieren? Damit die Beantwortung dieser Fragen nachvollziehbar und möglichst objektiv erfolgen kann, hat economiesuisse einen Aussenhandelsindex entwickelt. Dieser soll darüber Auskunft geben, welche Zielmärkte über ein besonders grosses Potenzial verfügen. Dazu wurden für die Schweizer Aussenwirtschaft relevante Indikatoren zu einem Index zusammengefasst.⁶ Die insgesamt 38 Indikatoren stammen alle aus öffentlichen Statistiken, sodass der Index transparent und nachvollziehbar ist. Der auf dieser Basis berechnete Index gibt Aufschluss darüber, wie hoch die Handelsgewinne mit einem Zielmarkt in Zukunft sein könnten. Der Indexwert wird von zwei Hauptfaktoren beeinflusst: der effektiven Grösse des Markts (BIP) sowie der Qualität des Wirtschaftsumfelds. Das erklärt zum Beispiel, weshalb Saudi-Arabien vor Schweden rangiert. Schweden weist zwar für Unternehmen das einfachere Wirtschaftsumfeld auf, der Markt ist aber bedeutend kleiner als jener Saudi-Arabiens.

Das Ergebnis untermauert die Erkenntnisse aus den vorhergehenden Ausführungen über die Struktur der Schweizer Aussenwirtschaft. Das mit Abstand höchste Potenzial weisen die EU und die USA auf. Auch China und Japan versprechen hohe Handelsgewinne. Angesichts der politischen Entwicklungen verdient zudem Grossbritannien besondere Aufmerksamkeit. Seit dem Brexit-Entscheid ist der künftige Marktzugang ungewiss. Der Aussenhandelsindex weist dem britischen Markt für Schweizer Unternehmen aber eine hohe Bedeutung zu.

Die BRIC-Staaten bleiben wichtig, gleichzeitig gewinnen andere Wachstumsmärkte an Bedeutung. Dabei handelt es sich um Südkorea, Indonesien, Mexiko und die Türkei (SIMT-Staaten). Ebenfalls berücksichtigt werden sollten «frontier markets»⁷ wie etwa Vietnam, das im Aussenhandelsindex derzeit noch auf Platz 47 rangiert.

Abbildung 6:
Der Aussenhandelsindex
2016

→ Das höchste Potenzial liegt in den Handelsbeziehungen zu den USA und zur EU.



«Asien ist und bleibt ein grosser Wachstumsmarkt. Mit China konnte sich die Schweiz bereits einen Wettbewerbsvorteil verschaffen – insbesondere gegenüber den USA und der EU. Für Schweizer Unternehmen bleibt es sehr wichtig, dass sie auch einen verbesserten Zugang zu weiteren aufstrebenden Märkten wie beispielsweise Vietnam und Indonesien haben.»

Doris Albisser,
Leading Partner,
EurAsia Competence AG

Rang	Land	Indexwert	Veränderung seit 2011
1	USA	100,0	+1
2	EU-28	91,3	-1
3	China	70,6	+1
4	Japan	45,6	-1
5	Deutschland	41,5	0
6	Grossbritannien	38,0	+1
7	Frankreich	34,1	-1
8	Indien	30,0	+4
9	Italien	28,3	-1
10	Kanada	27,4	-1
11	Australien	26,1	+3
12	Südkorea	25,8	+3
13	Brasilien	25,5	-3
14	Spanien	22,7	-3
15	Russland	22,7	-2
16	Mexiko	21,7	+1
17	Holland	19,2	-1
18	Indonesien	19,0	+2
19	Türkei	17,1	-1
20	Saudi-Arabien	15,3	kein Wert

Quelle: economiesuisse

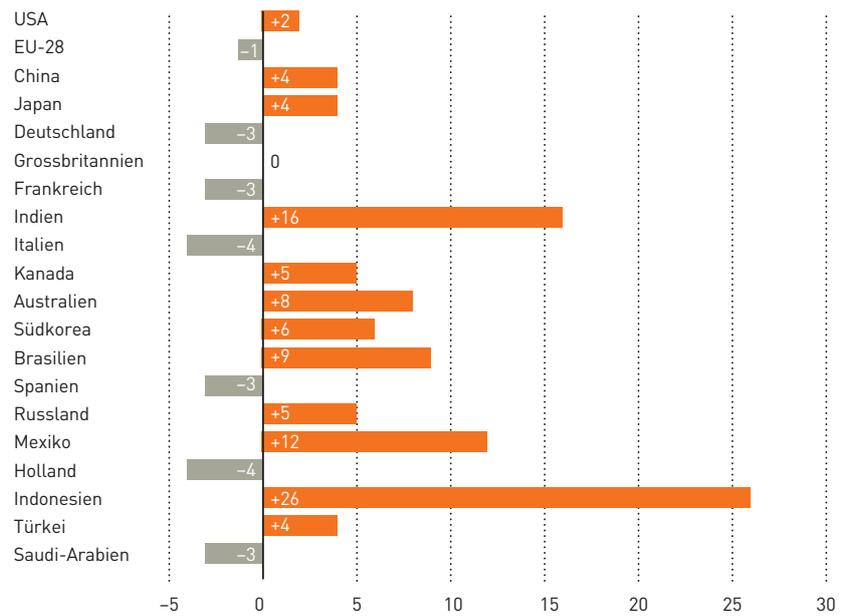
Der Index zeigt deutlich auf, dass die Schweizer Aussenwirtschaftspolitik in den letzten Jahren mit dem Aushandeln von Freihandelsabkommen mit China und Japan die richtigen Prioritäten gesetzt hat. Mit sieben der Top 10 (zählt man die EU nicht als Land) hat die Schweiz mittlerweile ein Freihandelsabkommen abgeschlossen. Es fehlen noch die USA, Indien und Australien. Hervorzuheben ist der Mercosur. Besonders Brasilien und Argentinien sind darin Märkte mit Potenzial. Da in diesen Ländern die Zölle noch relativ hoch sind, hätte ein Freihandelsabkommen einen hohen Nutzen.

Der Aussenhandelsindex gibt über das absolute Potenzial eines Ziellandes Auskunft. Interessant ist nun herauszufinden, in welchen Märkten die Schweizer Wirtschaft das Potenzial noch nicht ausnutzen konnte. Um Aussagen darüber zu machen, mit welchen Ländern noch erhebliche Handelsgewinne möglich sind, lässt sich der Indexwert mit den tatsächlichen Handelsaktivitäten vergleichen. Ein positives Delta bedeutet, dass das Land im Ranking des Aussenhandelsindex einen viel höheren Rang einnimmt als in der Rangliste der Länder gemäss effektivem Wert des Warenexports.

Abbildung 7 bringt nun Interessantes zutage: Eine Vertiefung der Wirtschaftsbeziehungen mit den USA lässt hohe Handelsgewinne erwarten.⁸ Ebenfalls ein nicht stark ausgenutztes Potenzial haben die Länder Indonesien, Indien, Mexiko, Brasilien und Australien. Mit Ausnahme von Mexiko verfügt die Schweiz mit keinem dieser Länder über ein Freihandelsabkommen. Demgegenüber ist die Integration der Schweizer Wirtschaft in Europa so weit fortgeschritten, dass die Potenziale eher ausgeschöpft sind. Hier ist die Aussenwirtschaftspolitik somit gefordert, den bestehenden Marktzugang sicherzustellen und punktuell zu vertiefen.

Abbildung 7:
Rang im tatsächlichen
Warenhandel
 2016

→ Ausnutzung des Potenzials
 durch Schweizer Wirtschaft nach
 Ländern.



Quellen: Eidgenössische Zollverwaltung EZV (Ranking Warenexport),
 economiesuisse (Aussenhandelsindex)

→ Aktuelle Herausforderungen der Schweizer Aussenwirtschaftspolitik

DAMIT SICH DIE AUSSENWIRTSCHAFT WEITERENTWICKELN KANN, MUSS DIE SCHWEIZ EINERSEITS WIRTSCHAFTSFREUNDLICHE RAHMENBEDINGUNGEN MIT DEN PARTNERSTAATEN AUSHANDELN UND ANDERERSEITS DIEJENIGEN IM EIGENEN LAND VERBESSERN.



«Für uns sind umfassende Freihandelsabkommen zentral. Um unsere Qualitätsprodukte erfolgreich auf der ganzen Welt verkaufen zu können, brauchen wir gleich lange Spiesse mit der internationalen Konkurrenz. Wichtig ist zum Beispiel, dass wir die Einhaltung von technischen Vorschriften nicht mehrfach überprüfen lassen müssen, was im Handel mit der EU dank der Bilateralen I der Fall ist. Für den Verkauf unserer medizinischen Instrumente ist das eine Voraussetzung.»

Eva Jaïslî,
CEO Swiss Tools

Der voranstehende Abschnitt hat der Schweizer Handelsdiplomatie ein gutes Zeugnis ausgestellt in Bezug auf deren Prioritätensetzung. Dieser Abschnitt befasst sich mit aktuellen Problemen, die entweder in Verhandlungen anzugehen sind oder autonom durch die Schweiz gelöst werden sollten.

Verhandlungsbasierte Instrumente: Wirtschaftsinteressen zu wenig präsent

Die Schweiz ist besonders tangiert durch die fehlende Dynamik auf multilateraler Ebene. Handelsliberalisierungen im Rahmen der WTO stellen für die Schweizer Wirtschaft die beste Lösung dar. Da die Verteilung der globalen wirtschaftlichen Schwerpunkte immer multipolarer wird, hat auch die Komplexität der Entscheidungsmechanismen der WTO zugenommen. Mit der Folge, dass beispielsweise die Doha-Runde nicht abgeschlossen werden konnte. Als Reaktion darauf haben die WTO-Staaten begonnen, kleinere Liberalisierungsschritte mittels anderer Ansätze zu verfolgen. So konnte an der Ministerkonferenz in Bali 2013 das Trade Facilitation Agreement (TFA) abgeschlossen werden. Und in Nairobi wurde 2015 die Abschaffung der Exportsubventionen von Landwirtschaftsprodukten beschlossen.

Auch wenn der weltweite Handel nicht mehr gleich schnell wächst wie in der Vergangenheit, verkaufen Unternehmen jedes Jahr mehr Dienstleistungen und Waren in andere Länder und importieren solche aus dem Ausland. Das erhöht die Notwendigkeit von Standards, die in möglichst allen Staaten gelten. Diese Standards werden von unterschiedlichen internationalen Organisationen erarbeitet. Hier muss sich die Schweiz noch stärker einbringen.

Mehrere Bundesämter entsenden Vertreter in internationale Gremien, um dort die Interessen der Schweiz wahrzunehmen. Während in der klassischen Handelsorganisation, der WTO, die Schweizer Wirtschaftsinteressen durch Repräsentanten des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) gut eingespeist werden, geschieht das in anderen Organisationen oft zu wenig. Problematisch ist das insbesondere deshalb, weil die entsprechenden Gremien in horizontalen Bereichen Standards setzen, die erhebliche Auswirkungen auf die Rahmenbedingungen für die Schweizer Unternehmen haben. Auch die Koordination unter den einzelnen Ämtern ist in den Gremien nicht sichergestellt, wodurch Wirtschaftsinteressen zu kurz kommen.

Was die präferenziellen Abkommen der Schweiz anbelangt, verfügt das Land über ein sehr dichtes Netz an über 120 Investitionsschutzabkommen (ISA) und 57 Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) nach internationalem Standard. Hier gibt es vor allem zwei Schwächen, die hervorgehoben

werden müssen: Im afrikanischen Raum gibt es nach wie vor Doppelbesteuerung, da keine entsprechenden Abkommen bestehen. Zudem erreichen nicht alle DBA den OECD-Standard. Bei den ISA ist es in den vergangenen Jahren zu gewichtigen Kündigungen gekommen, namentlich in Südafrika, Indonesien und Indien.

Mit ihren 30 Freihandelsabkommen hat sich die Schweiz einen beachtlichen Marktzugang ausgehandelt. Aufgrund der rund 120 bilateralen Abkommen zwischen der Schweiz und der EU verfügen hiesige Unternehmen über einen guten Zugang zum europäischen Binnenmarkt. Allerdings entwickelt sich der bilaterale Weg beim Marktzugang zurzeit nicht weiter. Bestehende Lücken, zum Beispiel bei Dienstleistungen und dem Energiehandel, können nicht geschlossen werden. Die EU knüpft weitere Marktzugangsabkommen an ein institutionelles Abkommen. Bleibt die Weiterentwicklung der Beziehungen zwischen der wichtigsten Handelspartnerin EU und der Schweiz blockiert, wird die hiesige Wirtschaft an Produktivität einbüßen – insbesondere dann, wenn die EU ihren Binnenmarkt weiter gegen aussen abschottet und die europäische Konkurrenz dadurch Wettbewerbsvorteile gegenüber Schweizer Firmen erhält.

Zwar hat sich die Schweiz mit dem Freihandelsabkommen mit China einen Wettbewerbsvorteil insbesondere gegenüber der US- und EU-Konkurrenz aufgebaut. Gleichzeitig gibt es Lücken mit Handelspartnern, bei denen ein hohes Potenzial an Handelsgewinnen vorhanden ist. Das betrifft insbesondere die USA, Vietnam, Indonesien und die Staaten des Mercosur. Mit Mexiko und der Türkei hat die Schweiz zwar Freihandelsabkommen, diese sollten aber modernisiert werden. Allgemein wird das sehr engmaschige Netz an Freihandelsabkommen kontrastiert durch veraltete Ursprungsregeln. So sind beispielsweise jene im Freihandelsabkommen von 1972 mit der EU für viele Unternehmen nicht nutzbar. Hinzu kommt, dass die Freihandelsabkommen nicht kumulierbar sind – wodurch die Transaktionskosten bei globalisierten Wertschöpfungsketten steigen. Unter diesen Umständen ist es besonders für KMU schwierig, den Ursprungsnachweis zu erbringen. Deshalb können diese teilweise nicht von den Freihandelsabkommen profitieren.

Autonome Instrumente: Schweiz handelt zu langsam

Die Schweizer Aussenwirtschaft kann im Inland auf erstklassige Rahmenbedingungen zurückgreifen, die sie im internationalen Wettbewerb stärken. Die ersten Plätze im entsprechenden Ranking des Weltwirtschaftsforums (WEF) und des International Institute for Management Development (IMD) belegen dies. Zu den Vorteilen zählen insbesondere der leistungsfähige Arbeitsmarkt, der hervorragende Forschungs- und Bildungsstandort mit der dualen Berufsausbildung sowie das kompetitive Unternehmenssteuerregime. Wobei bei Letzterem Ungewissheit besteht, wie dieses künftig ausgestaltet wird.

In verschiedenen Bereichen bestehen allerdings Defizite, die die Schweiz autonom beheben könnte – vorausgesetzt, der politische Wille ist vorhanden. So hat die Schweiz gemäss UNO-Ranking Nachholbedarf in der Digitalisierung und dem E-Government. Sie belegt im WEF Global IT Report gerade einmal den 28. Rang und fiel zuletzt sogar um einen Rang zurück, weil die digitale Interaktion des Staats mit dem Bürger als mangelhaft bewertet wurde. Insbesondere im Zollbereich herrschen teilweise antiquierte Systeme vor, die nun aber im Rahmen von DaziT² modernisiert werden sollen.

Die Schweiz büsst als Standort auch deshalb an Attraktivität ein, da sie in gewissen Gebieten hohe Handelsbarrieren aufgezogen hat. Dazu zählt



«Die Schweizer Wirtschaft ist eine Vorreiterin im ICT-Bereich – als solche hat sie die besten Voraussetzungen, die globalen Märkte mit ihren Produkten und Dienstleistungen zu erobern. Damit insbesondere hoch innovative KMU sich in Asien oder dem Mittleren Osten durchsetzen können, müssen sie sich auf eine zielgerichtete Exportförderung verlassen können.»

Johannes Müller,
CEO Dätwyler Cabling Solutions AG

Hohe Kosten durch Agrarprotektionismus

→ Das hohe Schutzniveau im Agrarbereich blockiert die Abschlüsse von wichtigen Freihandelsabkommen für die Schweizer Wirtschaft.

insbesondere der Agrarbereich, aber auch Teile des inländischen Dienstleistungssektors. Somit erreicht die Schweiz im Globalisierungsranking der Konjunkturforschungsstelle Zürich (KOF) nur Platz 22, aber auch im WEF Competitiveness Ranking werden diese Defizite hervorgehoben. Letztlich verringern diese Schutzmassnahmen den Spielraum, den die Schweiz in internationalen Freihandelsverhandlungen hat.

Der aufkommende Protektionismus ist daher nicht nur im Ausland eine Herausforderung. In jüngster Zeit mehren sich auch Volksbegehren mit einer protektionistischen Stossrichtung. Mit Initiativen wie jener für Ernährungssouveränität oder der Selbstbestimmungsinitiative wird auch in der Schweiz versucht, die inländischen Firmen und Bürger vor dem globalen Wettbewerb abzuschotten.

Insgesamt besteht ein Ungleichgewicht zwischen der hoch kompetitiven Aussenwirtschaft und der niedrigen Arbeitsproduktivität des Binnensektors (insbesondere im Dienstleistungsbereich). Auch wird der Arbeitsmarkt zunehmend reguliert und verliert an Offenheit, was vor allem deshalb bedenklich ist, weil die Schweiz künftig nur aufgrund einer guten Ausgangslage im «War for Talents» ihren Wohlstand verteidigen können wird.

Eine koordinierte Exportförderung ist deshalb besonders wichtig. In der Schweiz ist diese allerdings in vielen Bereichen zu verzettelt. Es treten unterschiedliche Akteure mit eigenen Logos im Ausland auf: Vertreter der Swiss business hubs, der Switzerland Global Enterprises (S-GE), der Botschaften, der kantonalen Wirtschaftsförderung und der bilateralen Handelskammern. Dies führt zu einem uneinheitlichen und unkoordinierten Erscheinungsbild. Zudem verfügt die Schweiz in verschiedenen Wachstumsmärkten über zu wenig wirtschaftsdiplomatische Ressourcen.

Die Schweiz ist mit einem Nettoselbstversorgungsgrad von rund 55 Prozent auf Agrarimporte angewiesen. Deshalb ist die Agraraussenhandelsbilanz insgesamt defizitär, während die Handelsbilanz bei den verarbeiteten Lebensmitteln positiv ist. Trotzdem hat die Schweiz sehr hohe Agrarzölle: Im Schnitt betragen sie 36,1 Prozent. Dies ist der Hauptgrund, wieso die Schweizer Preise für Agrarerzeugnisse 45 Prozent über dem Weltmarktniveau liegen. Gemäss dem Preisüberwacher entstehen durch den Grenzschutz auf der Produktions- und Grosshandlungsstufe 2,6 Milliarden Franken Mehrkosten im Inland. Die importierten Produkte sind für die Konsumenten zudem um 0,6 Milliarden Franken teurer. Neben den hohen Zöllen hemmen auch die hohen Direktzahlungen den Strukturwandel in der Landwirtschaft. Da die Bauern im Schnitt 55 Prozent ihrer Bruttoeinnahmen aus staatlicher Hand erhalten, sind Markt- und Preissignale für die Produktionsentscheide der Bauern höchstens zweitrangig. Darunter leiden die Tourismus- und die Lebensmittelindustrie, die hohe Preise für Agrarrohstoffe bezahlen müssen. Aber auch durch den Einkaufstourismus verliert die Agrar- und Lebensmittelbranche schleichend Marktanteile. Das hohe Schutzniveau im Agrarbereich führt nicht nur zu erhöhten Importkosten für die Wirtschaft, es blockiert auch den Abschluss weiterer, wichtiger Freihandelsabkommen für die Schweizer Firmen – insbesondere mit Indonesien und dem Mercosur. Aber auch ein allfälliges Abkommen mit den USA wird einen Abbau der Handelshemmnisse im Agrarbereich und eine Marktöffnung bedingen. Dabei hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass eine Marktöffnung eine Chance für landwirtschaftliche Betriebe sein kann. Seit Schweizer Produzenten ihren Käse beispielsweise zollfrei in die EU verkaufen können, konnten sie ihren Absatz und Gewinn markant steigern.

→ SWOT-Analyse

Basierend auf der Bestandaufnahme der Aussenwirtschaftspolitik lassen sich Stärken und Schwächen identifizieren, die wiederum unter Berücksichtigung der Umfeldanalyse Rückschlüsse auf Gefahren und Chancen geben. Die wichtigsten Aussagen lassen sich in einer SWOT-Tabelle wie folgt zusammenfassen.

Stärken

- Hohe Wettbewerbsfähigkeit – Platz 1 gemäss WEF- und IMD-Ranking (offen, liberal, handelspolitisch autonom, gut erschlossen, effizientes Steuersystem, exzellentes öffentliches Bildungs- und Forschungssystem)
- Gutes FHA-, ISA- und DBA-Netz – starke Integration in EU-Binnenmarkt
- Kundenorientierte und kompetente Behörden
- Wertschöpfungsintensive, breit aufgestellte, flexible und anpassungsfähige Aussenwirtschaft mit innovationswilligen Unternehmen
- Neuntösster ausländischer Direktinvestor (G-10)
- Hohe Reputation bei Nachhaltigkeit
- Umsichtige Geldpolitik

Chancen (Eintrittswahrscheinlichkeit/Nutzen)

Bilateral:

- Bei zunehmend protektionistisch agierenden Konkurrenzstandorten wird die weiterhin offene Schweiz als FHA-Partner attraktiver und kann Marktzugang vergrössern (7/10)*
- Durch den Abschluss weiterer Freihandelsabkommen kann die Schweizer Wirtschaft ihre Produktivität steigern (8/10)
- Durch Kumulation von Freihandelsabkommen (quasi Multilateralisierung) können Schweizer Firmen ihre Wettbewerbsfähigkeit bezüglich globalisierter Wertschöpfungsketten steigern (6/9)

Autonom:

- Mit modernen Zollprozessen, Informationsbeschaffungssystemen und einem angemessenen Ausbau der Infrastruktur (insbesondere im Luftverkehr) werden Transaktionskosten für Firmen gesenkt, Wettbewerbsfähigkeit steigt (7/8)
- Abschaffung der Industriezölle senkt Kosten für Vorleistungen und sendet positives Signal nach aussen (8/8)
- Bei Festlegung kompetitiver, liberaler Rahmenbedingungen entstehen neue Möglichkeiten zum freien Handel dank Digitalisierung (10/8)

→ * Die Klammern bei den Chancen und Risiken geben Aufschluss über die Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die Auswirkung der beschriebenen Entwicklung. Die Skala reicht von 1 (unwahrscheinlich/geringer Nutzen oder Schaden) bis 10 (sehr wahrscheinlich/hoher Nutzen oder Schaden).

Schwächen

- Potenzial mit USA und Wachstumsmärkten (Mercosur, Vietnam, Indonesien, Indien, Russland) kann nicht voll genutzt werden gemäss Aussenhandelsindex (ungenügender Marktzugang, keine FHA)
- Blockade in den EU-Beziehungen
- Ungewissheit über Marktzugang nach Grossbritannien infolge Brexit
- Veraltete Ursprungsregeln, Freihandelsabkommen nicht kumulierbar
- Im Hintertreffen im Bereich E-Government (regTech)/ Digitalisierung – Schweiz im UNO-Ranking auf Rang 28, Rang 7 im WEF Global IT Report 2016 (–1 Rang verglichen mit 2015)
- Hohe Importbarrieren und Exportsubventionen (insbesondere im Agrarsektor): nur Platz 22 im wirtschaftlichen Globalisierungsranking der KOF
- Kein Zugang zum globalen Agenda-Setting
- Ungleichgewicht bei den diplomatischen Ressourcen (WBF vs. EDA)
- Zu viele Akteure mit unklarem Branding führen zu uneinheitlicher, unkoordinierter Exportförderung
- Duale Wirtschaftsstruktur: hoch kompetitiver Aussensektor vs. ineffizienter und teils stark abgeschotteter Binnenmarkt (vor allem Dienstleistungssektor)
- Arbeitsmarktoffenheit nimmt gemäss IMD/WEF ab
- Geringe Flexibilität und Geschwindigkeit in regulatorischen Prozessen
- Ausgelastete Basisinfrastrukturen (insbesondere im Luftverkehr)
- Die Schweizer Exportförderung weist Defizite auf

Risiken (Eintrittswahrscheinlichkeit/Schaden)

Diskriminierungsrisiken

(bilateral, multilateral zu lösen):

- Protektionismus im Ausland nimmt zu und verringert Konkurrenzfähigkeit der Schweizer Firmen in den USA und wesentlichen Wachstumsmärkten (9/10)
- EU- und US-Konkurrenten von Schweizer Firmen erhalten schnelleren und besseren präferenziellen Marktzugang zu Grossbritannien nach Brexit (8/10)
- Schweiz wird beim Marktzugang in die EU abgehängt, weil diese sich stärker integriert und der bilaterale Weg blockiert ist (8/9)
- Neue, vor allem nichttarifäre Handelshemmnisse und Herausforderungen für Rahmenbedingungen der innovativen Schweizer Unternehmen entstehen, zum Beispiel verringert mangelnde Cybersecurity Schutz des geistigen Eigentums (10/10)
- Makroökonomische Schocks und Turbulenzen an den Devisenmärkten (8/7)
- Neue Wachstumsmarktzugänge können nicht mit Luftverkehrsnetz abgebildet werden wegen Infrastrukturdefiziten (Fraport) – beispielsweise in den Mercosur, Philippinen (7/9)
- EU-Staaten nutzen Mifid II, um weitere «financial requirements» und somit Marktzugangshürden aufzustellen (10/7)
- Unternehmen, insbesondere KMU, können nicht vom Freihandel profitieren, da unterschiedliche Standards und veraltete Regeln im Ursprungsbereich die Nutzung von Abkommen verunmöglichen (8/9)

Politische Risiken (autonom lösbar):

- Populistische Initiativen schotten die Schweiz ab, beispielsweise die Konzernverantwortungsinitiative (KVI), die Selbstbestimmungsinitiative (SBI), die Kündigung des Personenfreizügigkeitsabkommens oder Technologieverbote (7/10)
- Die Schweiz kann keine weiteren Freihandelsabkommen abschliessen, weil Agrarprotektionismus Verhandlungen verunmöglicht (8/10)
- Schweizer Firmen können sich wegen abgeschotteter Teilbereiche des Binnenmarkts nicht in globale Wertschöpfungsketten integrieren (7/9)
- Anpassungen der Rahmenbedingungen in der Schweiz erfolgen zu langsam, zum Beispiel Steuerreform (9/8)
- Qualität und Quantität der Wirtschaftsdiplomatie entsprechen nicht den künftigen Bedürfnissen: zu wenig Fokus auf horizontale Bereiche, zu geringe Vertretung in Wachstumsmärkten, Überforderung der KMU (7/8)
- Transaktionskosten der Schweizer Firmen steigen wegen mangelndem E-Government, zum Beispiel Interoperabilität der digitalisierten Prozesse oder divergierender Standards (7/7)
- Unzureichender Ausbau führt zu Engpässen in der Verkehrsinfrastruktur (8/9)

→ Forderungen an die Aussenwirtschaftspolitik

UM DIE ZIELE DER AUSSENWIRTSCHAFTSPOLITIK ZU ERREICHEN, MÜSSEN VERHANDLUNGSBASIERTE INSTRUMENTE AUF INTERNATIONALER UND AUTONOME INSTRUMENTE AUF NATIONALER EBENE EINGESETZT WERDEN.

Kohärente Aussenwirtschaftspolitik

Eine kohärente Aussenwirtschaftspolitik berücksichtigt die vorangehend eingehend diskutierten Trends:

→ **Verschwindende Dualität:** Innen- und Aussenpolitik lassen sich immer weniger trennen. Entscheide im Inland haben fast immer eine Wirkung auf die Aussenpolitik und sollten daraufhin überprüft werden.

→ **Multilateralismus:** Feingliedrigere und globalisierte Wertschöpfungsketten erhöhen die Bedeutung von multilateralen Lösungen und erhöhen die Kosten bei divergierenden, präferenziellen Übereinkommen.

→ **Fokus auf nichttarifäre Hemmnisse:** Gravierende Handelshemmnisse sind immer weniger tarifär. Unterschiedliche regulatorische Standards zum Beispiel im Datenschutz, bei Produktionsvorschriften oder bei den Ausbildungsanerkennungen hindern Schweizer Firmen am Export und Import von Gütern und Dienstleistungen.

→ **Aufbau eines digitalen Standbeins:** Wertschöpfung findet zunehmend digital statt, Dienstleistungen überqueren keine physischen Grenzen und die Digitalisierung stellt neue Herausforderungen an kompetitive Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Aussenwirtschaft.

→ **Marktzugang ist nicht hinreichend:** Die Aussenwirtschaftspolitik darf sich nicht nur auf Fragen des Marktzugangs beschränken, sondern muss auch regulatorische und administrative Probleme in der Marktpräsenz und Kooperation miteinbeziehen.

→ **Horizontale Bereiche gewinnen an Bedeutung:** Da der Abbau tarifärer Handelshemmnisse nicht mehr alleiniges Kernanliegen einer kohärenten Aussenwirtschaftspolitik ist, müssen zunehmend internationale Organisationen mitberücksichtigt werden, die nicht traditionell mit Aussenwirtschaft betraut sind, aber trotzdem die Rahmenbedingungen für die Schweizer Firmen mitprägen.

Marktzugang vertiefen und Rechtssicherheit erhöhen

Multilaterale Ebene: WTO-Liberalisierungen sind «first-best solution»

Da das Welthandelssystem auf dem WTO-Recht basiert, sollte dies wo immer möglich weiterentwickelt werden. Über die WTO erreichte Handelsliberalisierungen sind – langfristig – klar als «first-best solution» zu verfolgen. Verbesserungen im Marktzugang wie über das neue Abkommen zur Erleichterung des grenzüberschreitenden Handels (TFA) sind genauso zentral wie der multilateral abgesicherte Schutz des geistigen Eigentums auf der Ebene der WTO.

Wenn WTO-Mitglieder ihre Verpflichtungen zum Schaden der Schweizer Unternehmen nicht einhalten, dann muss die Schweiz die Wirtschaftsinteressen aktiv verteidigen – das kann auch das Anrufen der WTO-Streit-schlichtung bedingen.

Plurilaterale Ebene: TiSA soll Schwerpunkt sein

Als «second-best solution» sind Handelsliberalisierungen mit plurilateralen Abkommen herbeizuführen. Der Erfolg beim Information Technology Agreement (ITA) zeigt, dass dies ein gangbarer Weg sein kann. Schwerpunkt sollten hierbei die Verhandlungen über Trade in Services Agreement (TiSA) sein. Die Schweiz soll sich dafür einsetzen, dass diese wieder aufgenommen und baldmöglichst abgeschlossen werden.

Regionale Ebene: Möglichkeit zum Andocken sicherstellen

Sollten sich Verhandlungserfolge zu Abkommen für grössere Freihandelszonen wie dem TTIP – trotz des gegenwärtigen Verhandlungsunterbruchs – abzeichnen, muss die Schweiz die Möglichkeit haben, rasch und mit kurzen Übergangsfristen an diese anzudocken. Das Ziel muss sein, Nachteile für hiesige Unternehmen und den Standort zu minimieren. Kriterien für die Teilnahme sind neben dem Marktzugang auch Mitspracherechte bei der Weiterentwicklung und die Rechtssicherheit.

Bilaterale Ebene (Präferenzielle Abkommen)

→ Neue FHA abschliessen, bestehende konsequent modernisieren und Kumulierbarkeit anstreben

Die Schweiz soll bilateral den Marktzugang mit Ländern weiterentwickeln, Abkommen abschliessen sowie bestehende Verträge verbessern, mit denen die höchsten Handelsgewinne zu erwarten sind und in denen Schweizer Unternehmen aufgrund parallel laufender Verhandlungen mit Herkunftsstaaten ihrer Konkurrenten Gefahr laufen, diskriminiert zu werden (siehe Abbildung 8, Seite 24).

Bei den Freihandelsabkommen sind aus Sicht der Wirtschaft mehrere Punkte zu beachten. Minimalstandard solcher Abkommen ist die Einhaltung des WTO-Rechts. Darauf aufbauend sollen Verbesserungen beim Marktzugang und dem Schutz des geistigen Eigentums vereinbart werden, die über die multilateralen Regeln hinausgehen. Die Qualität der Abkommen geht der Quantität vor.

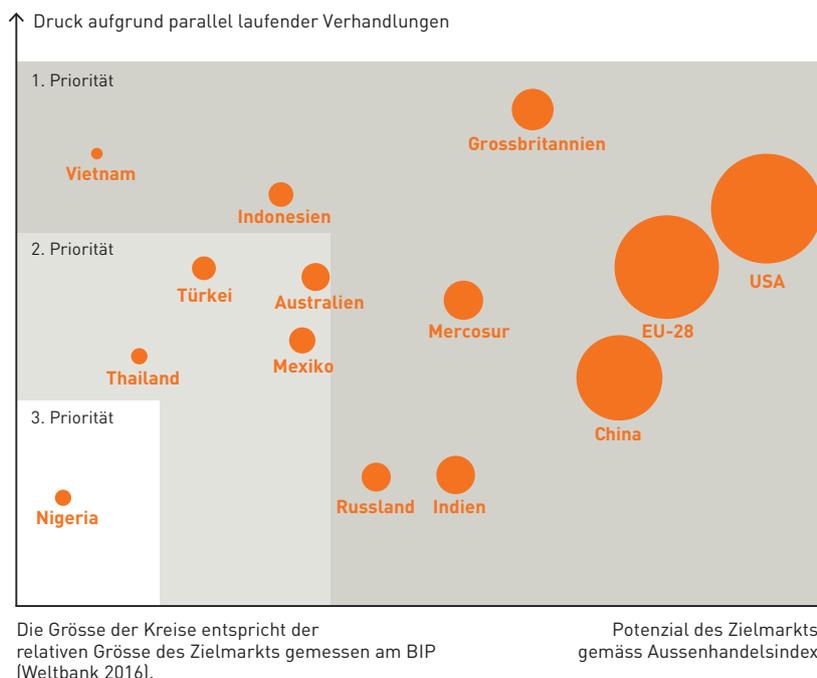
Bestehende Freihandelsabkommen der Schweiz müssen aktualisiert und den zunehmend globalisierten Wertschöpfungsketten angepasst werden. Die Ursprungsregeln der Abkommen sind zu erneuern. Bei diesen Modernisierungen sowie dem Abschluss neuer Abkommen müssen Bestimmungen zum freien Dienstleistungsverkehr berücksichtigt und eingebaut werden. Das bedingt auch, dass sich die Schweiz international für die Anerkennung der dualen Ausbildung einsetzt, die nicht pauschal gegenüber universitären Abschlüssen im Ausland diskriminiert werden darf. Des Weiteren sind Bestimmungen zum digitalen Handel vorzusehen, beispielsweise sollen Investitionsbeschränkungen im ICT-Bereich eliminiert, Vorschriften zur Pflicht lokaler Datenspeicherung verhindert und Einschränkungen im Datenverkehr adressiert werden.

Die Schweiz soll sich ebenfalls dafür einsetzen, dass die Freihandelsabkommen kumuliert werden können.

Nicht direkt den Marktzugang betreffende Themen wie Menschenrechte oder ökologische Anliegen sollen ebenfalls berücksichtigt werden, es sollte aber in diesem Kontext stets auf die dafür zuständigen internationalen Organisationen und deren Instrumente verwiesen werden.

Abbildung 8:
Priorisierung von Freihandels-
verhandlungen
Stand 2016

→ Der Abschluss bilateraler Freihandelsabkommen oder die Weiterentwicklung dieser mit den USA, der EU, Grossbritannien, China und dem Mercosur sollten erste Priorität geniessen.



Quelle: economiesuisse

→ Steuerbereich: Neue DBA abschliessen und bestehende verbessern

Es ist im Interesse der Schweizer Exportwirtschaft, dass sich die Schweiz im Steuerbereich internationalen Standards nicht verschliesst. Dies betrifft zum Beispiel die Einführung des automatischen Informationsaustausches über Finanzkonten zur Bekämpfung von Steuerhinterziehung (AIA), die Umsetzung der Mindeststandards im Rahmen des OECD-Projekts zur Bekämpfung von Gewinnverkürzung und -verlagerung (BEPS) oder aber die Amtshilfe in Steuersachen. Das kooperative Verhalten der Schweiz sollte

insbesondere in Verhandlungen über Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) positiven Niederschlag finden oder in der Aufnahme solcher Verhandlungen münden – das gilt vor allem mit Blick auf für die Exportwirtschaft bedeutsame Länder wie Brasilien, Italien und Länder auf dem afrikanischen Kontinent.¹⁰ Politische Konditionen (zum Beispiel Governance) gegenüber Partnerländern aufzubringen, könnte sich für die Schweiz hingegen kontraproduktiv auswirken. Attraktive internationale Steuerabkommen sind wichtig für Investitionen in der Schweiz.

**Abbildung 9:
Doppelbesteuerungsabkommen**

→ Attraktive internationale Steuerabkommen sind wichtig für Investitionen in der Schweiz.

Priorität/Ziel	Land
Abschluss und Inkraftsetzen	Brasilien
	Saudi-Arabien
	Italien
	Afrikanische Staaten

→ **Investitionsschutzabkommen: Netz weiter ausbauen**

**Abbildung 10:
Investitionsschutzabkommen**

→ Bilaterale Investitionsschutzabkommen erhöhen die Planungssicherheit von Schweizer Unternehmen.

Priorität/Ziel	Land
Neuverhandlung (Erhalt des Schutzniveaus)	Indien
	Indonesien
	Südafrika
Abschluss	Brasilien
Modernisierung	Südkorea
	Mexiko
	Russland
	Saudi-Arabien
	Türkei
	China

Das bereits sehr engmaschige Netz an bilateralen Investitionsschutzabkommen (ISA) der Schweiz muss erhalten bleiben, deshalb sollten prioritär jene Länder angegangen werden, die kürzlich ihre ISA gekündigt haben. Gleichzeitig sind mit wichtigen Partnerländern neue ISA anzustreben. Insgesamt sollten diese Verträge ein hohes Schutzniveau gewährleisten.

Kriterien für ein Investitionsschutzabkommen

→ Diese Kriterien sollten Investitionsschutzabkommen erfüllen:

1. Gewährleistung von Rechtssicherheit
 Vorrangiges Ziel ist die Gewährleistung von Rechtssicherheit für hiesige Investoren. Die bestehenden Investitionsverträge der Schweiz bieten ein hohes Schutzniveau und beinhalten folgende Elemente: Definition von Kapitalanlage und Investor; Festlegung allgemeiner Verhaltenspflichten; Diskriminierungsverbote; Voraussetzungen für die rechtliche Zulässigkeit von Enteignungen; Garantie für den Transfer von Zahlungen sowie Regelungen für die Streitschlichtung.

2. Keine generellen Ausnahmen
 Der Investitionsschutz soll sich auf alle Wirtschaftssektoren beziehen. Damit sind auch Investitionen zu schützen, für die das Gastland bestimmte Marktzugangsbeschränkungen aufgestellt hat. Der Schutz muss zudem auch die bereits bestehenden Investitionen erfassen.

3. Effektive Streitbeilegung

Das Instrument der Schiedsgerichtsbarkeit im völkerrechtlichen Investitionsschutz hat sich bewährt. Es ermöglicht eine verhältnismässig schnelle, sachorientierte und entpolitisierte Lösung von Streitigkeiten. Der Zugang zu Investor-Staat-Schiedsverfahren muss allen Wirtschaftssektoren im Streitfall offenstehen und darf nicht an die vorherige Ausschöpfung des nationalen Rechtswegs des Gastlandes gebunden sein.

4. Sicherung der staatlichen Souveränität und Regulierungshoheit

Obwohl Investitionsverträge vor indirekter Enteignung, ungerechter Behandlung und dem Bruch staatlicher Zusagen schützen müssen, ist unbestritten, dass die beteiligten Staaten auch Spielräume zur souveränen Politikgestaltung brauchen. Die Wirtschaft unterstützt Weiterentwicklungen und Präzisierungen von Investitionsverträgen in dieser Hinsicht (z. B. Umwelt-, Gesundheits-, Klima- und Verbraucherschutz oder Transparenzregeln). In jedem Fall aber sind Rechtssicherheit, Nichtdiskriminierung und generell das höchstmögliche Schutzniveau der Verträge zu gewährleisten.

→ **Luftverkehr: Weiter liberalisieren und auf Multilateralismus setzen**

Die direkte Anbindung der Schweiz ans interkontinentale Luftverkehrsnetz ist essenziell für die Aussenwirtschaft und Standortattraktivität. Deswegen sollte die Schweiz ihr Netz an Luftverkehrsabkommen ausweiten:

**Abbildung 11:
Luftverkehrsabkommen**

→ Die Schweiz sollte ihr Netz an Luftverkehrsabkommen ausweiten.

Priorität/Ziel	Land
Weiterentwicklung	Singapur
	Russland
	Indien
	Südkorea
	Philippinen
	Malaysia
	Grossbritannien

Grundsätzlich sollte sich die Schweiz nebst den bilateralen Liberalisierungen vermehrt auf ein Engagement in der International Civil Aviation Organization (ICAO) konzentrieren und in dieser auf multilaterale Handelserleichterungen hinwirken.

Horizontale Ebene: Aktives Engagement in internationalen Organisationen

Eine stringente Aussenwirtschaftspolitik fokussiert nicht nur auf Markt-zugangsfragen, sondern trägt insbesondere den horizontalen und sektorspezifischen Politikbereichen Rechnung, die Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Import- und Exportwirtschaft haben.

Die Schweiz muss deshalb ihre Wirtschaftsinteressen in den massgeblichen internationalen Organisationen aktiv und koordiniert zwischen den einzelnen darin vertretenen Bundesämtern einbringen. Themen wie beispielsweise die Cybersecurity lassen sich schlicht nicht national angehen. Sie müssen in globalen Gremien geregelt werden. Die Schweiz muss darum in diesen zu den Agenda-Setzern gehören.

Folgende internationale Organisationen sind besonders wichtig für die Schweizer Aussenwirtschaft: Neben der Welthandelsorganisation (WTO), der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) sowie der Weltzollorganisation (WCO) sind dies auch die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ), das Financial Stability Board (FSB), die Gruppe der 20 wichtigsten Industrie- und Schwellenländer (G-20), der Internationale Währungsfonds (IWF), die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), sämtliche UNO-Institutionen wie die Internationale Arbeitsorganisation (ILO), die Internationale Seeschiffahrts-Organisation (IMO) oder auch die Internationale Zivilluftfahrtorganisation (ICAO) sowie die Handels- und Entwicklungskonferenz der Vereinten Nationen (UNCTAD).



«Die Schweizer Wirtschaft braucht ausreichende Kapazitäten im Luftverkehr, damit die Unternehmen Waren und Dienstleistungen zu geringen Kosten importieren und exportieren können. Dies betrifft insbesondere die Landesflughäfen Zürich, Genf und Basel. Nur so lassen sich neue Märkte erschliessen.»

Thomas Klühr,
CEO Swiss

Hauptzielmärkte müssen im Fokus bleiben

Die Länderanalyse von economiesuisse zeigt, dass zwar die Bedeutung der BRIC-Staaten und anderer Wachstumsmärkte stark zunimmt, die Hauptabsatzmärkte aber die EU, USA, Grossbritannien und China bleiben. Deshalb muss die Aussenwirtschaftspolitik ihren Fokus auch zukünftig vor allem auf diese Regionen ausrichten. Folgende Regionen und Länder sind dabei besonders wichtig:

Europäische Union

Die Bilateralen Abkommen I und II bilden zusammen mit dem Freihandelsabkommen von 1972 die Grundlage der bilateralen Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU. Von diesem Weg hat die Schweiz – und die EU – bisher stark profitiert. Es ist daher strategisch prioritär, dass er weiterentwickelt werden kann. Um in einer längerfristigen Perspektive das Potenzial der Beziehung Schweiz–EU voll auszuschöpfen, sind Abkommen in den Bereichen Infrastruktur, Energie und Finanzdienstleistungen (insbesondere ICT-Dienstleistungen) nötig.

Derzeit können Dienstleistungen mit hoher Wertschöpfung (zum Beispiel im Finanzbereich, aber auch zunehmend an Investitionsgüter gebundene Dienstleistungen wie After-Sales-Services) nicht direkt aus der Schweiz in der EU erbracht werden. Angesichts der zunehmenden Bedeutung von Dienstleistungen im internationalen Handel – auch für die Industrie – stellt sich deshalb die Frage, ob die Schweiz es sich in Zukunft noch leisten kann, auf ein umfassendes Dienstleistungsabkommen mit Europa zu verzichten.



«Viele Firmen, die im Inland nur wenige kennen, sind in ihrer Nische Weltmarktführer. Um an der Spitze zu bleiben, müssen die erstklassigen Rahmenbedingungen der Schweiz erhalten werden. Dazu gehört die Möglichkeit, Spitzenkräfte anstellen zu können, ein attraktives Steuersystem, Rechtssicherheit, wenig Bürokratie durch eine niedrige Regulierungsdichte und ein liberales Arbeitsrecht.»

Ute Lepple,
Direktorin Scintilla AG

Die EU macht den Abschluss weiterer Marktzugangsabkommen von einem Rahmenabkommen über institutionelle Fragen abhängig, in welchem sich die Schweiz zur dynamischen Übernahme des durch die bilateralen Abkommen abgedeckten EU-Acquis verpflichtet und für den Konfliktfall ein Streitbeilegungsmechanismus vereinbart wird. Damit die Wirtschaft ein Rahmenabkommen unterstützen kann, braucht es klare Abgrenzungen: Der dynamisch¹¹ zu übernehmende Acquis muss klar definiert sein. Zudem braucht es Ausnahmen: Das Freizügigkeitsabkommen, Steuerfragen (inklusive Transferzahlungen) und die Beziehungen der Schweiz zu Drittstaaten sind von der dynamischen Übernahme des EU-Acquis zwingend und explizit auszunehmen.

Allfällige weitere Kohäsionszahlungen der Schweiz sind von der Einhaltung der bestehenden Abkommen (MRA) und der Anerkennung der Äquivalenz durch die EU abhängig zu machen (Finanzdienstleistungen/Versicherungen).

Es wird weiterhin Abweichungen vom EU-Acquis brauchen, daher sind Äquivalenzklauseln in den Abkommen auch künftig sehr wichtig. Die Anerkennung von äquivalenten Rechtsgrundlagen sollte wenn möglich im Rahmen eines bilateralen Abkommens geregelt werden (vertraglicher Anspruch auf Anerkennung) und ist einseitigen Äquivalenzanerkennungen durch die EU vorzuziehen. Ausserhalb des Anwendungsbereichs bilateralen Abkommen sollte eine Kosten-Nutzen-Analyse (Interessen der Schweizer Wirtschaft) in Bereichen vorgenommen werden, in der die Schweizer Gesetzgebung an die EU-Rechtsordnung angepasst werden soll. Angleichungen an den EU-Rechtsrahmen sollen nur dort vorgenommen werden, wo neben dem wirtschaftlichen Interesse auch die Chance einer verlässlichen und dauerhaften Äquivalenzanerkennung durch die EU besteht.

→ Grossbritannien

Die Schweiz muss alles daransetzen, Rechtssicherheit in den bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zu Grossbritannien zu gewährleisten und den derzeit ausgezeichneten Marktzugang zur Insel zu erhalten. Dies soll über ein umfangreiches Freihandelsabkommen neuester Generation (inklusive regulatorischer Kooperation) sowie allfällige flankierende Abkommen (zum Beispiel über den Luftverkehr) erfolgen. Wo immer möglich und im beidseitigen Interesse soll zudem eine Verbreiterung und Vertiefung des bilateralen Marktzugangs angestrebt werden. Eine Vertragslösung muss zwingend zum Zeitpunkt des Brexit vorliegen. Ist dies nicht möglich, muss ein Übergangsregime vereinbart werden.

→ USA

Der Zugang zum US-Markt für Schweizer Unternehmen muss sichergestellt und wo möglich verbessert werden – sowohl im tarifären wie insbesondere auch im nichttarifären Bereich. Zudem soll die Zusammenarbeit der Behörden in Fragen der Regulierung vertieft werden. Mittelfristig ist ein bilaterales Freihandelsabkommen zwischen den USA und der Schweiz anzustreben – das ist insbesondere auch im Interesse der hiesigen KMU, für die die USA der mit Abstand interessanteste Zielmarkt ohne Freihandelsabkommen ist. Die Auswirkungen künftiger innen- und aussenpolitischer Massnahmen der US-Regierung sind genau zu verfolgen (zum Beispiel Steuerpolitik, neue Handelsschranken) und negative Konsequenzen für die Schweizer Wirtschaft soweit möglich zu minimieren.

→ China

Die Weiterentwicklung des Freihandelsabkommens mit China ist für die Schweizer Wirtschaft zentral. Für Schweizer Exporteure ist es wichtig, dass ein weiterer Zollabbau beim Import in China vereinbart werden kann. Qualitätsprodukte und Vorleistungen aus der Schweiz können damit von chinesischen Produzenten günstiger bezogen werden, was Investitionen in höherwertige Produktion, Innovation sowie die Schaffung neuer Arbeitsplätze ermöglicht. Weitere Zollkonzessionen führen entsprechend zu Wachstum, Wertschöpfung und Wettbewerbsfähigkeit in beiden Ländern. Zudem soll sich die Schweiz weiter dafür einsetzen, dass das Netz an Visa-stellen in China ausgebaut wird, um den positiven Trend im Tourismus aufrechtzuerhalten.

Für erstklassige Rahmenbedingungen im Inland sorgen

Die Schweiz kann etliche Massnahmen zur Stärkung der Aussenwirtschaft auch autonom umsetzen. Dazu gehören generelle Rahmenbedingungen wie ein ausgezeichnetes Bildungssystem, international kompetitive Hochschulen, eine leistungsfähige Infrastruktur, ein liberaler Arbeitsmarkt, eine umsichtige Geldpolitik oder eine international akzeptierte und konkurrenzfähige Unternehmensbesteuerung. Für die Aussenwirtschaftspolitik im Besonderen relevant sind die folgenden Bereiche:

Rechtssicherheit hochhalten und Regulierungsdichte tief halten

Die Rechtssicherheit ist ein wichtiger Standortfaktor. Eine stabile Rechtsordnung mit einer möglichst tiefen Regulierungsdichte ist Basis eines international attraktiven Wirtschaftsrechts. Volksinitiativen sollten in der Schweiz nicht zu Rechtsunsicherheit bei internationalen Abkommen führen, welche die Schweiz abgeschlossen hat.

Auf Protektionismus verzichten

Die Schweiz soll keine protektionistische Politik verfolgen. Dazu zählt: keine bürokratischen Einschränkungen der Rekrutierungsmöglichkeiten von Fachkräften im Ausland (Migrationspolitik) und Beibehaltung eines liberalen Arbeitsrechts, kein unverhältnismässiger Agrarprotektionismus auf Kosten der Aussenwirtschaft, keine Einschränkungen der digitalen Wirtschaft, Verzicht auf Netzsperrungen/Geo-Blocking sowie Technologieverbote (wie zum Beispiel das Gentech-Moratorium).

Schweizer Agrarprotektionismus darf Exportwirtschaft nicht behindern

→ Der überhöhte Grenzschutz bei den Agrarprodukten muss reduziert werden, um den Abschluss weiterer Freihandelsabkommen zu ermöglichen.

Agrarprotektionismus darf die Schweiz nicht am Abschluss weiterer Freihandelsabkommen hindern. Ebenso ist die Schweizer Agrarpolitik an die geltenden WTO-Regeln anzupassen. Gleichzeitig müssen für die Schweizer Agrarprodukte neue Märkte erschlossen werden, um mehr Einkommen für die Landwirtschaft zu ermöglichen. Die Schweiz muss deshalb den überhöhten Grenzschutz bei den Agrarprodukten graduell bis 2030 reduzieren. Dabei soll sie darauf verzichten, die Agrarmärkte nur in Teilbereichen zu öffnen, da dadurch die Produktionsanreize für die Bauern und der Handel verzerrt würden. Solange die Zölle nicht gesenkt werden, braucht es Übergangsinstrumente wie beispielsweise für den Veredelungsverkehr.



«Die Schweiz erhebt sehr hohe Zölle zum Schutz ihrer Landwirtschaft. Für den Abschluss neuer Freihandelsabkommen etwa mit den Mercosur-Staaten ist aber Bedingung, dass die Zölle gesenkt werden. Das würde auch den Schweizer Konsumenten helfen: Sie hätten eine grössere Auswahl an Fleisch und Früchten und müssten dafür weniger bezahlen.»

Dieter Meier,
Unternehmer und Musiker

Handelserleichternde Infrastrukturen schaffen

Die Schweiz muss im Inland für handels erleichternde Infrastrukturen sorgen. Es braucht für den internationalen Handel ausreichend Kapazitäten auf Strasse, Schiene, See (Seefracht, Schifffahrt) und in der Luft. Die Schweiz muss sich im Bereich des Luftverkehrs die Freiräume für nachfragegerechtes Wachstum und dadurch die Möglichkeit erhalten, neue Aussenhandelsmärkte zu erschliessen. Dies betrifft insbesondere die Landesflughäfen Zürich, Genf und Basel. Der Sachplan Infrastruktur der Luftfahrt (SIL) Objektblatt Zürich soll auch Massnahmen zur raumplanerischen Sicherung künftiger Ausbauschritte beinhalten.

Die Schweiz soll sämtliche Industriezölle abschaffen

Eine autonome Aufhebung aller Einfuhrzölle auf Industriegüter erleichtert und vergünstigt die Wareneinfuhr in die Schweiz in Zeiten diversifizierter globaler Wertschöpfungsketten. Internationale Vorreiter sind Kanada, Norwegen, Island und Singapur. Da die bestehenden Industriezölle mit durchschnittlich einem Prozent sehr tief sind, bringt die Abschaffung der Industriezölle hauptsächlich administrative Entlastungen für die Unternehmen. Die Wirtschaft begrüsst, dass der Bundesrat im Dezember 2017 entschieden hat, diese Massnahme umzusetzen.

Die Schweiz muss Verwaltungsstrukturen den gewandelten Umständen anpassen

Um einen offenen und rechtssicheren Marktzugang sowie eine kohärente internationale Aussenwirtschaftspolitik sicherzustellen, muss die Schweiz ihre diplomatischen Ressourcen anders aufstellen. Innerhalb der Bundesverwaltung sollen personelle und finanzielle Ressourcen hin zu den mit der Wirtschaftsdiplomatie betrauten Ämtern verschoben werden. Die Schweiz muss mehr Wirtschaftsdiplomaten ausbilden und die entsprechenden Strukturen fördern – das bedeutet konkret, dass die Rolle des Seco in den internationalen Gremien gestärkt werden soll. Es müssen zudem Anreize geschaffen werden, um die Karriere in diesem Bereich attraktiver zu gestalten.

Zollprozesse modernisieren

Die öffentliche Verwaltung muss ihre Prozesse und Strukturen möglichst effizient gestalten, sodass die Transaktionskosten für die hiesigen Unternehmen stark sinken. Zollprozesse müssen modernisiert und vollständig digitalisiert werden. Das bedingt, dass die Finanzierung entsprechender Projekte gesichert wird und Frachtvorhaben (Export, Import, Transit) prioritär umgesetzt werden. Die Wirtschaft soll bei der Umsetzung einbezogen und die Firmen sollen frühzeitig informiert werden.



«Importzölle auf Vor- und Zwischenmaterialien verteuern unsere Produkte. Wir fordern daher eine generelle Zollabschaffung. Zudem ist für uns die lückenlose Ursprungskumulation zwischen der EU, der Türkei und den Westbalkanstaaten unerlässlich.»

Vincenzo A. Montinaro,
CEO Cilander AG

Digitale Strukturen zur Informationsbeschaffung etablieren

Die Schweiz braucht in der Aussenwirtschaft moderne, digitale Strukturen zur Informationsbeschaffung, damit die hiesigen Unternehmen, insbesondere KMU, rasch und kostengünstig an Informationen gelangen (Stichworte E-Government und one-stop-shop). Die Bundesverwaltung soll ihre Informationen von Botschaften, Konsulaten oder mit Steuergeldern mandatierten Dritten wie Switzerland Global Enterprises (S-GE) gebündelt und einfach zugänglich online anbieten. Der Zugang zu den Experten des Bundes für praxisrelevante Fragen, beispielsweise über die Zollabwicklung, muss ebenfalls speditiv über digitale Plattformen ermöglicht werden.

Exportförderung: Handelskammern stärker mandatieren und für leistungsfähige Exportversicherungen sorgen

Die Schweiz kennt keine umfassenden staatlichen Dienstleistungen zur Exportförderung. KMU können einen Nutzen aus der staatlichen Exportförderung ziehen. Diese sollte jedoch im Rahmen der Subsidiarität stattfinden und sich auf Bereiche mit nachgewiesener Wirkung beschränken. Der Staat kann folgende allgemeine Beratungsdienstleistungen unterstützen, sei es über die privaten Handelskammern oder die gemischtwirtschaftlich finanzierte S-GE: Basisinformation, Marktanalysen, Messebeteiligung, Erstberatungen. S-GE hat ein gutes Netz von Business-Hubs, die vor Ort diese Dienstleistungen erbringen. Eine verstärkte Mandatierung von Handelskammern ist zu unterstützen. Zentral wird auch ein verbessertes Branding der Exportförderung sein. Eine Verzettelung staatlicher Initiativen auf mehrere Stellen ohne gemeinsamen Auftritt nach aussen verwässert den Auftritt in ausländischen Märkten. Weitere Instrumente der Exportförderung sind zu prüfen.

Die staatliche Exportrisikoversicherung (Serv) soll ebenfalls im Rahmen der Subsidiarität Versicherungsdienstleistungen erbringen. Gerade bei der Exportfinanzierung sind gute Versicherungen sehr wichtig für den Zugang zu Fremdfinanzierungen durch Banken. Wo die privaten Versicherer keine Dienstleistungen erbringen, kann die Serv auf der Basis der Eigenwirtschaftlichkeit operieren.

→ Zusammenfassende Schlussbemerkungen

NEUE ZIELMÄRKTE, DIGITALISIERUNG UND
PROTEKTIONISMUS PRÄGEN DAS UMFELD FÜR
DIE SCHWEIZER AUSSENWIRTSCHAFT.
DARAUF MUSS AUCH DIE POLITIK REAGIEREN.

Die Schweiz benötigt eine kohärente Aussenwirtschaftspolitik. Die in diesem Positionspapier aufgestellten Forderungen an die Schweizer Aussenwirtschaftspolitik lassen sich wie folgt zusammenfassen:



Globale Ausrichtung der Aussenwirtschaftspolitik

Um die Abhängigkeit von einzelnen Partnern zu verringern und die Aussenwirtschaft zu diversifizieren, müssen die Beziehungen zu Drittstaaten in Amerika und Asien noch schneller und tiefgreifender ausgebaut werden. Freihandelsabkommen mit Ländern wie die USA, Brasilien, Indien oder Indonesien sind anzustreben.



Hauptzielmärkte müssen im Fokus bleiben

Die Beziehungen zu den Hauptmärkten EU, USA, China und Grossbritannien müssen erhalten und vertieft werden.



Protektionismus und Dirigismus bekämpfen

Die Schweiz muss sich entschieden gegen protektionistische Massnahmen im Ausland wehren und gegebenenfalls internationale Schiedsgerichte anrufen – dies betrifft insbesondere den Schutz des geistigen Eigentums.



Mehr Wirtschaftsinteressen in der Aussenpolitik

Die Schweiz muss sich in internationalen Organisationen, multilateral, regional und bilateral konsequenter für ihre Wirtschaftsinteressen einsetzen. Das bedingt auch eine Abstimmung zwischen den Departementen und eine angepasste Personalverteilung in der Bundesverwaltung sowie eine adäquate Ausbildung in Wirtschaftsfragen der Schweizer Vertreter in den internationalen Organisationen (über WTO und OECD hinaus).

**Autonome Spielräume schneller nutzen**

Die Schweiz muss ihre Rahmenbedingungen kompetitiv halten und rasch an gewandelte Umstände anpassen. In den nächsten fünf Jahren sollen die heutigen administrativen Kosten für die Aussenwirtschaft massiv gesenkt, Industriezölle beseitigt und die Basisinfrastruktur ausgebaut werden. Die Exportförderung ist neu auszurichten, ebenso die Landwirtschaftspolitik.

**Nachhaltigkeit als Chance erkennen**

Die Schweizer Wirtschaftsdiplomatie muss den hervorragenden Ruf ihrer Unternehmen im Bereich der Nachhaltigkeit stärker nutzen. Gleichzeitig muss sie sich entschieden dagegen wehren, dass weder im Ausland noch im Inland unter dem Vorwand Nachhaltigkeit Protektionismus betrieben wird. In multilateralen Instrumenten müssen die Schnittstellen der Nachhaltigkeit so gestaltet werden, dass sie sich nicht für protektionistische Massnahmen eignen.

ABKÜRZUNGEN UND IHRE BEDEUTUNG

- AIA** → Automatischer Informationsaustausch über Finanzkonten zur Bekämpfung von Steuerhinterziehung
- ASEAN** → Verband Südostasiatischer Nationen, dazu zählen die Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, die Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam (engl. The Association of Southeast Asian Nations)
- BEPS** → OECD-Projekt zur Bekämpfung von Gewinnverkürzung und -verlagerung (engl. Base Erosion and Profit Shifting)
- BIZ** → Bank für Internationalen Zahlungsausgleich
- BRIC-Staaten** → Vereinigung aufstrebender Volkswirtschaften, dazu zählen Brasilien, Russland, Indien und China
- CTHA** → WTO-Chemiesektorabkommen zur Harmonisierung der Zölle (engl. Chemical Tariff Harmonization Agreement)
- DaziT** → Gesamtheitliches Transformationsprogramm der Eidgenössischen Zollverwaltung zur Vereinfachung und Digitalisierung sämtlicher Zollverfahren (Ursprung: «DaziT» steht für «Dazi» (rätoromanisches Wort für Zoll), für «Transformation» sowie für «IT»)
- DBA** → Doppelbesteuerungsabkommen
- EDA** → Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten
- EU-28** → Die Europäische Union (EU) zählt insgesamt 28 Mitgliedstaaten
- FDI** → Ausländische Direktinvestitionen (engl. Foreign Direct Investment)
- FHA** → Freihandelsabkommen
- FSB** → Internationale Organisation, die sich mit der Stabilität des globalen Finanzsystems beschäftigt (Überwachung und Regulierungsempfehlungen, engl. Financial Stability Board)
- G-20** → Gruppe der 20 wichtigsten Industrie- und Schwellenländer
- GAFI / FATF** → Internationale Arbeitsgruppe betreffend finanzieller Massnahmen zur Bekämpfung der Geldwäsche (franz. Groupe d'action financière, engl. Financial Action Task Force)
- GRECO** → Staatengruppe des Europarats gegen Korruption (engl. Group of States against Corruption)
- IATA** → Internationale Luftverkehrs-Vereinigung (engl. International Air Transport Association)
- ICAO** → Internationale Zivilluftfahrtorganisation (engl. International Civil Aviation Organisation)
- ICT** → Informations- und Kommunikationstechnologie (engl. information and communication technology)
- ILO** → Internationale Arbeitsorganisation (engl. International Labour Organization)
- IMD** → Internationales Institut für Management-Entwicklung (engl. International Institute for Management Development)
- IMO** → Internationale Seeschiffahrts-Organisation (engl. International Maritime Organization)
- ISA** → Investitionsschutzabkommen
- ITA** → Plurilaterales Abkommen im Rahmen der WTO zur Liberalisierung des Handels mit Gütern der Informationstechnologie (engl. Information Technology Agreement)
- IWF (IMF)** → Internationaler Währungsfonds (engl. International Monetary Fund, auch bekannt als Weltwährungsfonds)

- KOF** → Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich
- MEM-Industrie** → Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie
- Mercosur** → Gemeinsamer Markt Südamerikas, dazu zählen Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und Venezuela (derzeit suspendiert)
- MRA** → Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen (engl. Mutual Recognition Agreement)
- OECD** → Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (engl. The Organisation for Economic Cooperation and Development)
- SECO** → Staatssekretariat für Wirtschaft (franz. Secrétariat d'Etat à l'économie)
- S-GE** → Organisation zur Förderung der Schweizer Aussenwirtschaft (engl. Switzerland Global Enterprise); ehemals Schweizerische Zentrale für Handelsförderung OSEC (franz. Office d'Expansion Commerciale, engl. Business Network Switzerland)
- SIL** → Sachplan Infrastruktur der Luftfahrt (Planungs- und Koordinationsinstrument des Bundes für die zivile Luftfahrt)
- SIMT-Staaten** → Neue aufstrebende Volkswirtschaften, dazu zählen Südkorea, Indonesien, Mexiko und die Türkei
- TFA** → Abkommen zur Erleichterung des grenzüberschreitenden Handels (engl. Trade Facilitation Agreement)
- TiSA** → Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (engl. Trade in Services Agreement)
- TPP** → Transpazifische Partnerschaft (engl. Trans-Pacific Partnership)
- TTIP** → Transatlantisches Freihandelsabkommen (engl. Transatlantic Trade and Investment Partnership)
- UNCTAD** → Handels- und Entwicklungskonferenz der Vereinten Nationen (engl. United Nations Conference on Trade and Development)
- WBF** → Eidgenössisches Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung
- WCO** → Weltzollorganisation (engl. World Customs Organization)
- WIPO** → Weltorganisation für geistiges Eigentum (engl. World Intellectual Property Organization)
- WSC** → Weltstandardkooperation (engl. World Standards Cooperation)
- WTO** → Welthandelsorganisation (engl. World Trade Organization)

FUSSNOTEN

- ¹ Betrachtet werden hierbei nicht die Bruttoexporte gemäss Zollstatistik, sondern die im Inland mit Dienstleistungen und Waren erzielte Wertschöpfung gemäss OECD. Diese erhält man, indem zum Beispiel bei Produkten im Ausland erstellte Vorleistungen abgezogen werden.
- ² Zur MEM-Industrie werden hier die Zollkategorien Metall, Maschinen, Apparate, Elektronik, Fahrzeuge, Präzisionsinstrumente, -apparate und -geräte zusammengefasst.
- ³ Zur Erläuterung: Exporte von Lizenzgebühren sind die Einnahmen, die Schweizer Firmen im Ausland mit der Veräusserung von Lizenzen aus Forschung und Entwicklung, Markenrechten und Franchisegebühren sowie Gebühren für Reproduktion und Distribution geistigen Eigentums erwirtschaften. Tourismusexporte sind die Einnahmen, die Schweizer Firmen von ausländischen Kunden für Geschäfts- und Ferienreisen, Kur-, Spital- und Studienaufenthalten sowie von Tages- und Transitreisen generieren. Hinzu kommen Konsumausgaben der ausländischen Grenzgänger und Kurzaufenthalter. Zu den Geschäftsdienstleistungen zählen Architektur-, Ingenieur- und Planungsdienstleistungen, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen.
- ⁴ 82 Staaten haben mittlerweile dem Information Technology Agreement zugestimmt, das die Abschaffung von Einfuhrzöllen auf IT-Güter vorsieht.
- ⁵ Der Begriff skill-biased technological change beschreibt eine Folge des technischen Fortschritts. Arbeitgeber stellen demnach auf dem Arbeitsmarkt vermehrt höher qualifizierte Arbeitnehmer ein anstatt weniger qualifizierte.
- ⁶ Relevant bedeutet hier, dass die Auswahl der Indikatoren die Struktur der Schweizer Aussenwirtschaft berücksichtigt, zum Beispiel, indem der relativ hohen Bedeutung der Exporte von pharmazeutischen Produkten Rechnung getragen wird mit der Hinzunahme von gesundheitsbezogenen Angaben wie der Lebenserwartung. Unter anderem enthält der Aussenhandelsindex Indikatoren wie die absoluten Werte und Veränderungsraten des BIP, BIP-pro-Kopf, Lebenserwartung, Gesundheitsausgaben, Anteil Investitionen am BIP, Wertschöpfungsanteil der Landwirtschaft, Bevölkerungswachstum, Anteil Handel am BIP, neue ausländische Direktinvestitionen, öffentliche Ausgaben am BIP, Bildungslevel, Wirtschaftsfreiheit, Qualität der Institutionen und Infrastruktur, Arbeitsmarkt, makroökonomisches Umfeld, Innovationsgrad.
- ⁷ Als «frontier markets» werden Länder bezeichnet, die zurzeit ein tiefes Pro-Kopf-Einkommen und eine unterentwickelte Wirtschaft aufweisen, aber denen ein beachtliches Wirtschaftswachstum vorausgesagt wird. Mit anderen Worten: «frontier markets» sind die Schwellenländer der Zukunft.
- ⁸ Das Delta aus den Rängen soll nicht als absoluter Wert, sondern nur in Relation interpretiert werden. Da die USA in beiden Rankings sehr weit vorne sind, kann sich kein hohes Delta ergeben. An dieser Stelle muss aber ebenfalls erwähnt werden, dass der Aussenhandelsindex den Faktor Distanz nicht mitberücksichtigt. Dieser verliert allerdings aufgrund technologischer Entwicklungen zunehmend an Bedeutung.
- ⁹ DaziT ist ein gross angelegtes Reformprogramm der Zollverwaltung, mit dem bis 2026 die Prozesse modernisiert und digitalisiert werden sollen. Es soll rund 400 Millionen Franken kosten. (Ursprung: «DaziT» steht für «Dazi» (rätoromanisches Wort für Zoll), für «Transformation» sowie für «IT»).
- ¹⁰ Insbesondere, aber nicht ausschliesslich in Afrika bestehen grössere Lücken: Mit Nigeria, Simbabwe, Äthiopien oder Kenia ist kein Abkommen in Kraft. Mit Ägypten, Tunesien, Marokko, der Elfenbeinküste, Malawi, Sambia und Südafrika hat die Schweiz ein DBA ohne OECD-Standard. Einzig mit Ghana konnte die Schweiz 2014 ein Doppelbesteuerungsabkommen unterzeichnen, das den OECD-Standard erfüllt.
- ¹¹ Dabei ist die dynamische ganz klar von der automatischen Rechtsübernahme abzugrenzen. Dynamisch bedeutet, dass die Schweiz über jede Übernahme von EU-Recht selbstständig entscheiden kann, die Gesetze also in den eidgenössischen Räten beschlossen werden.

economiesuisse → Das tun wir.

Die Wirtschaft, das sind wir alle.

Eine prosperierende Wirtschaft ist die Basis für unseren Wohlstand und eine gesunde, starke Schweiz. economiesuisse vertritt als Dachverband die Interessen der wettbewerbsorientierten, international vernetzten und verantwortungsbewussten Schweizer Wirtschaft.

Als Bindeglied zwischen Politik, Wirtschaft und Gesellschaft setzen wir uns für optimale Rahmenbedingungen für Schweizer Unternehmen ein – vom KMU bis zum Grosskonzern. Wir vertreten rund 100 000 Unternehmen mit etwa zwei Millionen Arbeitsplätzen aus allen Branchen und Regionen der Schweiz sowie mit zwei weiteren Millionen Arbeitsplätzen im Ausland.

Mit den wichtigen wirtschaftspolitischen Akteuren und mit der Bevölkerung in der Schweiz pflegen wir einen offenen, konstruktiven und lösungsorientierten Dialog. Auch bei Volksabstimmungen streben wir an der Seite unserer Partner die Erreichung gemeinsamer Ziele an. Unser Engagement für die Wirtschaft orientiert sich an den Grundsätzen der freiheitlichen, marktwirtschaftlichen Ordnung und des nachhaltigen Wachstums.

Schreiben Sie uns!

info@economiesuisse.ch

Liken Sie uns auf Facebook!

www.facebook.com/economiesuisse

Folgen Sie uns auf Twitter!

www.twitter.com/economiesuisse

www.economiesuisse.ch

PROJEKTLEITUNG



DR. JAN ATTESLANDER

ist Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Aussenwirtschaft bei economiesuisse

Telefon +41 44 421 35 30

jan.atteslander@economiesuisse.ch



MARC ENGELHARD

ist Projektleiter Aussenwirtschaft bei economiesuisse

Telefon +41 44 421 35 46

marc.engelhard@economiesuisse.ch

Die Aussenwirtschaftskommission von economiesuisse hat die Erarbeitung der vorliegenden Publikation eng begleitet und das Positionspapier verabschiedet.

IMPRESSUM

Diese Publikation erscheint in Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch.

Redaktion: Nicole Wiedemeier, economiesuisse

Konzept: Wirz Corporate AG, Zürich

Realisation: Wernlis, grafische Gestalter, Zürich und Basel

Korrektorat: Alain Vannod, St. Gallen

Druck: DAZ Druckerei Albisrieden, Zürich

Herausgabe: Januar 2018

