

# Bedeutung der Freihandelsabkommen mit Partnern ausserhalb der EU

Im Rahmen der schweizerischen Aussenwirtschaftspolitik stellt der Abschluss von Freihandelsabkommen (FHA) mit Drittstaaten einen der drei Hauptpfeiler im Handlungsfeld «Marktöffnung und Stärkung des internationalen Regelwerks» dar. FHA mit Partnern ausserhalb der Europäischen Union (EU) bringen der Schweiz Exporte, die fast doppelt so schnell wachsen wie die Schweizer Exporte insgesamt, und Direktinvestitionen, die rund ein Drittel schneller zunehmen als die Gesamtkapitalexporte der Schweiz. Ausserdem führen die FHA zu einer verstärkten Diversifikation der Schweizer Exportstruktur und ermöglichen den Konsumenten und Produzenten den Zugang zu preiswerten Importen. Schweizer Unternehmen sparen dank den Abkommen jährlich Zölle im Umfang von rund 420 Mio. Franken.



Dank den Freihandelsabkommen hat sich die Schweiz einen diskriminierungsfreien Zugang zu einem Absatzmarkt eröffnet, der über 650 Mio. Konsumenten und ein Bruttoinlandprodukt von 9600 Mrd. Franken umfasst. Im Bild: Güterverlad am Rheinhafen Basel.

Bild: Photopress

## Abkommensnetz der Schweiz mit Drittstaaten

Die Schweiz unterhält heute – zumeist im Rahmen der Europäischen Freihandelsassoziation (Efta) – Freihandelsbeziehungen mit elf Ländern und Territorien in Europa und im Mittelmeerraum sowie mit elf Ländern in anderen Regionen der Welt (vgl. Grafik 1).

Die aussenwirtschaftspolitische Strategie des Bundesrates von Ende 2004 formuliert vier Kriterien für die Auswahl von Ländern, mit welchen bilaterale FHA angestrebt werden sollen. Primär sind es Länder, deren Wachstumspotenzial überdurchschnittlich ist oder deren Marktgrösse besonders interessante Absatzsichten eröffnet. Zweitens geht es darum, Schweizer Unternehmen vor Diskriminierungen auf Drittmärkten zu schützen, die sich aus der wachsenden Zahl von präferenziellen Abkommen zwischen anderen Ländern und Ländergruppen ergeben. Eine Rolle spielen drittens aber auch die absehbaren Schwierigkeiten, auf welche die Verhandlungen stossen könnten, sowie viertens allgemeine aussenpolitische Gesichtspunkte.



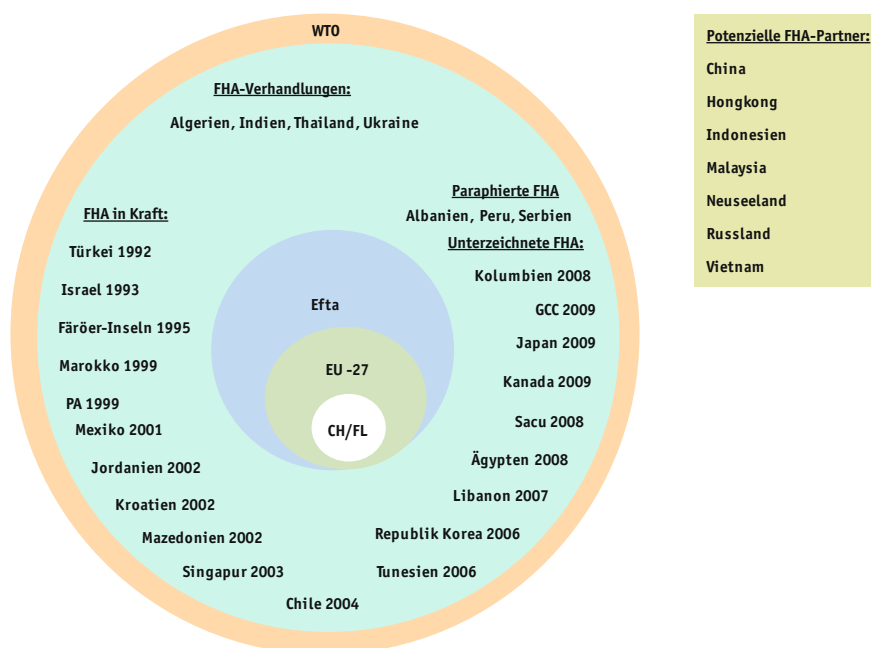
**Marianne Abt**  
Ressort Wachstum und Wettbewerbspolitik,  
Staatssekretariat für  
Wirtschaft SECO, Bern

Die Präferenzabkommen der Schweiz werden diesen Kriterien gerecht. Sie haben den Schweizer Exporteuren einen Absatzmarkt eröffnet, der über 650 Mio. Konsumentinnen und Konsumenten sowie ein Bruttoinlandprodukt (BIP) von 9600 Mrd. Franken umfasst. Am BIP gemessen hat sich die Grösse dieses Absatzmarktes nach Inkrafttreten des FHA mit Japan verdoppelt. Die Abkommen haben der Schweiz ausserdem den Zugang zu Ländern mit erheblichem Wachstumspotenzial gesichert. So wuchs das BIP der Partnerländer seit dem Jahr 2000 im Durchschnitt um 1% stärker als das weltweite BIP.

Dank den Präferenzabkommen hat die Schweiz einen diskriminierungsfreien Zugang zu diesen Märkten erhalten. Insbesondere konnte die Nichtdiskriminierung gegenüber der EU gesichert werden. Die Schweiz hat mit fast allen Drittstaaten, die ein FHA mit der EU abgeschlossen haben, auch ein Abkommen unterzeichnet oder ist in Verhandlungen. Gegenüber ihren beiden anderen Hauptkonkurrenten – den USA und Japan – konnte die Schweiz auf Auslandsmärkten Diskriminierungen ebenfalls weitgehend vermeiden bzw. beseitigen.

Grafik 1

Abkommensnetz der Schweiz

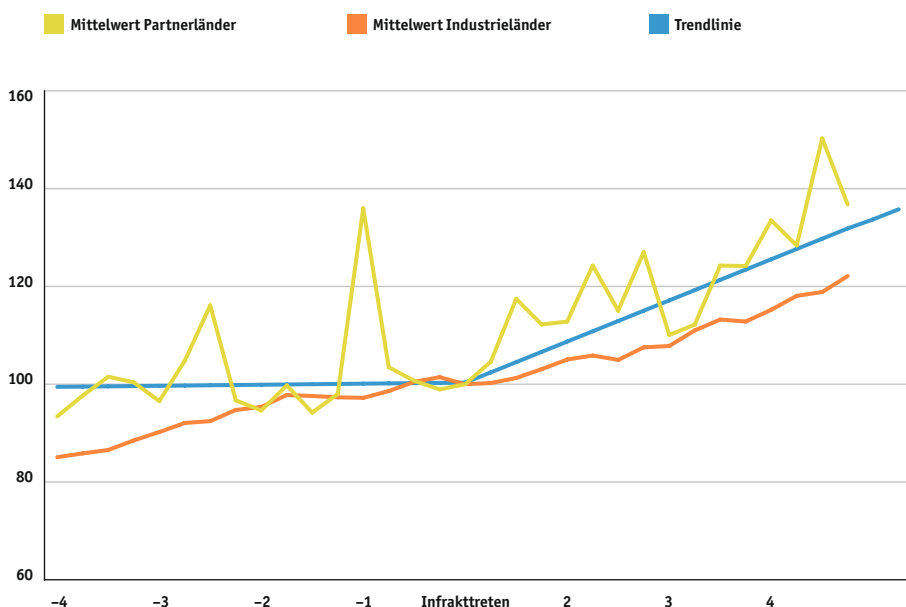


Anmerkungen: CH/FL: Zollunion zwischen der Schweiz und dem Fürstentum Lichtenstein von 1923; PA: Palästinensische Autonomiegebiete; Sacu: Südafrikanische Zollunion (Südafrika, Botsuana, Swasiland, Namibia, Lesotho); GCC: Golfkooperationsrat (Bahrain, Katar, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien, Vereinigte Arabische Emirate).

Quelle: SECO; EFTA / Die Volkswirtschaft

Grafik 2

Schweizer Exporte in Partner- und Industrieländer im Vergleich (Index: 100 = Exportwert zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Freihandelsabkommen)



Quelle: Abt (basierend auf Daten aus Swiss Impex) / Die Volkswirtschaft

1 Die Berechnungen wurden anhand der Durchschnittszollsätze auf dem Niveau der Kapitel des Harmonisierten Systems durchgeführt. Quelle: Swiss-Impex, ITC (Market Access Map), WTO Integrated Database und Internetseite der jordanischen Zollverwaltung.

Wirtschaftliche Auswirkungen der FHA

Warenverkehr

Der weltweite Aussenhandel der Schweiz hat von 1988 bis 2008 pro Jahr durchschnittlich um 5,7% zugenommen, während der Handel mit Freihandelspartnern im Durchschnitt in den ersten vier Jahren nach Inkrafttreten des jeweiligen FHA um über 10,5% pro Jahr wuchs (siehe Grafik 2).

Betrachtet man die Aufteilung der Schweizer Exporte nach Branchen, zeigt sich, dass sowohl vor als auch nach Inkrafttreten der Abkommen die Produkte der chemischen-pharmazeutischen Industrie, der Maschinen- und der Präzisionsinstrumenten-Industrie zu den wichtigsten Exportgütern zählen. Dank dem Abbau der Handelshemmnisse sind neu auch andere Branchen verstärkt auf den ausländischen Märkten konkurrenzfähig.

Neben der deutlichen Zunahme der Handelsströme haben die FHA der Schweizer Exportwirtschaft erhebliche Einsparungen von Zöllen ermöglicht. Allein im Jahr 2008 konnte die Schweizer Industrie über 418 Mio. Franken an Zöllen einsparen.<sup>1</sup> Aber nicht nur die Schweizer Exportindustrie profitiert von FHA, sondern auch alle Konsumenten und Produzenten in der Schweiz. Die Importe aus den Partnerländern waren mehrheitlich für den Konsum bestimmt. Dementsprechend konnten die Konsumenten dank den Abkommen von billigeren Produkten und von einer grösseren Produktauswahl profitieren. Produzenten konnten ihrerseits Halbfabrikate zu tiefen Preisen einkaufen und erhielten verbesserten Zugang zu Rohstoffen, die in der Schweiz nicht vorkommen. Ebenfalls konnten die inländischen Unternehmen Investitionsgüter wie Maschinen und elektronische Geräte zu attraktiveren Konditionen importieren.

Direktinvestitionen

Unternehmen in Ländern mit kleinem Heimmarkt wie der Schweiz können Grössenvorteile oft nur in international angelegten Unternehmensstrukturen voll realisieren. Wer seine Expansion simultan im Inland und Ausland vorantreibt, kann die relativen Vorteile jedes Standortes miteinander kombinieren. In aller Regel dürfte sich diese Expansion der einheimischen Unternehmen deshalb auch positiv auf deren Beschäftigung im Inland auswirken. Mit zunehmendem Entwicklungsstand des Partnerlandes können Direktinvestitionen auch hiesigen Firmen für den Technologie- und Wissenserwerb dienen.

Die Direktinvestitionen werden bereits durch Abkommen der ersten Generation, die

nur den Warenhandel abdecken, gefördert. Beleg hierfür ist der hohe Anteil, den die konzerninternen Warenflüsse im gesamten Warenhandel ausmachen. Einen Schritt weiter gehen die Abkommen der zweiten Generation, welche die Schweiz bisher mit Mexiko, Singapur, Chile und Südkorea abgeschlossen hat. Diese decken nicht nur den Warenverkehr ab, sondern auch Dienstleistungen, Investitionen und andere regulatorische Bereiche, die für den internationalen Handel relevant sind, wie z.B. Bestimmungen über den Wettbewerb, das geistige Eigentum und das öffentliche Beschaffungswesen. Über Investitionsschutzabkommen hinausgehend, regeln sie auch die Zulassung von Auslandsinvestitionen und bieten so den Schweizer Unternehmen mit Niederlassung im Ausland eine umfassendere Rechtssicherheit.

Die kumulierten Kapitalflüsse aus der Schweiz in die Partnerländer beliefen sich von 1988 bis 2007 auf über 23 Mrd. Franken. Dies entspricht 5% der kumulierten Gesamtkapitalexporte der Schweiz. Der Kapitalbestand der Schweizer Direktinvestitionen im Ausland wuchs in den Jahren 1988–2007 durchschnittlich um 12,6%. In den Partnerländern hingegen belief sich der Kapitalzuwachs im Durchschnitt in den ersten vier Jahren nach Inkrafttreten des jeweiligen FHA 18%.

**Dienstleistungen**

FHA der zweiten Generation enthalten – wie erwähnt – neben der geschäftlichen Niederlassung (*Mode 3*) auch Regeln über die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen (*Mode 1*), den Konsum von Dienstleistungen im Ausland (*Mode 2*) sowie den grenzüberschreitenden Personenverkehr zur Erbringung einer Dienstleistung (*Mode 4*). In den Abkommen werden insbesondere Marktzugangsverbesserungen in den Bereichen Finanzdienstleistungen und Logistik angestrebt, die über die im Rahmen des WTO-Abkommens über den Handel mit Dienstleistungen (Gats) hinausreichen.

Wird bei einer Vertiefung der Marktzugangspflichten in *Mode 1* insbesondere der Standort gestärkt, so stellen Verpflichtungen in *Mode 2* sicher, dass die Konsumenten der Partnerländer auf einer nichtdiskriminierenden Grundlage die Dienstleistungen in der Schweiz in Anspruch nehmen können (z.B. Rückversicherungen). Demgegenüber ermöglicht eine Vertiefung der Marktzugangspflichten bei *Mode 3* Schweizer Unternehmen einen völkerrechtlich zugesicherten Rechtsrahmen und gleich lange Spiesse bei Aufnahme von Geschäftstätigkeiten über eine Niederlassung im Partnerstaat. Weitergehende Verpflichtungen bei

*Mode 4* fördern zudem die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Mobilität und den Transfer von Führungskräften und Spezialisten global tätiger Schweizer Unternehmen.

**Geistiges Eigentum**

In für die Handelsbeziehungen mit einem Drittland wichtigen Punkten strebt die Schweiz im Bereich des geistigen Eigentums ein über die multilateralen Mindeststandards hinausgehendes Schutzniveau an. So soll zum Beispiel der Schutzbereich von Patenten immer auch Erfindungen aus dem Gebiet der Biotechnologie einschliessen. Für den Designschutz wird eine Dauer von bis zu 25 Jahren vorgeschlagen, und der Testdatenschutz soll – je nach Vertragspartner – mit mindestens fünf bis zehn Jahren Schutzfrist festgeschrieben werden. Weiter enthalten die FHA regelmässig Bestimmungen zur Durchsetzung von geistigen Eigentumsrechten, so u.a. zu Massnahmen an der Grenze zur erleichterten Bekämpfung von Fälschung und Piraterie.

**Öffentliches Beschaffungswesen**

Durch den Abschluss von FHA unter Einbezug des öffentlichen Beschaffungswesens mit Ländern, die das WTO-Abkommen zum Beschaffungswesen (*Government Procurement Agreement, GPA*) nicht unterzeichnet haben, kann sich die Schweiz den Marktzugang in einem wichtigen Segment der wirtschaftlichen Tätigkeit erschliessen. In der Schweiz macht das Volumen des öffentlichen Beschaffungswesens geschätzte 9% des BIP aus. Diese Erschliessung erfolgt auf der Grundlage der Reziprozität und möglichst nach dem Modell der Bestimmungen des GPA.

**Wichtigkeit der Handelsliberalisierung auf multilateraler Ebene**

Trotz dem bedeutenden Nutzen der bilateralen FHA bleibt für eine kleine, offene Volkswirtschaft wie die Schweiz die Handelsliberalisierung auf multilateraler Ebene – das heisst im Rahmen der WTO – die beste Lösung. Das multilaterale Regelwerk der WTO sichert der Schweiz einen verbesserten Marktzugang in den über 100 Märkten, mit denen die Schweiz kein FHA abgeschlossen hat. Zudem bietet es Instrumente zur effizienten Beilegung von Streitigkeiten und zur multilateralen Überprüfung von Handelspolitiken. Aus diesem Grunde ist es für die Schweiz wichtig, parallel zum Ausbau des Netzes an FHA auf einen erfolgreichen Abschluss der Verhandlungen der WTO-Doharunde hinzuwirken.

Kasten 1

**Perspektiven der Partnerländer**

Auch die Partnerländer konnten vom FHA mit der Schweiz profitieren. Ihre Exporte in die Schweiz wuchsen im Durchschnitt in den ersten 4 Jahren nach Inkrafttreten des jeweiligen Freihandelsvertrags um ein Drittel schneller als die Exporte aller Länder in die Schweiz in der Periode 1988–2007.

Das starke Ansteigen der Schweizer Kapitalexporte in die Partnerländer ist diesen Staaten ebenso zugute gekommen, da Direktinvestitionen grundsätzlich zu mehr Wohlstand und Arbeitsplätzen im Zielland führen. Die Anzahl der Arbeitsplätze in den Partnerländern, die dank schweizerischen Investitionen im Jahr 2007 bestanden, beliefen sich auf rund 170 000.

Ebenfalls sind Direktinvestitionen häufig mit einem Transfer von Organisationsstrukturen und betrieblichem Know-how verbunden. Dies ist besonders dann der Fall, wenn ausländische Unternehmen Direktinvestitionen in ihrem angestammten Tätigkeitsbereich vornehmen, mit dem Ziel, neue Absatzmärkte zu erschliessen. Dieser Wissenstransfer kann wiederum als Katalysator wirken und im Partnerland zu einem schnelleren wirtschaftlichen Strukturwandel hin zu Bereichen mit höherer Wertschöpfung und zu verbesserter Produktivität beitragen.

Ein weiterer Effekt der Direktinvestitionsflüsse ist, dass die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften positiv beeinflusst wird. Die zunehmende Konkurrenz um qualifizierte Arbeitskräfte erhöht wiederum das Lohnniveau. Für die Wachstumschancen der Zielländer ist es essenziell, mehr berufliche Perspektiven im Inland anbieten zu können.