

SECO/WSWP

HOHE PREISE IN DER SCHWEIZ: URSACHEN UND WIRKUNG

Schlussbericht
Zürich, 16. Juni 2003

Rolf Iten, Martin Peter, Anna Vettori, Sarah Menegale

1284-SCHLUSSBERICHT-06062003.DOC



INFRAS

INFRAS

GERECHTIGKEITSGASSE 20
POSTFACH
CH-8039 ZÜRICH
t +41 1 205 95 95
f +41 1 205 95 99
ZUERICH@INFRAS.CH

MÜHLEMATTSTRASSE 45
CH-3007 BERN

WWW.INFRAS.CH

HOHE PREISE IN DER SCHWEIZ: URSACHEN UND WIRKUNG

Auftraggeber:

seco/WSWP

- › Peter Balastèr
- › Jiri Elias

Autoren:

INFRAS AG (Forschung und Beratung)

- › Rolf Iten, Volkswirtschaftler (Dr. oec.publ.), Geschäftsleitungsmitglied INFRAS, Zürich
- › Martin Peter, Volkswirtschaftler (lic.rer.pol), Projektleiter INFRAS, Zürich.
- › Anna Vettori, Volkswirtschaftlerin (lic.rer.pol), Projektleiterin INFRAS, Zürich.
- › Sarah Menegale, Politikwissenschaftlerin (lic.rer.soc), wissenschaftliche Mitarbeiterin INFRAS, Zürich

Schlussbericht, Zürich, 16. Juni 2003

1284-Schlussbericht-06062003.doc

ÜBERSICHT

ZUSAMMENFASSUNG	7
WORUM GEHT ES?	7
VORGEHEN	7
WAS SAGT DIE THEORIE?	8
PREISDIFFERENZEN ZUR EU: WO UND WARUM?	11
WELCHE ROLLE SPIELT DIE PREISDYNAMIK?	15
SIND DIE PREISDIFFERENZEN VOLKSWIRTSCHAFTLICH RELEVANT?	19
WIRTSCHAFTSPOLITISCHE FOLGERUNGEN	21
TEIL I: GRUNDLAGEN	23
1. EINLEITUNG	23
2. THEORETISCHE GRUNDLAGEN	27
TEIL II: EMPIRISCHE ANALYSE	54
3. QUERSCHNITTANALYSE	54
4. LÄNGSSCHNITTANALYSE	155
5. INPUT-OUTPUT-ANALYSE	194
6. HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN	214
ANNEX	220
ANNEX 1: METHODIK PREISVERGLEICH/FAKTORANALYSE	220
ANNEX 2: LÄNDERSPEZIFISCHE WETTBEWERBSINTENSITÄT	223
ANNEX 2: KLASSIFIZIERUNG DER LIK-INDEXPOSITIONEN FÜR DIE LÄNGSSCHNITTANALYSE	228
ANNEX 3: DETAILERGEBNISSE DER ÖKONOMETRISCHEN SCHÄTZUNGEN	
„LÄNGSSCHNITTANALYSE“	237
GLOSSAR	246
LITERATUR	249

INHALT

ZUSAMMENFASSUNG	7
WORUM GEHT ES?	7
VORGEHEN	7
WAS SAGT DIE THEORIE?	8
PREISDIFFERENZEN ZUR EU: WO UND WARUM?	11
WELCHE ROLLE SPIELT DIE PREISDYNAMIK?	15
SIND DIE PREISDIFFERENZEN VOLKSWIRTSCHAFTLICH RELEVANT?	19
WIRTSCHAFTSPOLITISCHE FOLGERUNGEN	21
TEIL I: GRUNDLAGEN	23
1. EINLEITUNG	23
1.1. AUSGANGSLAGE	23
1.2. ZIELSETZUNG UND FRAGESTELLUNG	23
1.3. METHODISCHES VORGEHEN UND DATENGRUNDLAGEN	24
2. THEORETISCHE GRUNDLAGEN	27
2.1. BILDUNG UND FUNKTION VON PREISEN	27
2.1.1. Definition	27
2.1.2. Funktionen von Preisen	27
2.1.3. Konzepte zur Preisfindung	28
2.1.4. Fazit	31
2.2. KLASSIFIZIERUNGSMÖGLICHKEITEN VON GÜTERN	31
2.2.1. Zwei Definitionen zur Handelbarkeit von Gütern	31
2.2.2. Kritik an den beiden Definitionen	33
2.2.3. Eigener Vorschlag	33
2.2.4. Fazit	35
2.3. DAS GESETZ DES EINHEITLICHEN PREISES (LAW OF ONE PRICE)	35
2.3.1. Einflussfaktoren auf das LOOP	35
2.3.2. Zwei Forschungsperspektiven	37
2.3.3. Fazit	38
2.4. URSACHEN FÜR PREISDIFFERENZEN	38
2.4.1. Makroökonomische Gründe	39
2.4.2. Mikroökonomische Gründe	41
2.4.3. Fazit	45

2.5.	WELCHE ERKLÄRUNGEN FÜR DIE SCHWEIZ	46
2.5.1.	Mangelnder Wettbewerb	46
2.5.2.	Der Balassa-Samuelson-Effekt	47
2.5.3.	Hohes Lohnniveau	48
2.5.4.	Staatliche regulierungen	48
2.5.5.	Fazit	50
2.6.	SCHLUSSFOLGERUNGEN DER LITERATURANALYSE	50
2.7.	„HYPOTHESEN“	51
	TEIL II: EMPIRISCHE ANALYSE	54
3.	QUERSCHNITTANALYSE	54
3.1.	ZIEL UND FRAGESTELLUNGEN	54
3.2.	METHODE UND VORGEHEN	54
3.3.	PREISVERGLEICH VOR UND NACH MWST	55
3.4.	EINFLUSSFAKTOREN	59
3.5.	LÄNDERSPEZIFISCHE WETTBEWERBSINTENSITÄT	60
3.6.	SEKTORANALYSE	62
3.6.1.	Elektrizität, Gas und andere Brennstoffe	62
3.6.2.	Kommunikation	74
3.6.3.	Mieten	85
3.6.4.	Medizinische Produkte und Ausrüstung	102
3.6.5.	Private Verkehrsmittel	112
3.6.6.	Alkoholische Getränke	122
3.6.7.	Brot und Fleisch	131
3.7.	FAZIT	152
4.	LÄNGSSCHNITTANALYSE	155
4.1.	ZIEL DER LÄNGSSCHNITTANALYSE	155
4.1.1.	Zusammenhang mit der QUerschnittanalyse	155
4.1.2.	Vorgehensschritte	155
4.1.3.	Zentrale Fragestellungen	155
4.2.	METHODE UND VORGEHEN	157
4.2.1.	Grundsätzliches	157
4.2.2.	Sektorstrukturierung	158
4.2.3.	Gruppenbildung und Datenhandling	160
4.3.	ERGEBNISSE	161

4.3.1.	Ergebnisse Deskriptiver Teil	162
4.3.2.	Ergebnisse der ökonomischen Schätzungen	172
4.4.	FOLGERUNGEN	192
5.	INPUT-OUTPUT-ANALYSE	194
5.1.	ZIEL DER INPUT-OUTPUT-ANALYSE	194
5.2.	METHODE UND VORGEHEN	194
5.2.1.	Datenbasis und Methodik	194
5.2.2.	Vorgehen	195
5.3.	ERGEBNISSE	201
5.3.1.	Variante 1: Vollständige Anpassung an das Eu-Preisniveau	201
5.3.2.	Variante 2: Realisierbare Anpassung an das Eu-Preisniveau	206
5.4.	FAZIT	212
6.	HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN	214
ANNEX		220
ANNEX 1: METHODIK PREISVERGLEICH/FAKTORANALYSE		220
ANNEX 2: LÄNDERSPEZIFISCHE WETTBEWERBSINTENSITÄT		223
ANNEX 2: KLASSIFIZIERUNG DER LIK-INDEXPOSITIONEN FÜR DIE LÄNGSSCHNITTANALYSE		228
ANNEX 3: DETAILERGEBNISSE DER ÖKONOMETRISCHEN SCHÄTZUNGEN		
	„LÄNGSSCHNITTANALYSE“	237
	WETTBEWERBSINTENSITÄT	237
	HANDELBARKEIT	240
	PREISELASTIZITÄT	243
GLOSSAR		246
LITERATUR		249

ZUSAMMENFASSUNG

WORUM GEHT ES?

Das Preisniveau in der Schweiz ist hoch, sowohl im Vergleich mit den EU-Ländern, aber auch im Vergleich mit der OECD. Dies zeigen jeweils die vom statistischen Amt der Europäischen Union und von der OECD ermittelten Ergebnisse. In der Schweiz ist das hohe Preisniveau ein Dauerthema der wirtschaftspolitischen Diskussion. Gefordert wird eine Angleichung an das Niveau der EU-Preise mit unterschiedlicher Motivation: Aus Konsumentensicht erhofft man sich von einer Senkung des Preisniveaus eine Erhöhung der Kaufkraft. Die Exportindustrie erhofft sich eine Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.

Der Fokus dieser Studie ist auf die Rolle der Wettbewerbsintensität auf den Konsumgütermärkten gerichtet. Folgende drei Frageblöcke stehen im Vordergrund:

1. Bei welchen Konsumgütern bestehen markante Preisdifferenzen zur EU? Wie können diese erklärt werden? Welche Rolle spielt die Wettbewerbsintensität?
2. Führen Unterschiede in der Wettbewerbsintensität zu anderen Anpassungsmechanismen bei den Preisen im Zeitablauf? Liefern die beobachtbaren Muster eine Erklärung für das Entstehen von Preisdifferenzen?
3. Wie relevant ist die Diskussion um die Preisdifferenzen aus volkswirtschaftlicher Sicht? Welche Auswirkungen auf die Branchenstruktur, auf die Preise und Löhne wären zu erwarten, wenn (plötzlich) alle Vorleistungspreise in der Schweizer Wirtschaft um den Teil sinken würden, der auf mangelnde Wettbewerbsintensität zurückgeführt werden kann?

VORGEHEN

Die Fragen wurden in vier Blöcken bearbeitet:

1. Umfassende Analyse der **theoretischen Literatur**. Die Literaturanalyse diente als Grundlage für die Bildung der Arbeitshypothesen.
2. Untersuchung der **Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und der EU**. Zu diesem Zweck wurden die MWST-bereinigten Angaben von Verbraucherstatistiken ausgewertet. Die Auswertung zeigt, bei welchen Produktgruppen besonders hohe bzw. geringe Preisdifferenzen bestehen. Für ausgewählte Länder und Produktgruppen wurde eine qualitative Analyse der verschiedenen Faktoren durchgeführt, welche zu Preisunterschieden führen können. Dazu zählen insbesondere Regulierungen und die Wettbewerbsintensität sowie weitere Einflussgrößen wie Standortfaktoren, Qualität und Faktorkosten (Ar-

beit, Kapital). Basierend auf dieser Analyse haben wir abgeschätzt, inwieweit die erwähnten Einflussfaktoren die beobachteten Preisdifferenzen zu erklären vermögen.

3. Mit einer **Längsschnittanalyse** wurden die Preisanpassungsmechanismen im Zeitverlauf auf unterschiedlich wettbewerbsintensiven Märkten in der Schweiz untersucht und der Einfluss verschiedener Faktoren auf die Entwicklung der Preise mittels deskriptiver Statistik und ökonometrischen Analysen geschätzt. Sämtliche im LIK enthaltenen Gütergruppen¹ wurden nach dem Grad der Wettbewerbsintensität, dem Grad der Handelbarkeit und der Höhe der Preiselastizität der Nachfrage eingeteilt. Bei den 8 Produktgruppen aus dem Preisvergleich Schweiz-EU bildeten die dort erarbeiteten Rechercheergebnisse die Grundlage für die Klassifikation. Bei allen anderen Gütergruppen gingen wir methodisch ähnlich vor wie beim internationalen Preisvergleich, stützten uns auf die relevante Literatur für die Schweiz und trugen je Kriterium die wichtigen Indikatoren zusammen. Allerdings konnten wir dabei weit weniger in die Tiefe gehen als bei den 8 Produktgruppen aus dem internationalen Vergleich.²
4. Die Bedeutung der beobachteten Preisunterschiede für die Volkswirtschaft wurde auf der Grundlage einer **Input-Output-Tabelle** für die Schweiz untersucht. Zu diesem Zweck wurde ein fiktives Szenario gebildet, bei dem die Vorleistungspreise um den auf die mangelnde Wettbewerbsintensität zurückzuführenden Teil sinken. Ausgehend davon wurden die Auswirkungen auf die Produktionskosten der Wirtschaftssektoren, die Konsumentenpreise und die Löhne geschätzt.

WAS SAGT DIE THEORIE?

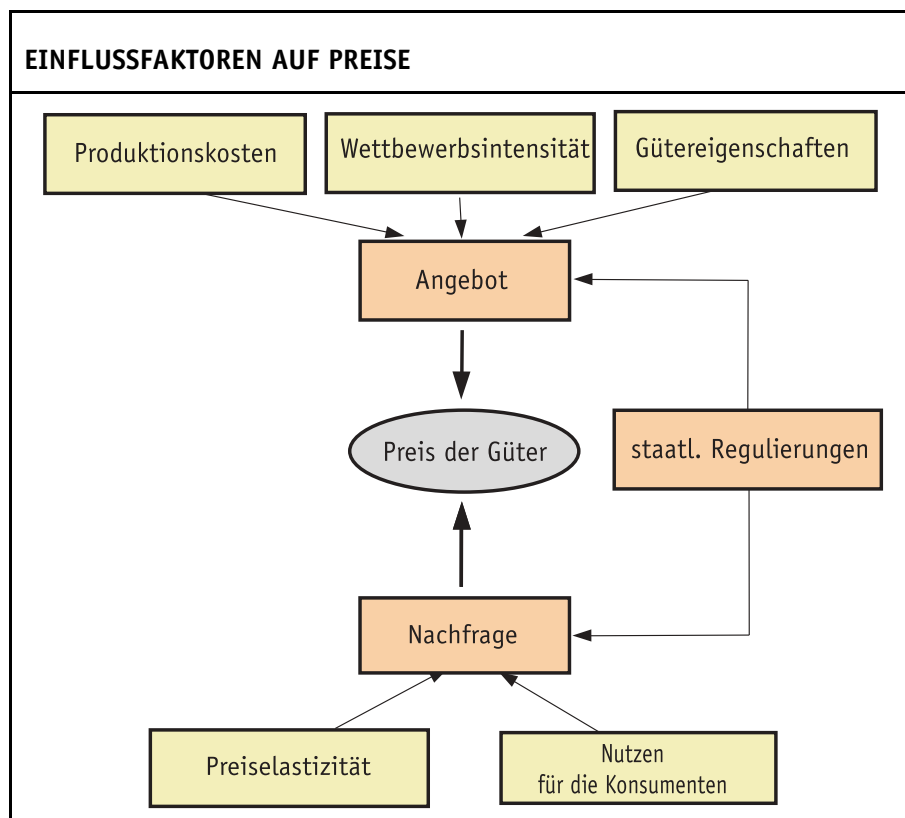
Preisbildung

Preise sind sowohl angebotsseitigen als auch nachfrageseitigen Einflussfaktoren ausgesetzt, wie in Figur 1 dargestellt wird. Auf der Angebotsseite spielen die Produktionskosten der Unternehmen, die Wettbewerbsintensität des Marktes und die Eigenschaften des produzierten Gutes eine Rolle. Auf der Nachfrageseite sind Einflussfaktoren wie die Preiselastizität

¹ Auf der Ebene der 222 Indexpositionen.

² Der LIK wird einmal nach der Wettbewerbsintensität der Güter unterteilt. Dabei werden die Teilindizes „Hohe Wettbewerbsintensität“, „mittlere“ und „tiefe“ sowie der Index „Neu mit Wettbewerb“ gebildet. Letzterer enthält die Güter, bei denen die entsprechenden Märkte in den letzten 10 Jahren einen Liberalisierungsprozess durchlaufen haben. Der LIK wird auch nach der Handelbarkeit (Teilindizes: „gegeben“, „eingeschränkt“, „nicht gegeben“) und nach der Preiselastizität der Nachfrage („hoch“, „mittel“, „tief“) aufgeteilt. Die Summe der Teilindizes je Aufteilungskriterium ergibt jeweils wieder den LIK insgesamt.

der Nachfrage und der aus dem Gut erwartete Nutzen zu finden. Die staatlichen Regulierungen (umwelt-, sozial- und wirtschaftspolitisch) beeinflussen die Preise sowohl von der Nachfrage, wie auch von der Angebotsseite.



Figur 1

LOOP – das Gesetz des einheitlichen Preises

Das Gesetz des einheitlichen Preises (law of one price, LOOP) besagt, dass auf einem integrierten Markt der Wettbewerb dafür sorgt, dass die Preise für handelbare Güter gleich sind, bzw. sich durch Handel ausgleichen. Funktioniert dieser Mechanismus der internationalen Arbitrage für viele Güter, führt dies zu Kaufkraftparität zwischen den betrachteten Ländern.

In der Literatur werden Preiskonvergenzen bzw. -divergenzen nach zwei Perspektiven untersucht: die Makro- und die Mikroperspektive. In dieser Studie wurden die beiden Perspektiven kombiniert, indem neben dem Geschehen auf einzelnen Gütermärkten (mikroökonomische Ebene) auch der Einfluss makroökonomischer Faktoren auf das schweizerische Preisniveau untersucht wurde.

Ursachen für Preisdifferenzen

Das Gesetz des einheitlichen Preises wird durch zahlreiche empirische Belege widerlegt. Für diese fortdauernden Preisdifferenzen gibt es sowohl makro-, wie auch mikroökonomische Gründe, die folgend ausgeführt werden:

Unter den **makroökonomischen Gründen** sticht der „Balassa-Samuelson-Effekt“ hervor: Ausgangspunkt dieser Argumentation bildet die Beobachtung unterschiedlicher Produktivitätsniveaus zwischen handelbaren und nicht-handelbaren Gütern innerhalb eines Landes. Folgender Zusammenhang wird unterstellt: Die Produktivität steigt im handelbaren Sektor und bleibt im nicht-handelbaren Sektor konstant. Die Lohnforderungen im handelbaren Sektor orientieren sich an der Produktivitätsentwicklung des eigenen Sektors. In der Folge erhöhen sich die Reallöhne im handelbaren Sektor und der Produktivitätsfortschritt wird durch diese Reallohnerhöhung gerade kompensiert. Die Grenzkosten der Produktion handelbarer Güter bleiben entsprechend konstant. Das Lohnniveau im handelbaren Sektor hat aber auch einen Einfluss auf die Löhne des nicht-handelbaren Sektors, denn die ArbeitnehmerInnen im nicht-handelbaren Sektor nehmen die Lohnsteigerungen im handelbaren Sektor als Referenzgrösse für die eigenen Forderungen. Da in diesem Sektor jedoch keine Produktivitätsfortschritte zu verzeichnen sind, steigen dort die marginalen Produktionskosten. Diese Mehrkosten werden auf die Preise überwältigt, weil nicht-handelbare Güter keiner ausländischen Konkurrenz ausgesetzt sind. Im Endeffekt erhöht sich der relative Preis für nicht-handelbare Güter, was zu einer realen Aufwertung der inländischen Währung und damit zu einem höheren Preisniveau führt.

Bei den **mikroökonomischen Gründen** gilt es zwischen länderspezifischen und branchenspezifischen Faktoren zu unterscheiden. Zu den länderspezifischen Faktoren zählen etwa Transportkosten, Einkommensunterschiede, unterschiedliches Konsumverhalten, örtliche Inputpreise, nationale Vorschriften usw. Unter den branchenspezifischen Faktoren werden sektor- oder produktspezifische Unterschiede bei der Konzentration der Hersteller oder Händler, das Verhalten von Unternehmen oder regulatorische Unterschiede, die sich besonders auf bestimmte Produktkategorien auswirken, verstanden.

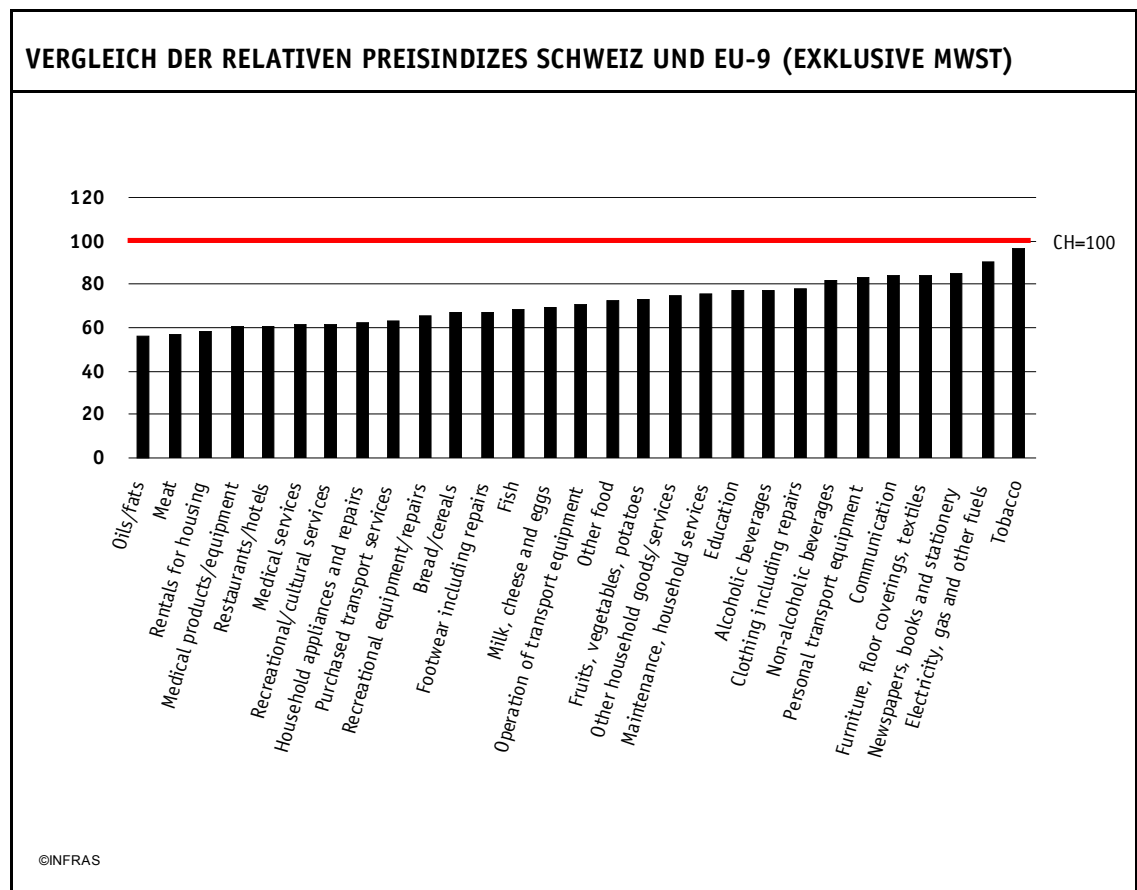
Die von uns ausgewerteten Studien geben einige Hinweise auf mögliche Gründe für das hohe schweizerische Preisniveau. Sie zeigen aber auch, dass es keinen allgemein gültigen Erklärungsansatz gibt. Entsprechend müssen die verschiedenen Erklärungsansätze kombiniert werden, um zu einer überzeugenden Erklärung zu gelangen. Die vorliegende Arbeit fokussiert auf mikroökonomische Ansätze und speziell auf die Frage der Wettbewerbsintensität, bezieht aber auch makroökonomische Überlegungen mit ein.

PREISDIFFERENZEN ZUR EU: WO UND WARUM?

Wo bestehen bei den Konsumentenpreisen Differenzen zur EU?

In der folgenden Figur werden die Mehrwertsteuerbereinigten Preisniveauindizes der EU (Durchschnitt von 9 EU-Ländern³) ins Verhältnis zum Schweizer Preisniveau gesetzt (Daten für 1999).

Der Preisvergleich zeigt, dass die grössten Preisdifferenzen bei Nahrungsmitteln, Mieten, medizinischen Produkten und Leistungen, Restaurants und Hotels, Haushaltgeräten, sowie Freizeit bestehen.



Figur 2 Quelle: INFRAS auf Basis Eurostat 1999.

³ Dänemark, Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Grossbritannien.

Im Rahmen dieser Untersuchung erfolgte eine vertiefte Ursachenanalyse für ausgewählte Länder und ausgewählte Produktgruppen.

Bei der Länderauswahl wurde darauf geachtet, dass ein möglichst breites Spektrum von Wirtschaftsordnungen abgedeckt werden konnte und ein Land berücksichtigt wurde, dass sehr ähnlich ist wie die Schweiz:

- › Grossbritannien verfügt über eine liberale Wirtschaftsordnung.
- › Schweden gilt als soziale Marktwirtschaft.
- › Deutschland ist der grösste Handelspartner der Schweiz.
- › Italien hat deutliche tiefere Arbeitskosten.
- › Österreich kommt der Struktur der Schweiz am nächsten.

Die Auswahl der Produktgruppen orientierte sich an folgenden Kriterien:

- › Preisdifferenz,
- › Handelbarkeit,
- › Wettbewerbsintensität,
- › Preiselastizität der Nachfrage

Die ausgewählten Produktgruppen bzw. Branchen decken die wichtigen Kombinationen dieser Kriterien ab:

AUSWAHL				
Produktgruppe	Preisdifferenz	Handelbarkeit	Wettbewerbsintensität	Preiselastizität der Nachfrage
Wohnungsmieten	gross	bedingt handelbar	gering	mittel
Medizinische Produkte	gross	ja	gering	unelastisch – mittel
Nahrungsmittel	gross	ja	unterschiedlich	unterschiedlich
Alkoholische Getränke	mittel	ja	mittel – hoch	unelastisch
Private Verkehrsmittel	mittel	ja	mittel	mittel
Telekommunikation	gering	bedingt handelbar	hoch	elastisch
Elektrizität, Gas und Brennstoffe	gering	ja	unterschiedlich	unterschiedlich

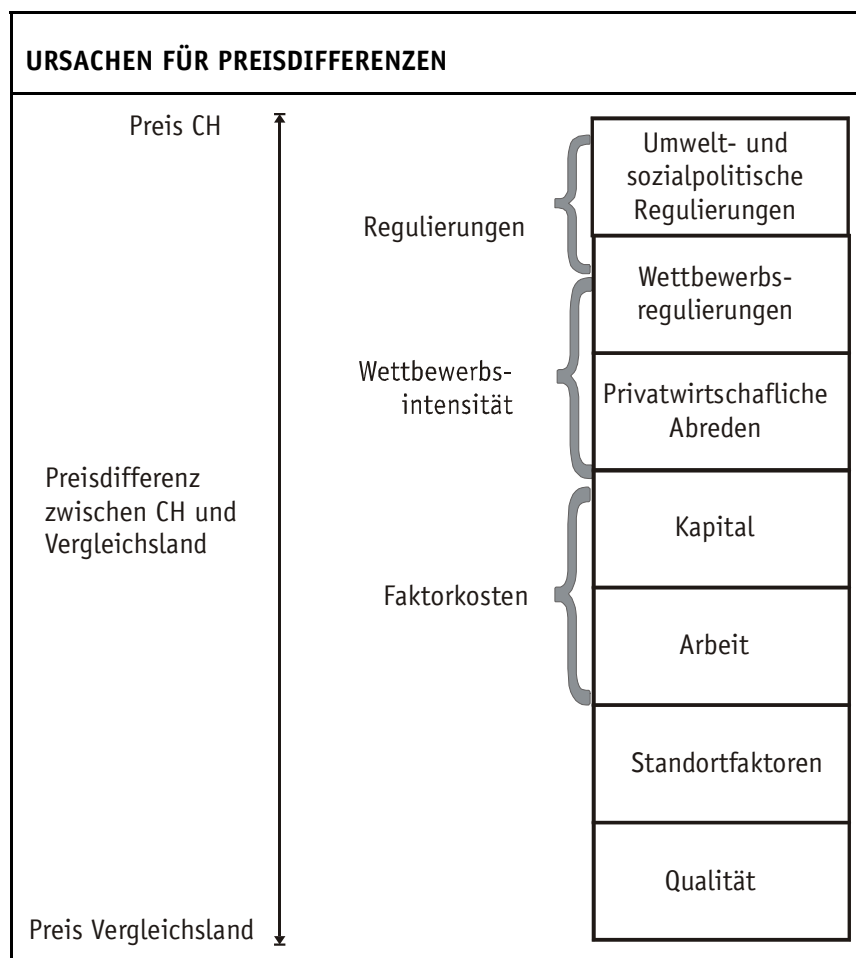
Tabelle 1 Die Auswahl der untersuchten Produktgruppen.

Wie können die Preisdifferenzen erklärt werden?

Basierend auf den Ergebnissen des Theorieteils wurden folgende Faktoren für die Erklärung von Preisdifferenzen unterschieden:

- › Regulierungen: Preisdifferenzen können auf Grund von unterschiedlichen Regulierungen in den Ländern entstehen. Diese lassen sich einerseits mit sozial- oder umweltpolitischen Zielsetzungen oder mit wettbewerbspolitischen Überlegungen begründen.

- › Wettbewerbsintensität: Je höher die Wettbewerbsintensität in einer Branche ist, desto geringer dürften allfällige Preisdifferenzen ausfallen. Wettbewerbshemmend wirken in diesem Zusammenhang vor allem privatrechtliche Absprachen (vertikale Vereinbarungen) und eine mangelnde Öffnung gegenüber dem Ausland. Einfluss auf die Wettbewerbsintensität haben aber auch wettbewerbspolitische Regulierungen, insofern überschneiden sich die beiden Bereiche „Regulierungen“ und „Wettbewerbsintensität“.
- › Faktorkosten: Unterschiedliche Arbeits- und Kapitalkosten können ebenfalls zu Preisdifferenzen führen.
- › Standortfaktoren: Diese umfassen v.a. die topografischen Eigenschaften eines Landes, die Kleinräumigkeit eines Marktes oder auch die Mehrsprachigkeit sowie die Wechselkurse.
- › Qualität: Betrifft unterschiedliche Eigenschaften der Güter, deren Preise man vergleicht. Eigentlich möchte man in der Qualität identische Güter vergleichen.



Figur 3

Wettbewerbsintensität als zentraler Erklärungsfaktor

Die folgende Tabelle zeigt die Grobabschätzung des Gesamteffekts der verschiedenen Einflussfaktoren auf Basis der durchgeführten Sektoranalysen.

GROBABSCHÄTZUNG DER VERSCHIEDENEN EINFLUSSFAKTOREN AUF DIE PREISDIFFERENZEN		
Faktor	Erklärungspotenzial für Preisdifferenzen	Erklärungspotenzial in %
Durchschnittlicher Preisunterschied der ausgewählten Produktgruppen	-29% ⁴	100%
Wettbewerbsintensität	-11%-Punkte	44%
Umwelt- und sozialpolitische Regulierungen	-13%-Punkte	49%
Löhne	-3%-Punkte	11%
Kapital	+12%-Punkte	-45%
Standortfaktoren	-4%-Punkte	17%
Qualität	-7%-Punkte	26%

Tabelle 2

Tabelle 25 zeigt, dass die bestehenden Preisunterschiede durch verschiedene Einflussfaktoren erklärt werden können:

- › 44% der Preisdifferenzen⁵ lassen sich über die geringere Wettbewerbsintensität auf den Gütermärkten im Vergleich zu den gewählten EU-Ländern erklären.
- › Etwa die Hälfte⁶ ergibt sich aus den unterschiedlichen sozial- und umweltpolitischen Regulierungen. Dabei ist zu beachten, dass weitergehende sozial- und umweltpolitische Regulierungen sowohl zu höheren als auch zu tieferen Preisen führen können. Strengere ökologische Anforderungen in der Landwirtschaft führen zu höheren Kosten und damit zu höheren Preisen. Sozialpolitisch motivierte Subventionen für sozialen Wohnungsbau führen hingegen zu tieferen Mietpreisen (z.B. Österreich).
- › Mit dem Faktor Kapital lassen sich hingegen keine positiven Preisdifferenzen erklären. Im Gegenteil, auf Grund der tieferen Kapitalzinsen müssten die Preise in der Schweiz rund 12%-Punkte unter den EU-Preisen liegen. Dies führt dazu, dass die übrigen Faktoren insgesamt mehr als die beobachtbaren Preisdifferenzen erklären müssen.

⁴ Die Preisdifferenz aller Konsumgüterpreise zwischen der EU und der Schweiz lag bei -33%, im Durchschnitt der untersuchten Gütergruppen beläuft sie sich auf -29%.

⁵ D.h. 44% oder 11%-Punkte von einer Preisdifferenz von 29%.

⁶ D.h. 49% oder 13%-Punkte von einer Preisdifferenz von 29%.

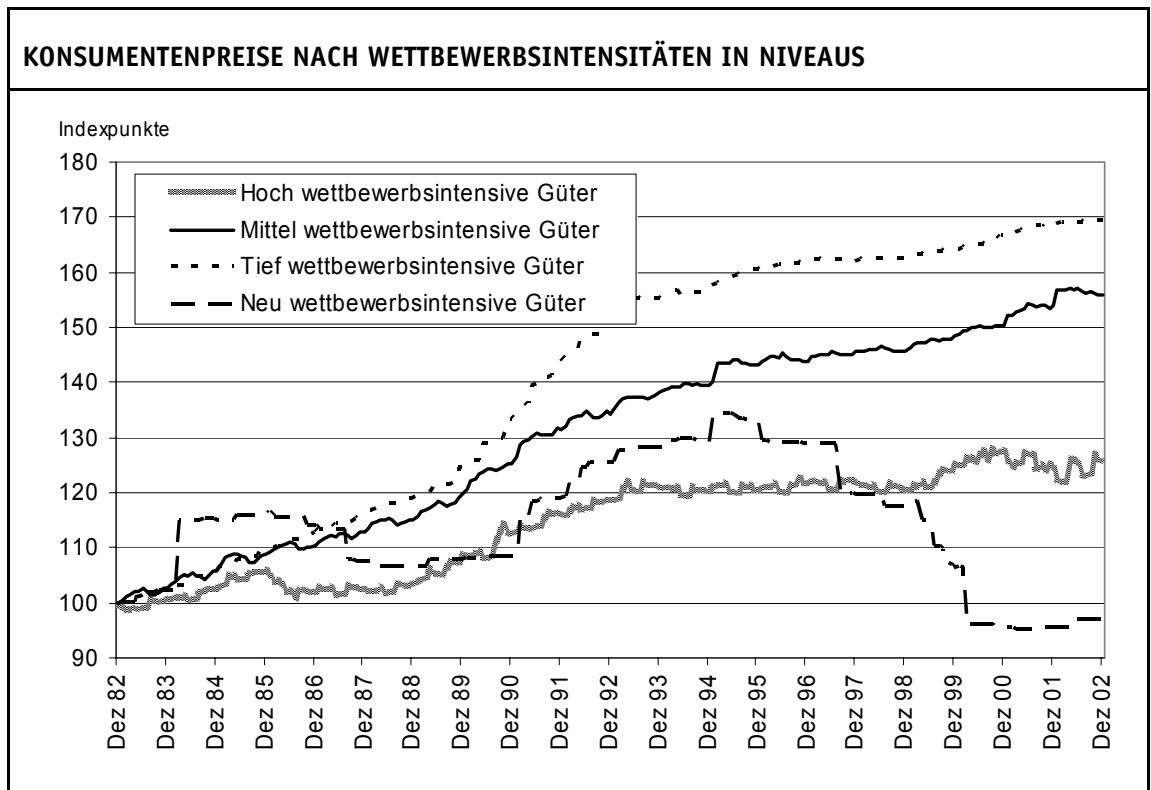
- › Die Standortfaktoren vermögen ca. 17% und die Löhne ca. 11% der Preisdifferenzen zu erklären.
- › Qualitätsunterschiede erklären rund einen Viertel der beobachteten Preisdifferenzen.

Wir gehen davon aus, dass die Unterschiede bei umwelt- und sozialpolitischen Regulierungen politisch erwünscht sind und demnach im Sinne eines Gesellschaftsvertrages als gegeben betrachtet werden können. Die Standortfaktoren hingegen sind nicht oder nur sehr beschränkt beeinflussbar und müssen deshalb ebenfalls im Wesentlichen als gegeben angenommen werden, ebenso die Qualitätsunterschiede. Auch die Faktorkosten sind nur beschränkt beeinflussbar.

Der politische Handlungsspielraum beschränkt sich damit in erster Linie auf die Wettbewerbsintensität, wobei sich der Handlungsbedarf in den verschiedenen Branchen unterschiedlich darstellt.

WELCHE ROLLE SPIELT DIE PREISDYNAMIK?

Die Analyse der Preisentwicklung in den letzten beiden Dekaden zeigt für die unterschiedlichen Märkte interessante Muster. Folgende Figur illustriert den Aspekt „Wettbewerbsintensität“:



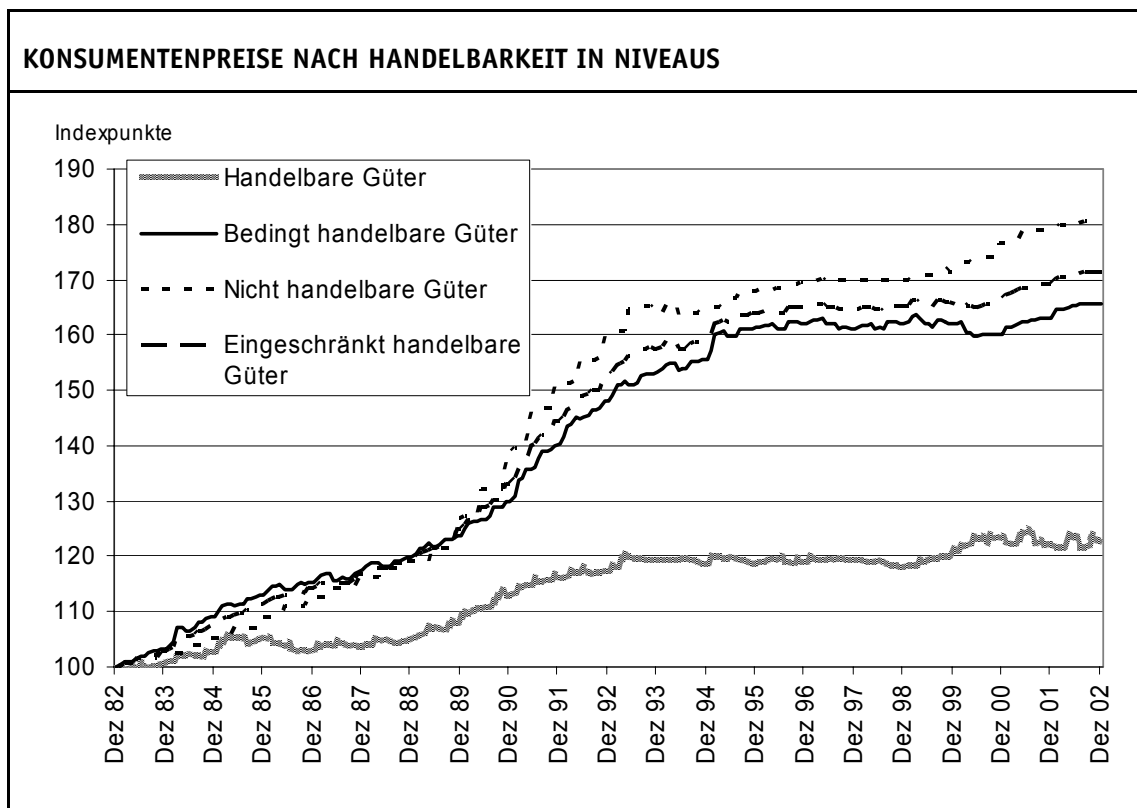
Figur 4: Je geringer die Wettbewerbsintensität auf Gütermärkten ist, desto stärker steigen die Preise. Bei Gütern, welche neu verstärktem Wettbewerbsdruck ausgesetzt werden, erfolgt in einer ersten Phase eine Korrektur des überhöhten Preisniveaus, Monatsdaten, Dez. 1992=100.

Die Figur und die ökonometrischen Analysen dieser Zeitreihen⁷ verdeutlichen:

- › Hohe Wettbewerbsintensität wirkt preissenkend.
- › Mangelnder Wettbewerbsdruck führt dagegen zu:
 - › trägen Konsumentenpreisen mit Rigiditäten gegen unten,
 - › langsameren Reaktionen auf Wechselkursveränderungen,
 - › stärkerer Überwälzung von Kostensteigerungen auf die Konsumenten,
 - › schwächerer Weitergabe von Kosteneinsparungen (Zinsen, Aufwertung des Frankens) an die KonsumentInnen.

Für unterschiedlich stark handelbare und verschieden preiselastische Güter wurden jeweils dieselben deskriptiv-statistischen und ökonometrischen Analysen durchgeführt.

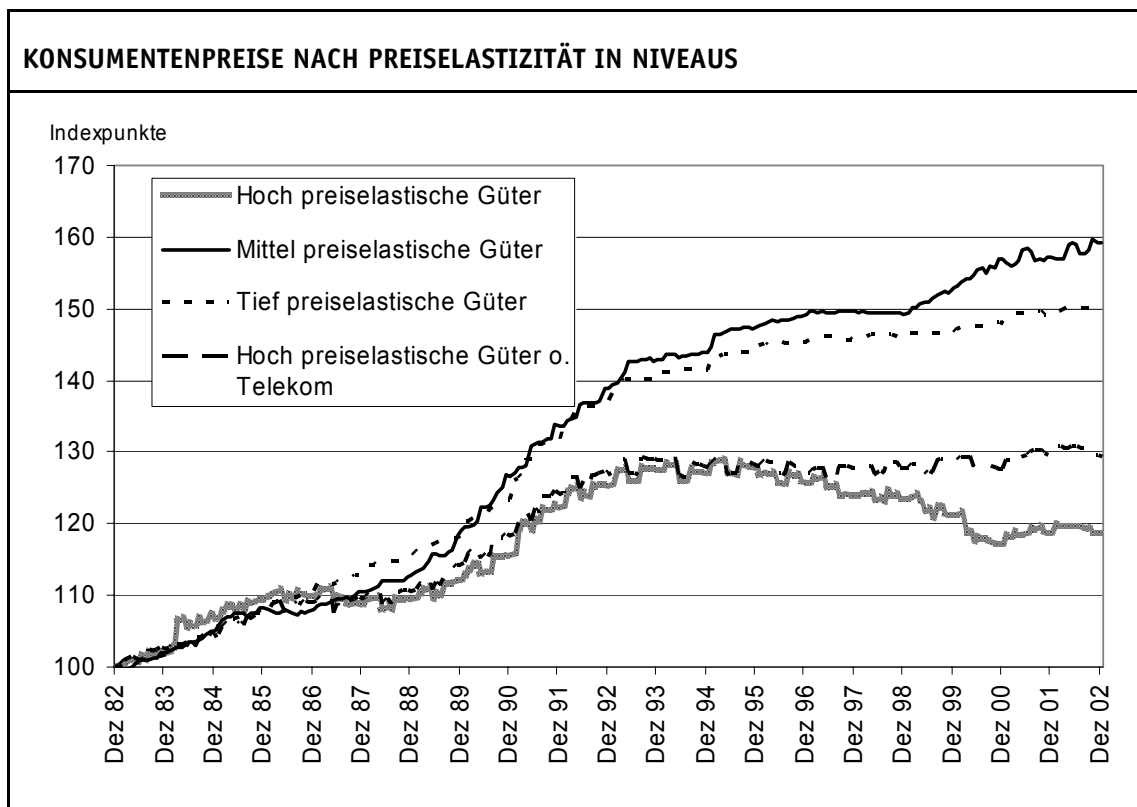
⁷ Siehe Kapitel 4 und Anhang.



Figur 5 Die Preise für handelbare Güter sind in den letzten 20 Jahren deutlich weniger stark gestiegen als für Güter, die eingeschränkt handelbar sind. Handelbare Güter sind seit 1982 um rund 23% teurer geworden, eingeschränkt handelbare Güter um über 70%. (Monatsdaten, Dez. 1992=100).

- › Handelbare Güter weisen deutlich geringere Preissteigerungen über die Zeit, auf als nicht handelbare Güter.
- › Bei handelbaren Gütern wirken die Marktkräfte stärker auf die Preissetzung. Kosteneinsparungen werden rascher und stärker weitergegeben, Kostensteigerungen können meist weniger gut auf die KonsumentInnen überwältigt werden.
- › Die hohen Preise bei den beschränkt handelbaren Gütern, welche primär auf Gütermärkten im Binnensektor gehandelt werden, beeinträchtigen die Wettbewerbsfähigkeit der handelbaren Güter, welche zu einem grossen Teil auch zum Exportsektor gehören. Das heisst, der Binnensektor hemmt den Exportsektor in der Schweiz, weil dieser einen Teil seiner Vorleistungen zu international gesehen überhöhten Preisen im Inland kaufen muss.
- › Der Balassa-Samuelson-Effekt im weiteren Sinne gilt in der Schweiz. Die nicht handelbaren Güter – und damit tendenziell der Binnensektor – weisen im Vergleich zum Ausland überdurchschnittlich überhöhte Preise auf. Dies verringert die Konkurrenzfähigkeit der handelbaren Güter und damit tendenziell des Exportsektors, weil nicht handelbare Güter bei

der Produktion von handelbaren Gütern auch als Vorleistungen eingesetzt werden. Der klassische Balassa-Samuelson-Effekt im engeren Sinne kann für die Schweiz hingegen nicht bestätigt werden. Die Arbeitnehmer in den nicht-handelbaren Sektoren orientieren sich nicht direkt an den Lohnforderungen im handelbaren Sektor.



Figur 6 Preiselastische Güter weisen markant tiefere Preissteigerungen in den vergangenen 20 Jahren auf als Güter, bei denen die Nachfrage mittel oder tief preiselastisch ist. (Monatsdaten, Dez. 1992=100).

› Die Preise hoch preiselastischer Güter steigen über die Zeit schwächer als die preisunelastischer Güter, weil die Unternehmen bei hoch preiselastischen Gütern nach Preissteigerungen mit einer spürbareren Reaktion bei der nachgefragten Menge rechnen müssen. Mit den dargestellten Preisindizes für die unterschiedlich wettbewerbsintensiven, unterschiedlich handelbaren und unterschiedlich preiselastischen Güter wurden zudem ökonometrische Schätzungen durchgeführt (OLS mit saisonbereinigten Daten). Wir haben analysiert, welche Faktoren die Teuerungsentwicklung bei den einzelnen Preisindizes am besten erklären können, wie die Intensität des Einflusses einzelner Faktoren zwischen den Preisindizes variiert und wie sich zwischen den verschiedenen Preisindizes die Wirkungsgeschwindigkeit einzelner Einflussfaktoren verändert. Zudem haben wir über „shock-response-

Analysen“ untersucht, wie lange es bei den verschiedenen Preisindizes dauert, bis ein exogener Schock in den Preisen keine weiteren Nachwirkungen mehr zeigt. Je länger ein Schock weitergetragen wird, desto träger und unflexibler reagieren die in einem Teilindex zusammengefassten Güterpreise. Bei wettbewerbsarmen Gütern beispielsweise wirkt ein exogener Schock länger nach als bei wettbewerbsintensiven Gütern.

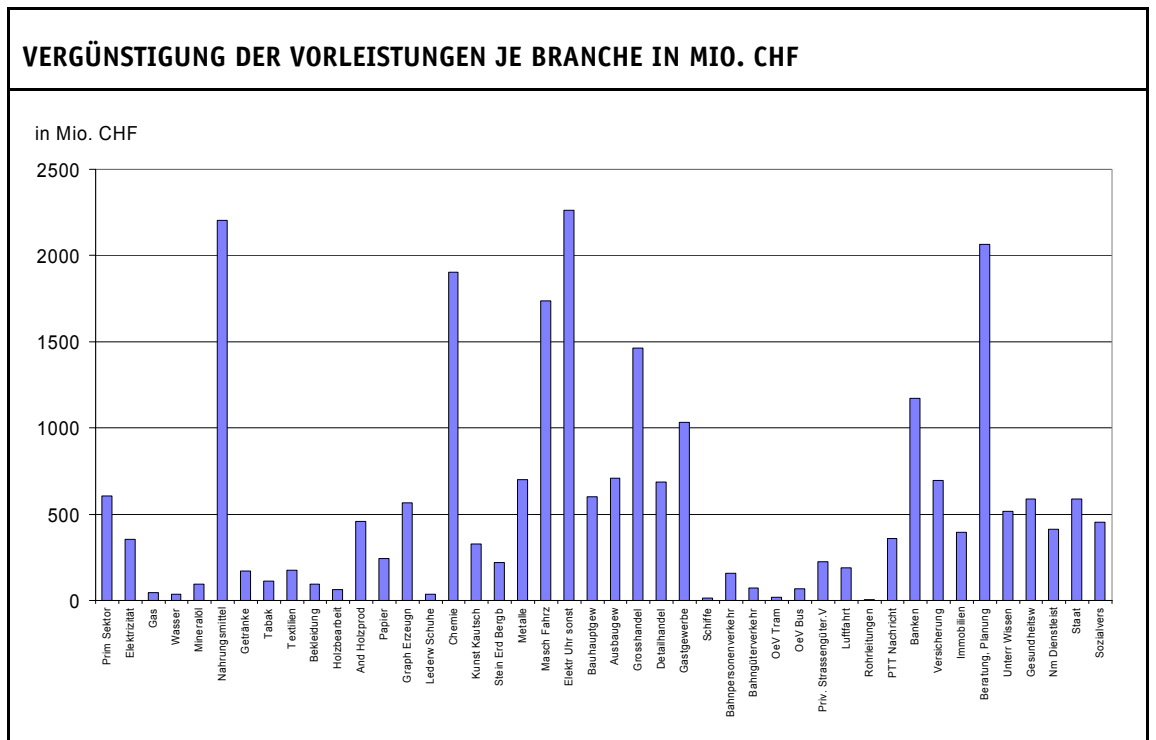
SIND DIE PREISDIFFERENZEN VOLKSWIRTSCHAFTLICH RELEVANT?

Wettbewerbsintensität wird in erster Linie durch Marktintegration erreicht. Deshalb führten wir ein fiktives Experiment durch, bei dem die Preise für die inländische Vorleistungen der Wirtschaftsbranchen in der Schweiz um den Teil der Preisdifferenzen sinken, der auf mangelnde Wettbewerbsintensität zurückgeführt wird. Dadurch nähern sich die Preise für die Vorleistungen der Wirtschaftsbranchen in der Schweiz dem EU-Niveau an und die Produktion aller Branchen in der Schweiz vergünstigt sich. Die Berechnung soll das Potenzial einer erhöhten Marktintegration ergründen.

In der Input-Output-Analyse wurde die volkswirtschaftliche Bedeutung des Teils der Preisdifferenzen untersucht, welcher auf Wettbewerbsbeschränkungen zurückgeführt werden kann. Die Analyse zeigt, dass dieser Anteil volkswirtschaftlich durchaus bedeutend ist. Es zeigen sich markante Auswirkungen auf ausgewählte volkswirtschaftliche Parameter:

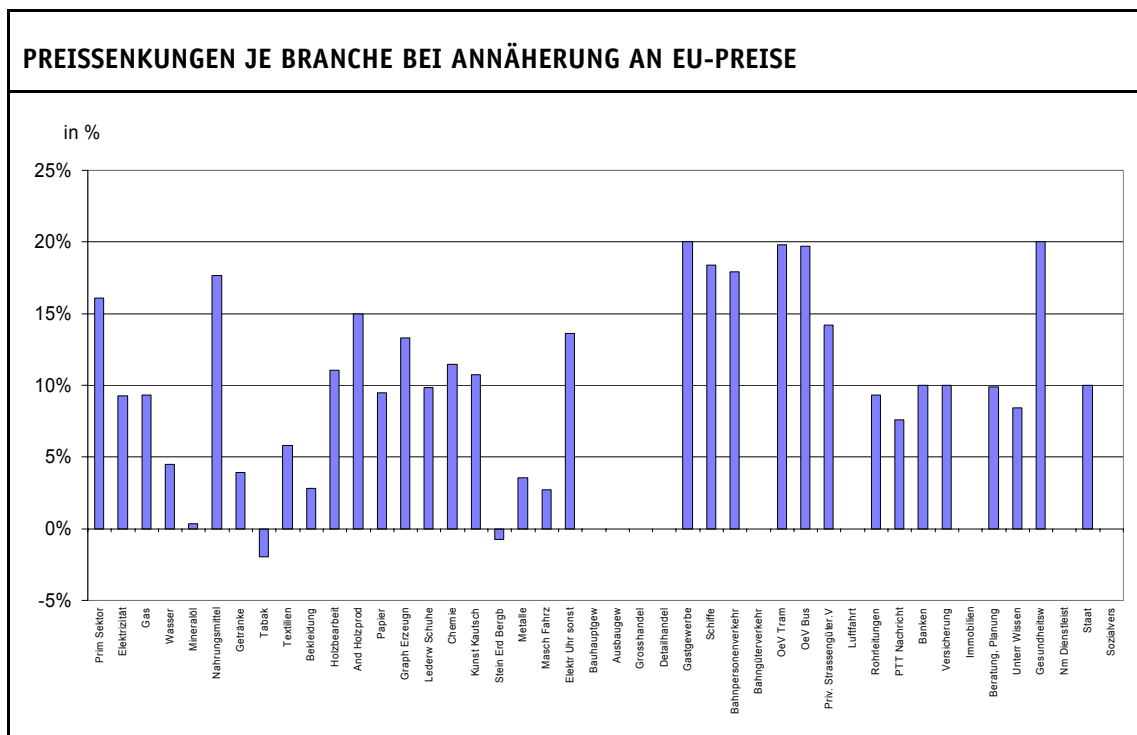
- › Die Konsumentenpreise lägen *ceteris paribus* 8% tiefer und die Konsumenten müssten entsprechend 19 Milliarden Franken weniger für Konsumgüter ausgeben.
- › Bei den tieferen Konsumentenpreisen könnten die Löhne in der Schweiz theoretisch um 8% gesenkt werden, ohne die Schweizer Haushalte im Durchschnitt real schlechter zu stellen.
- › Die Exporte würden um bis zu 10 Milliarden günstiger. Dank der günstigeren Vorleistungen aus dem Inland wären die Exporteure nicht mehr preislich benachteiligt gegenüber ausländischer Konkurrenz, welche die Vorleistungen heute günstiger beziehen kann. Damit würde der Balassa-Samuelson-Effekt stark abgeschwächt.

Folgende Figur zeigt die Vergünstigung der Vorleistungen je Branche in absoluten Zahlen. In erster Linie würden folgende Branchen von günstigeren Vorleistungen profitieren: Nahrungsmittel, Chemie, Maschinen und Fahrzeuge, der Bereich Elektronik, der Gross- und Detailhandel, das Gastgewerbe, die Banken sowie die Branche ‚Beratung, Planung, Informatik‘.



Figur 7 Produktionsvergünstigen absolut, wenn bei den Vorleistungspreisen der auf mangelnde Wettbewerbsintensität zurückzuführende Teil der Preisdifferenz zur EU verschwindet. Quelle: INFRAS 2003.

Figur 8 zeigt auf, wie stark die Preise in den einzelnen Branchen sinken könnten, wenn bei den Vorleistungen die Wettbewerbsbeschränkungen in der Schweiz beseitigt sind, die Marktintegration verbessert ist und sich die Vorleistungspreise demnach dem EU-Preisniveau angenähert haben.



Figur 8 Abnahme der Konsumentenpreise, wenn bei den Vorleistungspreisen der auf mangelnde Wettbewerbsintensität zurückzuführende Teil der Preisdifferenz zur EU verschwindet. Besonders hohe Preissenkungspotenziale von über 15% gäbe es in den Branchen der Landwirtschaft, bei den Nahrungsmitteln, dem Gastgewerbe, dem öffentlichen Verkehr und dem Gesundheitswesen. Quelle: INFRAS 2003.

WIRTSCHAFTSPOLITISCHE FOLGERUNGEN

Die Analysen zeigen, dass sich in allen untersuchten Bereichen ein wesentlicher Teil der Preisdifferenzen mit der beschränkten Wettbewerbsintensität erklären lässt und dass dieser Anteil aus gesamtwirtschaftlicher Sicht relevant ist. Die Steigerung der Wettbewerbsintensität ist deshalb ein wichtiger Ansatzpunkt für wirtschaftspolitische Massnahmen. Zwei Zielsetzungen sollten dabei im Vordergrund stehen:

- › Eine stärkere Zusammenführung des schweizerischen Marktes mit dem europäischen Markt.
- › Eine Intensivierung des Wettbewerbs zwischen den Akteuren auf den einzelnen Gütermärkten in der Schweiz.

Da wir nicht alle Märkte der im Landesindex der Konsumentenpreise erfassten Güter vertieft analysieren konnten, beschränken wir uns bei den Empfehlungen auf die Gütergruppen, die wir beim internationalen Preisvergleich untersucht haben. Im Sinne einer Auslegeordnung – ohne Anspruch auf Vollständigkeit – sind in folgender Tabelle die Stossrichtungen von Massnahmen aufgelistet, die in diesen acht genauer untersuchten Gütergruppen im Vorder-

grund stehen. Mit der schrittweisen Umsetzung dieser Massnahmen kann ein relevanter Beitrag zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Volkswirtschaft geleistet werden.

Gütergruppen	Auswahl möglicher Massnahmen
Elektrizität	<p>Marktöffnung mit folgenden Eckpfeilern⁸:</p> <ul style="list-style-type: none"> › Entflechtung zwischen Netzinfrastruktur/und Stromerzeugung/-Verkauf › Netzbenutzung Dritter › Freie Lieferantenwahl unter Sicherstellung der Versorgungssicherheit. <p>Aus wettbewerbspolitischer Sicht steht eine möglichst weitgehende Marktöffnung, welche nach einer Übergangsphase den Markt auch für die Haushalte voll öffnet, im Vordergrund.</p>
Telekommunikation	<p>Weiterführung der Liberalisierung mit folgenden Massnahmen:</p> <ul style="list-style-type: none"> › Beschleunigung des Interkonktionsverfahrens gemäss EU-Recht › Abbau von Regulierungen im Bereich mit genügend Wettbewerb (z.B. Preisobergrenzen Festnetzverbindungen) › Überprüfung der Terminierungsentgelte im Mobilfunkbereich › Öffnung der letzten Meile, falls kein Infrastrukturwettbewerb entsteht.
Mieten	<p>Anpassung der heutigen Mietpreisregulierung, welche die gesteckten sozialpolitischen Ziele ungenügend und zu einem zu hohen Preis erreicht.</p> <ul style="list-style-type: none"> › Vollständige Entkopplung der Mietpreise vom Hypothekenzinssatz. › Anbindung der Mietpreise an den LIK (ohne Mieten und ohne Oel). › Prüfung des Wechsels zu Marktmieten mit gleichzeitiger Einführung flankierender Massnahmen in Form von Mietzinszuschüssen (Subjekthilfe).
Arzneimittel	<p>Mögliche Anpassung der geltenden Regulierungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> › Anerkennung der europäischen Zulassungen › Zulassung von Parallelimporten › Verstärkte Generikaförderung › Weiterentwicklung der „Leistungsorientierten Abgeltung“ bei Apotheken (LOA) › Teilauflösung des Kontrahierungszwangs › Umstellung auf Wirkstoffverschreibung
Private Verkehrsmittel	<p>Überprüfung der Auswirkungen der Liberalisierung des Autohandels Anpassung der Zulassungssteuer zwecks Förderung der Parallelimporte und der Preistransparenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> › Einführung eines Systems zur Erstattung der doppelten Entrichtung der Zulassungssteuer › Verlagerung der einmaligen Zulassungssteuer auf die jährliche Kraftfahrzeugsteuer
Brot, Fleisch, Wein	<p>Umsetzung der nachhaltigen Landwirtschaftspolitik und Strukturanpassungen im Rahmen der Agrarpolitik 2007 Weiterführende Massnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsintensität:</p> <ul style="list-style-type: none"> › Schrittweise Senkung der hohen Agrarzölle und Aufhebung der Zollkontingente, kombiniert mit Abfederungsmassnahmen zum Strukturwandel

Tabelle 3 Quelle: INFRAS 2003.

⁸ Dabei handelt es sich z.T. um Elemente aus dem abgelehnten EMG.

TEIL I: GRUNDLAGEN

1. EINLEITUNG

1.1. AUSGANGSLAGE

Das Preisniveau in der Schweiz ist hoch, sowohl im Vergleich mit anderen europäischen Ländern, aber auch im Vergleich mit der OECD. Dies zeigen jeweils die vom statistischen Amt der Europäischen Union und von der OECD ermittelten Ergebnisse. Für das Jahr 1997 lag das globale Preisniveau der Schweiz – bezogen auf das gesamte Bruttoinlandprodukt (BIP) – 28% über dem durchschnittlichen Preisniveau von 15 EU-Ländern⁹.

In der wirtschaftspolitischen Diskussion ist das hohe Preisniveau in der Schweiz ein Dauerthema. Gefordert wird eine Angleichung an das Niveau der EU-Preise, je nach Perspektive mit unterschiedlicher Motivation: Aus Konsumentensicht erhofft man sich von einer Senkung des Preisniveaus eine Erhöhung der Kaufkraft. Die Exportindustrie erhofft sich eine Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.

1.2. ZIELSETZUNG UND FRAGESTELLUNG

Die vorliegende Studie liefert einen Beitrag zur Diskussion über Preisunterschiede. Ziel ist es, die Ursachen für das relativ hohe Preisniveau in der Schweiz zu ermitteln und zu analysieren. Dabei stehen folgende Frageblöcke im Vordergrund:

- › Bei welchen Konsumgütern bestehen bedeutende Preisdifferenzen zur EU? Wie können diese erklärt werden? Welche Rolle spielt die Wettbewerbsintensität im Vergleich zu den anderen Einflussfaktoren?
- › Können bei unterschiedlich wettbewerbsintensiven Märkten typische Anpassungsmechanismen im Zeitablauf beobachtet werden? Können die beobachtbaren Muster eine Erklärung für das Entstehen von Preisdifferenzen liefern? Haben sich die Preisanpassungsmechanismen auf Grund der Mitte der 90er Jahre implementierten Revitalisierungsmassnahmen (Binnenmarktgesetz, Kartellgesetz) verändert?
- › Wie relevant ist die Diskussion um die Preisdifferenzen aus volkswirtschaftlicher Sicht? Welche Auswirkungen auf die Wirtschaftsstruktur wären zu erwarten, wenn (plötzlich) alle Vorleistungen in der Wirtschaft zu EU-Preisen geliefert werden könnten?

⁹ Vgl. BFS 2000, Seite 9.

Der Fokus der vorliegenden Studie richtet sich auf die Rolle der Wettbewerbsintensität auf den Konsumgütermärkten. Höhere Preise in der Schweiz gegenüber der EU führen dazu, dass die KonsumentInnen mit dem nominell verfügbaren Haushaltseinkommen weniger Güter konsumieren oder weniger sparen können. Höhere Preise haben aber auch Implikationen auf die Produzentenebene, indem ihre Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt wird. Je nachdem, ob sich ihr Absatzmarkt stärker im Ausland oder im Inland befindet, sind die Auswirkungen unterschiedlich. Diese Fragestellung wird in einer Parallelstudie von BAK Basel Economics bearbeitet.

1.3. METHODISCHES VORGEHEN UND DATENGRUNDLAGEN

Die Fragen wurden in vier Arbeitsschritten bearbeitet:

Literaturanalyse/Hypothesenbildung

In einem ersten Schritt wird eine umfassende Analyse der theoretischen Literatur aus dem In- und Ausland durchgeführt. Die Literaturanalyse diente als Grundlage für die Bildung der die weiteren Untersuchungen leitenden Arbeitshypothesen.

Querschnittanalyse

Im zweiten Schritt wurden die Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und der EU (bereinigt um die MWST) untersucht. Zu diesem Zweck wurden die Angaben von Verbraucherstatistiken für die EU und ausgewählte Länder ausgewertet. Für ausgewählte Länder und Produktgruppen wurde eine qualitative Analyse der Regulierungen und der Wettbewerbsintensität durchgeführt. Auf dieser Grundlage wurden anschliessend die Ursachen für die beobachteten Preisdifferenzen abgeschätzt.

Als Grundlage für die Bestimmung der Preisdifferenzen dienen die Verbraucherpreisstatistiken von Eurostat 1999. Dabei handelt es sich um Preisangaben, die für alle Länder auf einem harmonisierten Güterkorb basieren, wobei Qualitätsunterschiede je nach Güterkategorie zwischen den Ländern weiterhin bestehen bleiben können. Die nationalen unterschiedlichen Konsumgewohnheiten sind nicht direkt berücksichtigt und die ermittelten Preisunterschiede zwischen den Ländern lassen sich nicht direkt als Unterschiede in den Lebenshaltungskosten zu interpretieren.¹⁰

¹⁰ Zur Problematik der Preisindizes generell siehe z.B. Brachinger/Schips/Stier 1999.

Für ausgewählte Produktgruppen werden sodann die Ursachen für die Differenzen analysiert. Dabei konzentrieren wir uns in erster Linie auf den Einfluss der Wettbewerbsintensität und der Regulierungen in den einzelnen Märkten. Basis für die Regulierungsanalyse ist eine qualitative Auswertung der relevanten Literatur. Als Datengrundlagen dienen verfügbare Branchenstudien, Gesetzesgrundlagen sowie Strukturdaten und Wettbewerbsindikatoren.

Längsschnittanalyse

In der Längsschnittanalyse wird der Landesindex der Konsumentenpreise (LIK) in verschiedene Teilindizes eingeteilt. Dabei kommen drei Aufteilungskriterien zum Einsatz:

- › Wettbewerbsintensität (hoch, mittel, tief)
- › Preiselastizität der Nachfrage für die Güter (hoch, mittel, tief)
- › Grad der Handelbarkeit der Güter (gegeben, eingeschränkt, nicht gegeben).

Die Summe der Teilindizes je Aufteilungskriterium ergibt jeweils wieder den ganzen LIK. Ziel der Längsschnittanalyse ist es zu untersuchen, ob die einzelnen Teilindizes zwischen 1982 und 2002 unterschiedliche Preisniveaus und Preisentwicklungen aufweisen und die aufgestellten Hypothesen zu überprüfen. In einer ersten Stufe arbeiten wir deskriptiv-statistisch, in einer zweiten Stufe führen wir ökonometrische Analysen durch. Bei den ökonometrischen Analysen suchen wir nach Schätzgleichungen, welche die Teuerungsraten der einzelnen Teilindizes anhand bestimmter Faktoren möglichst gut abbilden. Über einen Vergleich der Koeffizienten kann erkannt werden, bei welchen Teilindizes welche Faktoren eine stärkere oder schwächere Rolle spielen oder wo die Wirkungsverzögerungen einer Einflussgrösse auf die Preisveränderungen kürzer oder länger sind. Diese Ergebnisse geben wichtige Hinweise über unterschiedliche Transformationsmechanismen und Wirkungsgeschwindigkeiten.

Input-Output-Analyse

Ziel der Input-Output-Analyse ist die Beantwortung von drei Hauptfragen:

- › Wie relevant sind die Preisdifferenzen gegenüber den Vergleichsländern aus volkswirtschaftlicher Sicht?
- › Welche Auswirkungen hätte es auf die Produktionskosten der Branchen, wenn in der Schweiz bei den Vorleistungen EU-Preise gelten würden?

- › Wie relevant sind die Preisdifferenzen aus volkswirtschaftlicher Sicht, wenn man den Fokus auf den als wettbewerbspolitisch relevant erachteten Teil (durch mangelnde Wettbewerbsfähigkeit bedingt) beschränkt?
- › Wie stark könnte man die Nominallöhne senken, wenn in der Schweiz bei den Vorleistungen EU-Preise gelten würden und die Haushalte real über dieselbe Kaufkraft verfügen sollten wie zuvor?

Als Datengrundlage für diesen Teil der Studie dient die Input-Output-Tabelle Basisjahr 1995 der KOF. Die Input-Output-Analyse gibt Aufschluss über die Auswirkungen bei den Vorleistungskosten, der Bruttoproduktion, den Konsumentenpreisen und dem Lohnsenkungspotenzial.

2. THEORETISCHE GRUNDLAGEN

In diesem Teil des Berichtes gehen wir den theoretischen Gründen für Preisunterschiede zwischen Ländern in der ökonomischen Literatur nach. Aus diesen theoretischen Grundlagen leiten wir unsere Arbeitshypothesen her und überprüfen sie anschliessend empirisch.

Die Literaturanalyse gliedert sich wie folgt:

- › Erstens wird dargelegt, wie sich Preise bilden und welche Funktionen sie erfüllen.
- › Zweitens führen wir verschiedene Klassifizierungsmöglichkeiten für Güter aus, wobei wir der Unterscheidung zwischen handelbaren und nicht-handelbaren Gütern besondere Aufmerksamkeit schenken.
- › Drittens werden die Mechanismen des Gesetzes des einheitlichen Preises untersucht (law of one price).
- › Im vierten Abschnitt gehen wir den generellen Gründen für Preisdifferenzen nach.
- › Im fünften Abschnitt suchen wir nach den Gründen, die Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und der EU am besten erklären können.
- › Im letzten Abschnitt werden die theoretischen Erkenntnisse zusammengefasst.

2.1. BILDUNG UND FUNKTION VON PREISEN

2.1.1. DEFINITION

Der absolute Preis eines Gutes¹¹ ist dessen in Geld gemessener Tauschwert (Geigant et al. 2000: 775). Mit anderen Worten drückt ein Preis das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage nach einem bestimmten Gut aus: Grundsätzlich gilt, dass je höher die Nachfrage oder je knapper das Angebot ist, desto höher der betrachtete Preis sein wird.

2.1.2. FUNKTIONEN VON PREISEN

Durch das Hinweisen auf relative Knappheiten spielen Preise eine allokativerolle. Eine zentrale Annahme der Preistheorie ist die Marktträumung, wonach zum herrschenden Preis die Nachfrager die gewünschten Gütermengen kaufen und die Anbieter verkaufen können. Bei diesem Mechanismus erfüllen die Preise eine distributive Rolle (Varian 1991: 480). Die Annahme der Marktträumung gilt aber nur langfristig, da Unternehmungen ihre Preise unmöglich bei jeder Nachfrageschwankung anpassen können (Mankiw 1998: 11-12).

¹¹ In dieser Studie wird der Begriff „Gut“ als Oberkategorie für Waren und Dienstleistungen verwendet.

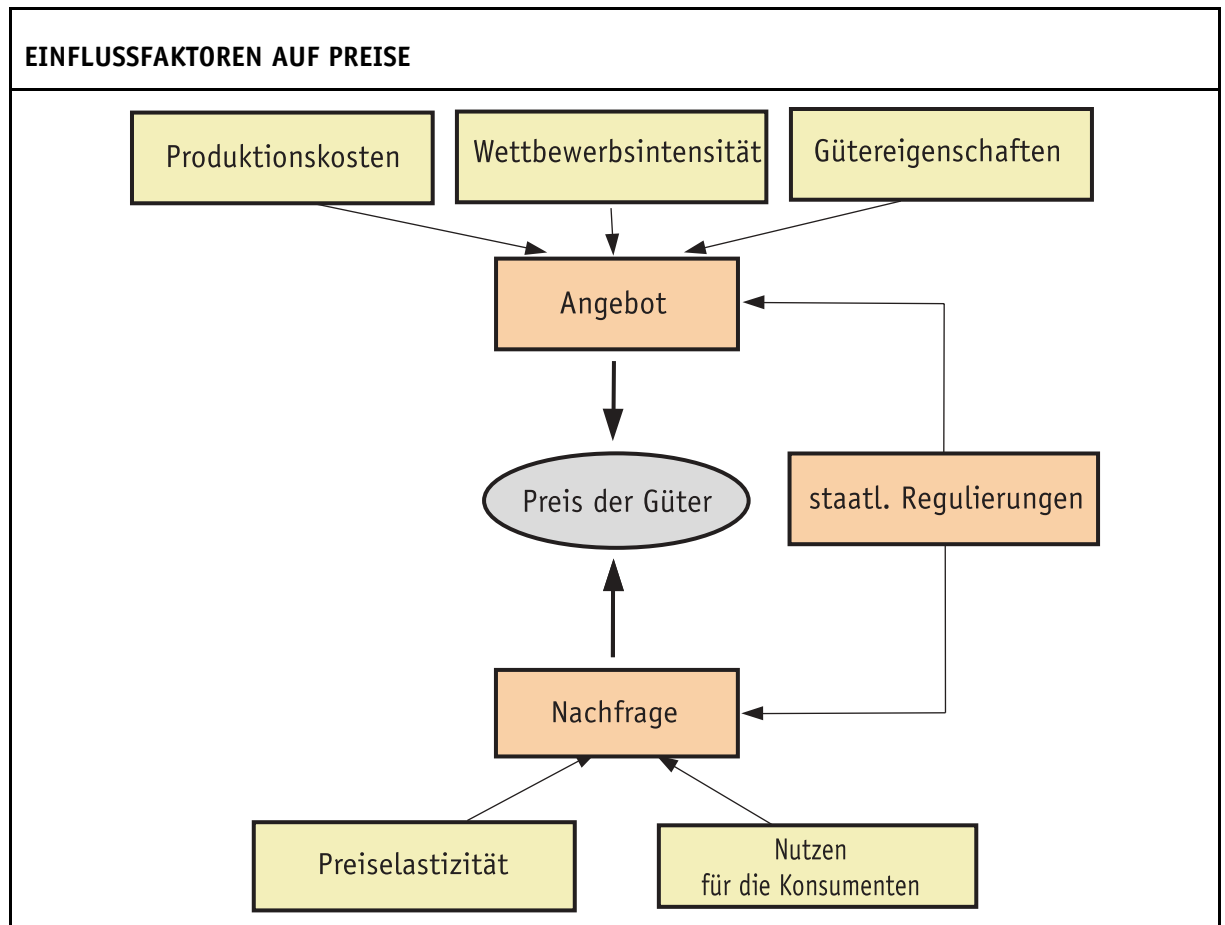
Die Wohlfahrtsökonomik besagt weiter, dass in einer Volkswirtschaft, in welcher die wirtschaftlichen Akteure dem vollen Wettbewerb ausgesetzt sind, der Preismechanismus¹² zu einem Pareto-Optimum führt. Sind aber gewisse Bedingungen nicht erfüllt, versagt der Preismechanismus und die Marktergebnisse entfernen sich vom Optimum. Gründe für solche Versagen sind Monopolstellungen auf einzelnen Märkten, Externalitäten, öffentliche Güter, unvollständige Information und Transaktionskosten (Geigant et al. 2000: 781). Besitzt z.B. ein Unternehmen eine monopolistische Stellung auf einem Markt, kann es am Markt höhere Preise durchsetzen. In diesem Fall erfüllen die Preise ihre Signalfunktion nur unbefriedigend, da sie eine künstlich geschaffene Knappheit ausdrücken.

Preise können als Vergleichsmaßstab zwischen Ländern dienen, wobei meistens Preisniveauintizes und nicht die Preise einzelner Güter verglichen werden. Preisniveaus werden als Durchschnitt einer abgegrenzten Gütermenge gebildet, was dazu führt, dass jedes Land verschiedene Preisindizes (Preisindex für die Lebenshaltung, Index der Produzentenpreise usw.) besitzt. Bei internationalen Vergleichen muss deswegen festgelegt werden, welche Märkte, bzw. welche wirtschaftlichen Akteure betrachtet werden sollen und dann der richtige Preisindex gewählt werden.

2.1.3. KONZEPTE ZUR PREISFINDUNG

Preise sind sowohl angebotsseitigen als auch nachfrageseitigen Einflussfaktoren ausgesetzt, wie in Figur 1 dargestellt wird. Auf der Angebotsseite spielen die Produktionskosten der Unternehmen, die Wettbewerbsintensität des Marktes und die Eigenschaften des produzierten Gutes eine Rolle. Auf der Nachfrageseite sind Einflussfaktoren wie die Preiselastizität und der aus dem Gut erwartete Nutzen zu finden. Die staatlichen Regulierungen (umwelt- und sozial- und wirtschaftspolitische Vorschriften) beeinflussen ihrerseits die Preise sowohl von der Nachfrage- wie auch von der Angebotsseite.

¹² Durch den Preismechanismus wird bestimmt, was in einer Volkswirtschaft produziert wird (Geigant et al. 2000: 780).



Figur 9

Aus den angebots- und nachfrageseitigen Einflussfaktoren lassen sich je zwei Konzepte zur Preisfindung herleiten¹³:

› Angebotsbasierte Preisfindung:

- › kostenorientiert,
- › konkurrenzorientiert.

› Nachfragebasierte Preisfindung:

- › nachfrageorientiert,
- › nutzenorientiert.

Grundidee einer **kostenorientierten** Preisbestimmung ist eine Preiskalkulation auf Basis der Selbstkosten pro Stück für einen Industriebetrieb oder des Einkaufspreises eines Artikels für einen Handelsbetrieb.

¹³ Universität Tübingen www.wiwi.uni-tuebingen.de/CockpitWeb/Lerntexte/Marketing/Preisfindung.htm.

In einer Situation von **konkurrenzorientierter** Preisfindung verzichtet ein Anbieter auf eine autonome Preissetzung, um sich an einem so genannten Preisführer zu orientieren. Dabei wird zwischen einer **dominierenden** und einer **barometrischen** Preisführerschaft unterschieden:

- › Im ersten Fall (dominierende Preisführerschaft) besitzt der Preisführer einen dermassen hohen Marktanteil, dass die konkurrierenden Unternehmen sich seinem Preis anschliessen müssen, um einen ruinösen Wettbewerb zu vermeiden.
- › Im Fall der barometrischen Preisführerschaft gibt es kein beherrschendes Unternehmen mit einem hohen Marktanteil, sondern alle Anbieter sind etwa gleich gross. Es kann aber ein Unternehmen existieren, welches z.B. über eine besondere Marktübersicht verfügt, so dass die konkurrierenden Anbieter es als vorteilhaft vermuten, seiner Preispolitik zu folgen. Die Anbieter akzeptieren dann diese Unternehmung als Preisführerin, um einen Preiskampf zu vermeiden. Der Preisführer verschafft sich aber keinen Vorteil aus seiner Position und wird periodisch durch ein anderes Unternehmen ersetzt.

Beim Konzept der **nutzenorientierten** Preissetzung leitet ein Anbieter den Preis eines Produktes aus dem Nutzen ab, der sich für den Nachfrager ergibt. Entscheidend für die Anbieter ist es, die Wertvorstellungen und Nutzenerwartungen der Nachfrager in Bezug auf das betreffende Produkt festzustellen, d.h. die Bewertung eines Produktes durch den Nachfrager messen zu können.

Bei der **nachfrageorientierten** Preisbestimmung sind die Preisvorstellungen der Konsumenten ausschlaggebend. Um diese abschätzen zu können, werden unterschiedliche Preistests durchgeführt.

Diese vier Varianten von Preisbestimmung sind nicht als entgegengesetzte Konzepte zu verstehen: Die kostenorientierte Preisfindung kann mit der konkurrenzorientierten Variante weitgehend gleich gesetzt werden, und die nachfrageorientierte Preisbestimmung mit der nutzenorientierten. In der Mikroökonomik macht es theoretisch keinen Unterschied für die Preisfestlegung, ob man von einer Gewinnmaximierung seitens der Unternehmungen oder von einer Nutzenmaximierung seitens der Konsumenten ausgeht. Im Optimum führen die kosten- und die konkurrenzorientierte Preisfindung zum selben Ergebnis wie die nachfrage- und die nutzenorientierte Preisbestimmung. In der Realität jedoch werden solche Optima nicht direkt erreicht, sondern Angebot und Nachfrage befinden sich in einem ständigen Anpassungsprozess. Es ist somit ein Herantasten an ein Optimum zu beobachten, das zudem selbst dynamisch ist und sich laufend verschiebt.

2.1.4. FAZIT

In diesem Abschnitt wurden einige Grundkonzepte der Preistheorie ausgeführt. Dabei wurde zwischen nachfrage- und angebotsseitiger Preisfindung unterschieden. In der vorliegenden Studie gehen wir über weite Strecken der Analyse vom Fall einer konkurrenzorientierten – also angebotsbasierten – Preisfindung aus. Dabei nehmen wir an, dass die Preise einerseits auf klar identifizierbare Kosten basieren, andererseits in einem ständigen Prozess von den Anbietern an die herrschenden Konkurrenzbedingungen angepasst werden.

2.2. KLASSIFIZIERUNGSMÖGLICHKEITEN VON GÜTERN

Um die Gründe für Preisunterschiede erklären zu können, ist es nötig, zwischen Güterkategorien zu unterscheiden, da je nach Kategorie die Güterpreise von anderen strukturellen Faktoren beeinflusst werden.

Die Vielzahl der Güter einer Volkswirtschaft können in verschiedene Kategorien eingeteilt werden:

- › öffentliche, normale und inferiore Güter,
- › lebensnotwendige Güter und Luxusgüter,
- › Güter bei denen die Nachfrage eine tiefe oder eine hohe Preiselastizität aufweist,
- › Güter, die auf Märkten mit tiefer oder hoher Wettbewerbsintensität zwischen den Produzenten und den Anbietern gehandelt werden,
- › Handelbare oder nicht-handelbare Güter usw.

2.2.1. ZWEI DEFINITIONEN ZUR HANDELBARKEIT VON GÜTERN

Die Unterscheidung zwischen handelbaren und nicht-handelbaren Gütern ist für unsere Arbeiten im Rahmen dieser Studie besonders relevant. Es gibt verschiedene Konzepte, die Güter auf ihre Handelbarkeit zu prüfen. Zum Beispiel wird ein Gut als handelbar definiert, wenn es international gehandelt wird, bzw gehandelt werden könnte (Knight und Johnson 1997: 2). Die internationale Handelbarkeit eines Gutes kann durch folgende Ungleichung ausgedrückt werden (Kappel und Landmann 1997: 203):

$$P_x < P_w \text{ NWK} / (1 + q) < P_{nh} < (1 + q) P_w \text{ NWK} < P_m$$

P_x = Preis eines exportierbaren Gutes

P_w = Preis eines Gutes auf dem Weltmarkt

NWK = Nominaler Wechselkurs

q = Aufschlag für Transaktionskosten des Aussenhandels

P_{nh} = Preis eines nicht-handelbaren Gutes

P_m = Preis eines importierbaren Gutes

Die Ungleichung besagt, dass ein Gut exportierbar ist, wenn dessen Produktionspreis im Inland plus die anfallenden Transaktionskosten geringer oder gleich hoch sind wie der Weltmarktpreis. Im rechten Teil der Ungleichung kommt zum Ausdruck, dass ein Gut importierbar ist, wenn der Weltmarktpreis plus die Transaktionskosten geringer oder gleich hoch sind wie der inländische Produktionspreis. Fällt ein Gut zwischen dieses Preisband, handelt es sich um ein nicht-handelbares Gut: Es ist einerseits zu teuer, um exportiert zu werden, andererseits kostet es weniger, wenn es im Inland produziert wird, als wenn es importiert würde. Aus der obigen Ungleichung werden die vier Grössen ersichtlich, die die Handelbarkeit, bzw. Nicht-Handelbarkeit von Gütern beeinflussen:

- › die inländischen Produktionspreise,
- › die Weltmarktpreise,
- › der Wechselkurs und
- › die Transaktionskosten des Aussenhandels.

Letztere werden von Kappel und Landmann (1997: 203) als Schlüsselgrössen für das Preisband bezeichnet, deren Höhe einerseits von den Kosten echter wirtschaftlicher Leistungen für den Handel (Transport-, Versicherungs-, Finanzierungs-, Informationskosten usw.), andererseits von den Kosten, die durch staatliche Eingriffe in den Aussenhandel verursacht werden (Zollsätze, andere Abgaben, Kontingente usw.), abhängt.

In ihrer Studie sind Knight und Johnson (1997) auch von der Exportorientierung von Branchen, bzw. von deren Aussetzungsgrad gegenüber Importen ausgegangen, um zu bestimmen, ob ein Gut handelbar ist oder nicht: „industries being defined as tradable or non-tradable according to their propensity to export or compete with imports“ (Knight und Johnson 1997: 64).

Konkret muss die Höhe des Import-, bzw. Exportanteils festgelegt werden, ab welchem eine Branche als handelbar definiert wird. In der Studie von Knight und Johnson (1997: 20)

wird dies ab einem Anteil von 10% gesetzt: Sind 10% des Outputs einer Branche für den Export bestimmt, bzw. werden 10% des Outputs importiert, gilt die Branche als handelbar.

2.2.2. KRITIK AN DEN BEIDEN DEFINITIONEN

Für die Zwecke unserer Studie weisen beide Definitionen handelbarer und nicht-handelbarer Güter Vor- und Nachteile auf.

Das Konzept von Knight und Johnson ist zwar einfach anzuwenden, gibt aber nur Auskunft über das, was **effektiv** gehandelt wird. Um den Gründen für die Preisunterschiede zwischen der Schweiz und der EU nachgehen zu können, müssen v. a. auch die Gütergruppen untersucht werden, die potenziell handelbar sind, effektiv aber nicht gehandelt werden. Unsere Definition von handelbaren und nicht-handelbaren Gütern kann folglich nicht auf die Export- und Importanteile einer Branche basieren.

Die Definition von Kappel und Landmann ist ihrerseits nicht auf die Güter beschränkt, die effektiv gehandelt werden, weist aber den Nachteil auf, alle Erklärungsfaktoren für Preisdifferenzen zwischen dem In- und Ausland unter dem Begriff der Transaktionskosten zusammenzufassen (Transport-, Versicherungs-, Finanzierungs-, Informationskosten, Zollsätze, Abgaben, Kontingente, Wechselkurs,...). Unser Ziel ist aber, die Bedeutung dieser verschiedenen Faktoren auf das schweizerische Preisniveau möglichst aufgeschlüsselt aufzuzeigen.

2.2.3. EIGENER VORSCHLAG

Um die Nachteile der oben ausgeführten Definitionen der Handelbarkeit von Gütern zu vermeiden, schlagen wir eine Definition vor, nach welcher Güter in handelbar und nicht-handelbar unterteilt werden, **je nachdem ob das betrachtete Gut die physischen Eigenschaften besitzt, an einen gemeinsamen Markt mit anderen gleichen Gütern zu gelangen**. Es kann vorkommen, dass ein Gut zwar die physischen Eigenschaften aufweist, um gehandelt zu werden, wegen relativ zu hohen Transportkosten sich aber schliesslich als nicht-handelbar erweist. Jedenfalls regional können aber auch solche Güter gehandelt werden.

Sind die physischen Eigenschaften für die Handelbarkeit eines Gutes nicht gegeben – wie bei vielen Dienstleistungen und Immobilien – kann die Mobilität des Kunden die Nicht-Handelbarkeit des Gutes überwinden (wie z.B. im Tourismus), so dass auch diese Güter bis zu einem gewissen Grad handelbar werden. Gemäss diesem Konzept sind nur noch sehr wenige Güter überhaupt als nicht-handelbar zu klassifizieren. Folglich haben wir die Zwi-

schenkategorie der **bedingt handelbaren Güter** eingeführt. Unsere Kriterien für die Handelbarkeit von Gütern werden in der Tabelle 1 zusammengefasst:

BESTIMMUNG DER HANDELBARKEIT VON GÜTERN		
Handelbare Güter	Bedingt handelbare Güter	Nicht-handelbare Güter
Das Gut besitzt die physischen Eigenschaften, um an einen gemeinsamen Marktplatz mit anderen gleichen Gütern zu gelangen.	› Die physischen Eigenschaften zur Handelbarkeit sind nicht gegeben, werden aber von der Mobilität des Kunden kompensiert (Bsp.: Tourismus).	Weder die physischen Eigenschaften, noch die Kundenmobilität sind gegeben.

Tabelle 4 Mit dieser Definition gehören die Dienstleistungen nicht mehr automatisch zu den nicht-handelbaren Gütern, sondern vielmehr zu den bedingt handelbaren Gütern, indem die Mobilität der Kunden die Immobilität des Gutes kompensiert. Denkbar sind auch Fälle, bei denen die Kunden immobil sind, die Anbieter hingegen nicht (Bsp.: Gebäudereinigung. Solange die Transportkosten relativ tief bleiben, könnte eine schweizerische Firma Gebäude in Deutschland reinigen.).

Von Knight und Johnson (1997: 1) wird eine solche Zuteilung von Gütern als a priori Methode bezeichnet, weil sie von Überlegungen über die Eigenschaften der Güter ausgeht und nicht vom effektiven Handel.

Als Beispiel einer a priori Aufteilung erwähnen die beiden Autorinnen eine Studie von Goldstein und Officer (1979), die die australischen Wirtschaftssektoren als handelbar und nicht-handelbar aufgeteilt haben (Tabelle 2):

HANDELBARE UND NICHT-HANDELBARE WIRTSCHAFTSBRANCHEN KLASSIFIKATION VON GOLDSTEIN UND OFFICER (1979)	
Handelbare	Nicht-handelbare
Agriculture Hunting, Forestry and Fishing Mining and Quarrying Manufacturing	Electricity, Gas and Water Construction Wholesale and Retail Trade Transport, Storage and Communication Finance Real Estate Consumer Services Business Services Government

Tabelle 5 Quelle: Goldstein und Officer (1979) in Knight und Johnson (1997).

Anhand der Tabelle 2 wird der Nachteil dieser a priori Klassifikationsmethode ersichtlich: Je nach Zeitpunkt der Klassifikation ergeben sich andere Resultate. Heute würde z.B. niemand mehr den Elektrizitätsbereich, den Finanzsektor oder die Kommunikationsbranche als nicht-handelbar klassifizieren. Neben diesem Zeitproblem stellt die Klassifikation von

Goldstein und Officer für uns insofern keine praktikable Lösung dar, weil sie von einem industriebasierten Ansatz ausgeht, während wir anhand eines produktorientierten Ansatzes vorgehen. Nach Knight und Johnson (1997: 4) unterscheiden sich beide Ansätze insofern, als es mit dem industriebasierten Ansatz einfacher ist, die potenziell handelbaren Industrien zu finden (und nicht nur die effektiv gehandelten). Wir denken aber, dass es auch mit einem produktorientierten Ansatz möglich ist, die **potenziell** handelbaren Güter zu untersuchen, die Güterklassifikation soll nur diesem potenziellen Aspekt Rechnung tragen.

2.2.4. FAZIT

Je nachdem welcher Güterkategorie die einzelnen Güter angehören, spielen andere Faktoren eine Rolle bei der Preisbestimmung. Deswegen untersuchen wir in unseren Analysen – basierend auf den theoretischen Erkenntnissen – die Güter nach deren Wettbewerbsintensität, Preiselastizität der Nachfrage und deren Handelbarkeit. Dabei erfolgt unsere Güteraufteilung beim Handelbarkeitskriterium a priori anhand der Gütereigenschaften und nach einem produktorientierten Ansatz.

2.3. DAS GESETZ DES EINHEITLICHEN PREISES (LAW OF ONE PRICE)

Das Gesetz des einheitlichen Preises (law of one price, LOOP) wird u.a. im Zusammenhang mit dem Konzept der Kaufkraftparität erwähnt. Grundsätzlich besagt es, dass auf einem integrierten Markt der Wettbewerb dafür sorgt, dass die Preise für handelsfähige Güter gleich sind, bzw. sich durch Handel ausgleichen (Kommission der europäischen Gemeinschaften 2001b: 12). Funktioniert dieser Mechanismus der internationalen Arbitrage für viele Güter, so wird unterstellt, dass Kaufkraftparität zwischen den betrachteten Ländern herrscht (Rogoff 1996: 647). Haskel und Wolf (2000: 1) sehen in diesem Zusammenhang die Kaufkraftparität als eine aggregierte Form des LOOP.

2.3.1. EINFLUSSFAKTOREN AUF DAS LOOP

Es gibt unterschiedliche Faktoren, welche die Preise beeinflussen und das Gesetz des einheitlichen Preises unterstützen, bzw. widerlegen können. Als erster Faktor ist der Wettbewerbsgrad einer Volkswirtschaft zu nennen, da Arbitragemechanismen nur auf Märkten mit genügendem Wettbewerbsdruck funktionieren können. Der Wettbewerbsgrad eines Marktes wird durch unterschiedliche Faktoren beeinflusst:

- › Markteintrittsbarrieren,
- › Privatwirtschaftliche Abreden,

- › Horizontale und vertikale Vereinbarungen,
- › Politische Massnahmen usw.

Im Folgenden werden einige dieser Faktoren detaillierter betrachtet.

Politische Massnahmen

Politische Massnahmen können das Wettbewerbsspiel erleichtern (z.B. durch staatliche Bemühungen für eine höhere Marktintegration oder die Liberalisierung monopolbeherrschter Sektoren), oder einschränken (z.B. durch Einfuhrbeschränkungen oder die Erhebung von hohen Zolltarifen). Zum Teil weniger direkt durch die Politik beeinflussbar aber auch wirkungsvoll auf den inländischen Märkten sind die Importanteile und die beobachtete Quote ausländischer Firmen im Inland. Schätzungen in Grossbritannien haben ergeben, dass einem Anstieg des brancheninternen Importvolumens um 1% eine Erhöhung des technischen Fortschrittes um 0,31% folgt, während eine 1prozentige Zunahme brancheninterner ausländischer Investitionen den technischen Fortschritt um 0,82% steigen lässt (Kommission der europäischen Gemeinschaften 2001a: 12).

Abbau technischer Handelshemmnisse

Die Entwicklung international gültiger Normen kann zur Angleichung von Preisen beitragen. Die Definition von Standards für unterschiedliche Produkte wie z.B. Waagen, Gasverbrauchseinrichtungen oder Zement führt zum Entstehen grösserer Märkte, auf welchen der Wettbewerb intensiv spielen kann. 2001 wurden über 80% der Normen auf europäischer oder internationaler Ebene festgelegt, während vor 15 Jahren derselbe Anteil auf nationaler Ebene erlassen wurde. Die Reichweite der Normen erhöht sich, wenn sie für mehrere Länder gültig sind. Der Nachteil solcher internationalen Normen ist jedoch, dass sie nur mit grossem Zeitaufwand erlassen werden: Der Zeitaufwand für die Entwicklung einer europäischen Norm beträgt z.B. rund acht Jahre, was nur eine sehr langsame Beseitigung technischer Handelshemmnisse zwischen Mitgliedstaaten ermöglicht (Kommission der europäischen Gemeinschaften 2001a: 14).

Preiskonvergenz

Auf europäischer Ebene wird der Preiskonvergenz zwischen Ländern als Indikator für die erreichte Marktintegration hohe Aufmerksamkeit geschenkt. Neue Daten zeigen, dass sich diese Tendenz nach einer Periode deutlicher Preiskonvergenz in der zweiten Hälfte der 90er Jahre verlangsamt hat. Werden einzelne Produktgruppen separat behandelt, wird diese Aus-

sage relativiert: Zwischen 1990 und 1998 konvergierten vor allem die Preise für Lebensmittel (Speiseöle und Fette, Fleisch, Brot und Getreideprodukte) deutlich, während Tabakwaren, Brennstoffe und einige Dienstleistungssektoren (Verkehr und Baugewerbe) nur eine geringe Preisannäherung aufweisen konnten (Kommission der europäischen Gemeinschaften 2001a: 4-5). Es gilt zu merken, dass die Güter mit grossen Preisdifferenzen – wie Tabakwaren und Brennstoffe – oft von Land zu Land sehr unterschiedlich besteuert werden, was die Preisniveauunterschiede stark beeinflusst.

2.3.2. ZWEI FORSCHUNGSPERSPEKTIVEN

Die unterschiedlichen Ergebnisse bei der Analyse der europäischen Preise – je nachdem ob das gesamte Preisniveau oder nur einzelne Produktgruppen angeschaut werden – weisen auf die Existenz zweier Perspektiven in der Forschung über Preiskonvergenz hin (Goldberg und Verboven 2001: 3-4): Die Makro- und die Mikroperspektive.

Wird die Makroperspektive gewählt, werden an erster Stelle nationale Geldpolitiken, Wechselkursfluktuationen, Ausfuhr- und Einfuhrquoten usw. als mögliche Erklärungsfaktoren für Preiskonvergenz, bzw. -divergenz zwischen Ländern betrachtet. Mit einem Mikroansatz werden hingegen die Märkte für verschiedene Waren- und Dienstleistungsgruppen separat behandelt, was die Untersuchung von branchenspezifischen Faktoren bei der Preisbestimmung oder die vertiefte Analyse institutioneller Regelungen ermöglicht. Nach Goldberg und Verboven (2001: 3) hängt jedoch die Entscheidung für die eine oder andere Perspektive nicht rein von den Interessen des Forschers und dessen Fragestellung, sondern primär von der Datenlage ab. Da meistens für internationale Vergleiche nur aggregierte Daten zur Verfügung stehen, fällt die Wahl in den meisten Fällen auf die Makroperspektive, auch wenn der Mikroansatz oft geeigneter wäre.

Kritik am Mikroansatz

Das Problem des Mikroansatzes ist, dass die Betrachtung eines einzelnen Marktes (z.B. des Automarktes) relativ konkrete Hinweise auf das Wettbewerbsniveau eines Landes im untersuchten Sektor liefert, jedoch keine Rückschlüsse über die gesamte Konkurrenzfähigkeit des Landes erlaubt.

In ihrer Studie über den europäischen Automarkt weisen z.B. Goldberg und Verboven (2001: 23) auf eine Preiskonvergenz zwischen den EU-Staaten hin, was sie als Bestätigung des Gesetzes des einheitlichen Preises hinnehmen. Haskel und Wolf (2000: 9) sind hingegen

bei ihrem Preisvergleich zwischen 100 identischen IKEA-Artikeln in 25 Ländern auf erhebliche Preisunterschiede gestossen und widerlegen anhand dieser Ergebnisse das LOOP¹⁴.

In einer Untersuchung der Europäischen Kommission (2001b: 2-3) wurden die Preisunterschiede für Frischprodukte und Elektronikprodukte analysiert. Die Daten zeigten grosse Preisvariationen zwischen den Ländern auf, wobei die Rangordnung der Länder je nach Produktgruppe anders war: Frischprodukte kosteten am wenigsten in Spanien, für Elektronikprodukte wies aber das Land das zweithöchste Preisniveau auf. In Dänemark hingegen waren die höchsten Preise für Frischprodukte zu finden, während die Preise für Elektronikprodukte beim EU-Durchschnitt lagen. Damit stellt sich die Frage, welche Folgen aus den widersprüchlichen empirischen Resultaten für das Gesetz des einheitlichen Preises zu ziehen sind und ob es eine Grenze zur Preiskonvergenz zwischen Ländern gibt.

2.3.3. FAZIT

Die zentrale Erkenntnis dieses Abschnittes ist, dass Preiskonvergenzen bzw. Preisdivergenzen nach zwei Perspektiven untersucht werden können: die Makro- und die Mikroperspektive. Beide Perspektiven ergänzen sich gegenseitig. Deswegen kombinieren wir beide Perspektiven in unseren Arbeiten, indem wir neben dem Einfluss makroökonomischer Faktoren auf das schweizerische Preisniveau auch das Geschehen auf einzelnen Gütermärkten untersuchen. Um unsere Befunde auf alle Güter verallgemeinern zu können, haben wir die Produktgruppen für unsere Analyse so gewählt, dass sie alle Kombinationen der Eigenschaften der von uns als zentral erachteten Güterkategorien abdecken (Wettbewerbsintensität, Preiselastizität und Handelbarkeit).

2.4. URSACHEN FÜR PREISDIFFERENZEN

Das Gesetz des einheitlichen Preises wird durch zahlreiche empirische Belege widerlegt. Rogoff (1996: 652) verweist auf verschiedene Studien, deren Autoren zum gemeinsamen Schluss kommen, dass Preise zwischen Ländern sich nur bedingt angleichen können. Für diese fortdauernden Preisdifferenzen gibt es sowohl makro-, wie auch mikroökonomische Gründe, die im Folgenden ausgeführt werden.

¹⁴ Die Ergebnisse der Studie von Haskel und Wolf werden im Abschnitt 1.4.2 „Mikroökonomische Gründe“ näher ausgeführt.

2.4.1. MAKROÖKONOMISCHE GRÜNDE

Der Balassa-Samuelson-Effekt

Auf makroökonomischer Ebene knüpft das Balassa-Samuelson-Modell an die unterschiedlichen Produktivitätsniveaus zwischen handelbaren und nicht-handelbaren Gütern innerhalb eines Landes an, um die Preisunterschiede zwischen Ländern erklären zu können (MacDonald und Ricci 2001: 3). Grundsätzlich besagt das Modell, dass, wenn die Produktivität im handelbaren Sektor steigt, im nicht-handelbaren Sektor jedoch konstant bleibt, die Real-löhne im handelbaren Sektor sich erhöhen. Der Produktivitätsfortschritt wird durch diese Realloohnerhöhung zunichte gemacht, so dass die marginalen Kosten bei der Produktion handelbarer Güter konstant bleiben. Das Lohnniveau im handelbaren Sektor hat aber auch einen Einfluss auf die Löhne des nicht-handelbaren Sektors, denn die ArbeitnehmerInnen im nicht-handelbaren Sektor nehmen die Lohnsteigerungen im handelbaren Sektor als Referenzgrösse für die eigenen Forderungen (Kappel und Landmann 1997: 118). Da in diesem Sektor jedoch keine Produktivitätsfortschritte zu verzeichnen sind, steigen dort die marginalen Produktionskosten. Diese Mehrkosten werden auf die Preise überwältigt, weil nicht-handelbare Güter keiner ausländischen Konkurrenz ausgesetzt sind. Im Endeffekt erhöht sich der relative Preis für nicht-handelbare Güter, was zu einer realen Aufwertung der inländischen Währung führt, falls sich im Ausland nichts geändert hat¹⁵ (Aebersold und Brunetti 1998: 9).

Der Balassa-Samuelson-Effekt kann Preisniveaudifferenzen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern erklären, weil dort die grössten Produktivitätsunterschiede erwartet werden. Aebersold und Brunetti (1998: 21) beweisen aber in einer Vergleichsstudie zwischen Deutschland und der Schweiz, dass der Balassa-Samuelson-Effekt den Preisunterschied auch zwischen zwei Industrieländern zu erklären vermag. Gemäss Aebersold und Brunetti ist die mangelnde Produktivität des nicht-handelbaren Sektors zum grossen Teil für das hohe schweizerische Preisniveau verantwortlich.

¹⁵ Die höheren Preise der nicht-handelbaren Güter beeinflussen auch die Wettbewerbsfähigkeit der exportierbaren Güter, indem die Exporteure für die inländischen Vorleistungen mehr zahlen müssen.

Diskussion um das Balassa-Samuelson-Modell

Das Modell von Balassa und Samuelson basiert auf sehr restriktiven Annahmen. Unter anderem setzt es vollständige Konkurrenz auf dem Güter-, wie auf dem Faktormarkt und vollständige Substituierbarkeit zwischen handelbaren Gütern verschiedener Länder voraus.

Diese letzte Annahme wird in der Studie von MacDonald und Ricci (2002) gelockert. Die Autoren nehmen an, dass handelbare Güter aus dem Inland durch Güter aus dem Ausland nicht vollständig substituiert werden können oder mit anderen Worten dass es ein *bias* der inländischen Nachfrage zugunsten einheimischer Produkte gibt. Die Konsumenten verfügen jedoch über Substitutionsmöglichkeiten zwischen den verschiedenen inländischen Gütern. Diese Nachfrageelastizität gegenüber inländischen Produkten zwingt die Unternehmen dazu, ihre Kosten gering zu halten. Erhöht sich die Produktivität im handelbaren Sektor, steigen die Reallöhne im handelbaren, wie im nicht-handelbaren Sektor – wie im Balassa-Samuelson Modell abgebildet. Da aber die Unternehmen befürchten müssen, ihre Kunden zu verlieren, können sie die Kostensteigerung nicht auf ihre Preise überwälzen. Folglich sinkt das Preisniveau und die inländische Währung erfährt eine reale Abschwächung. Neben dem indirekten positiven Effekt des Balassa-Samuelson-Modells (via Löhne) weisen MacDonald und Ricci (2002: 4, 11) auf die Existenz eines direkten negativen Effektes einer Produktivitätserhöhung auf den realen Wechselkurs einer Währung¹⁶ hin.

Der nominale Wechselkurs

Während der Balassa-Samuelson-Effekt von Änderungen bei der inländischen Produktivität ausgeht, die sich dann indirekt auf den Wechselkurs auswirken, weisen Goldberg und Verboven (2001: 16-17) auf den Effekt der Volatilität des nominalen Wechselkurses auf das Preisniveau eines Landes hin. Laut den Autoren können Preisunterschiede zwischen Ländern weitgehend durch Fluktuationen des nominalen Wechselkurses zusammen mit kurzfristigen Preisrigiditäten erklärt werden.

In ihrer Untersuchung des europäischen Automarktes finden sie z.B. heraus, dass die Annäherung der Preisniveaus von Grossbritannien und Belgien in der Zeit 1990-92 vielmehr auf die Abwertung der englischen Währung als auf die Wirksamkeit der Integrationsmassnahmen zurückzuführen ist. Denkbar wäre auch der umgekehrte Fall, in dem Preisunter-

¹⁶ In unserer Arbeit bezeichnen wir mit dem Begriff „Währung“ den Aussenwert einer Währung, wie z.B. den Aussenwert des schweizerischen Frankens.

schiede zwischen zwei Ländern trotz Integrationsbemühungen gross bleiben, weil eine Währung auf dem Devisenmarkt überproportional gewichtet wird.

Laut Rogoff (1996: 658) kann jedoch der nominale Wechselkurs nur kurzfristig zu Preisniveauunterschiede führen, während langfristige Differenzen mit realen Faktoren erklärt werden müssten. Ein Blick auf die historische Entwicklung der nominalen Wechselkurse zeigt aber, dass sie bei laufender Aufwertung einer Währung auch langfristig zu Preisunterschieden führen können. Eine laufende Aufwertung wie beim Schweizer Franken kann damit zusammenhängen, dass eine Währung über Jahre hinweg als „sicher“ empfunden wird oder dass fundamentale Faktoren wie ein stetiger Ertragesbilanzüberschuss der Volkswirtschaft Ursache für die Aufwertung sind. In solchen Fällen wird die über Jahre fortgesetzte Steigerung des nominalen Wechselkurses einen Effekt auf das Preisniveau des betrachteten Landes haben. Der Einfluss des nominalen und realen Wechselkurses auf die Preise darf folglich nicht bei Seite gelassen werden.

Anteil an Dienstleistungen

Der wachsende Anteil an Dienstleistungen am gesamten Handelsvolumen wird ebenfalls als Erklärung für Preisunterschiede angesehen, weil Dienstleistungen nur bedingt handelbar sind und daher Preisdifferenzen eher gestatten (Europäische Kommission 2001a: 4).

2.4.2. MIKROÖKONOMISCHE GRÜNDE

Es können länderspezifische und wirtschaftlich branchenspezifische Faktoren unterschieden werden. In ihrer Untersuchung der gemeinschaftlichen Güter- und Kapitalmärkte stellt die Kommission der Europäischen Gemeinschaft (2001a: 6-7) fest, dass kein Land der EU systematisch unter bzw. oberhalb des durchschnittlichen EU-Preisniveaus liegt. Dies kann als Hinweis interpretiert werden, dass bei der Bestimmung des Preisniveaus eines Landes die wirtschaftlichen Faktoren eine grössere Rolle spielen als die länderspezifischen.

Länderspezifische Faktoren

Zu den länderspezifischen Faktoren zählen etwa Transportkosten, Einkommensunterschiede, unterschiedliches Konsumverhalten, örtliche Inputpreise, nationale Vorschriften usw. Zusammengenommen können sie etwa nur 21% der gesamten länderübergreifenden Preisunterschiede in der EU erklären (Kommission der europäischen Gemeinschaften 2001a: 7), was deren Vernachlässigung in einer Analyse jedoch nicht rechtfertigt. Länderspezifische Faktoren eignen sich zwar nicht, um Preisunterschiede systematisch zu erklären, können aber bei

gewissen Produktgruppen einen grösseren Einfluss spielen als wirtschaftliche Merkmale. Zum Beispiel werden Tabak und Alkohol in bestimmten Ländern höher als in anderen besteuert. Auch die Mehrwertsteuersätze variieren erheblich zwischen den EU-Staaten: von 15% in Luxemburg bis zu 25% in Schweden und Dänemark im Mai 2001 (Europäische Kommission 2001a).¹⁷

Einkommensniveau

Als länderspezifischer Faktor beeinflusst das Einkommensniveau die Preise eines Landes auf zwei Arten:

- › Erstens treibt ein hohes Pro-Kopf-Einkommen das Preisniveau durch seine Wirkung auf die Dienstleistungskosten in die Höhe.
- › Zweitens führt eine grosse Einkommensstreuung zu einem relativ tiefen Preisniveau.

Diese zweite Beziehung soll hier näher ausgeführt werden. Nach Lipsey und Swedenborg (1997) ist eine kleine Einkommensstreuung – definiert als relativ kleiner Unterschied zwischen dem Durchschnittslohn und dem untersten Dezil – mit einem hohen Preisniveau verbunden. Weisen zwei Länder ähnliche Preise für den Faktor Arbeit relativ zum Faktor Kapital auf, führt aber ein Land eine Politik der Lohnangleichung, während das andere grosse Gehaltsunterschiede je nach Qualifikationen zulässt, dann sind je nach Land andere Preisstrukturen zu erwarten. In Sektoren mit einem hohen Dienstleistungsanteil wird das Land mit den grossen Lohnunterschieden über relativ billige Arbeitskräfte verfügen, wenn die Arbeit keine spezifische Qualifikationen verlangt, wird aber dann relativ mehr zahlen müssen, wenn hohe Qualifikationen erforderlich sind. Das Land mit der solidarischen Lohnpolitik hingegen wird relativ viel für tief qualifizierte Dienstleistungen, bzw. relativ wenig für hoch qualifizierte Arbeit zahlen müssen. Die Wirkung der Lohnpolitik auf die Lohnstruktur hängt dann von der Substitutionselastizität¹⁸ zwischen qualifizierter und unqualifizierter Arbeit ab: je höher die Substitutionselastizität der Unternehmensnachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften, desto kleiner die Wirkung der Lohnpolitik, da die Unternehmen auf billige Arbeitskräfte ausweichen können (Lipsey und Swedenborg 1997: 2-3).

In ihrer Untersuchung von Preisniveaus in 15 OECD-Ländern finden Lipsey und Swedenborg (2001: 7-10) einen signifikanten Effekt der Einkommensstreuung sowohl für gesamte

¹⁷ Die für den Preisvergleich in dieser Studie verwendeten Daten verstehen sich inkl. MWST. Um Verzerrungen auf Grund der MWST ausschliessen zu können, werden die Daten MWST-bereinigt.

¹⁸ Die Substitutionselastizität ist ein „Mass für die wechselseitige Substituierbarkeit von zwei Produktionsfaktoren in einem Betrieb, einer Branche oder der Volkswirtschaft“ (Geigant et al. 2000: 931).

Produktgruppen, als auch für einzelne Produkte. Bei den Produktgruppen kann die Einkommensstreueung nur in drei Fällen die Preisunterschiede nicht erklären: Wohnungsvermietungen (gross rent), Öl und Strom. Dort dürften nationale Regelungen, Steuern und eine höhere Kapitalintensität relativ zu anderen Produktkategorien für Preisunterschiede verantwortlich sein. Dies zeigt die Schwierigkeit, Preisunterschiede von Produkten mit denselben Variablen erklären zu wollen, da einige speziellen Einflüssen ausgesetzt sind. Dieses Erkenntnis spricht wieder zugunsten des mikroökonomischen Ansatzes, der eine ausdifferenzierte Untersuchung je nach Produktgruppe erlaubt.

Staatliche Beihilfen

Als wettbewerbsverzerrend und das Preisniveau beeinflussend sind noch die staatlichen Beihilfen zu erwähnen. Die Kommission der europäischen Gemeinschaften (2001a: 22) unterscheidet zwischen horizontalen oder Regionalbeihilfen einerseits und sektoralen Beihilfen andererseits, wobei erstere als weniger problematisch als letztere angesehen werden. Die Wirkung von sektoralen Beihilfen ist marktspezifisch und kann daher nur von Fall zu Fall gemessen werden. Die Kommission empfiehlt, die relative Wirkung staatlicher Beihilfen nur mit branchenspezifischen Daten zu untersuchen, da Aussagen, die sich auf aggregierte Daten stützen, irreführend sein können. In ihrem Vergleich sektorspezifischen Beihilfen identifiziert die Kommission zwei Branchen, in welcher Subventionen eine wettbewerbsverzerrende Rolle haben: der Kohlesektor und die Verkehrsbranche (Kommission der europäischen Gemeinschaften 2001b: 36).

Distribution

Da es in der Schweiz keine Kohlenindustrie gibt, lohnt es sich nicht, der Rolle des Kohlesektors bei der Bestimmung des Preisniveaus nachzugehen. Hingegen dürfte die Verkehrsbranche einen viel grösseren Einfluss auf die schweizerischen Preise haben, was ihren Einbezug in einer Untersuchung rechtfertigt. Die Wichtigkeit dieser Branche für das Preisniveau ergibt sich aus dem hohen Anteil der Distribution im Preis eines Gutes. Nach MacDonald und Ricci (2001: 4) macht die Distribution in den USA 47% des Endpreises landwirtschaftlicher Produkte aus, respektiv 42% des Preises Industriegüter. Daher spiegeln sich Änderungen des Produktivitätsniveaus in der Distribution in den Preisen der anderen Güter und letztlich im gesamten Preisniveau eines Landes wider.

MacDonald und Ricci (2001: 8) besagen, dass die Produktivität des Verteilungssektors auf zwei Arten auf den realen Wechselkurs wirken kann:

- › Einerseits kommt eine Steigerung der Produktivität im Verteilungssektor einer Preissenkung bei den handelbaren Gütern gleich. Dies bringt eine Erhöhung der relativen Löhne mit sich und trägt zur realen Aufwertung der inländischen Währung bei¹⁹.
- › Andererseits kann aber eine Produktivitätserhöhung im Verteilungssektor zu einer realen Abschwächung des Aussenwertes des Frankens führen, indem nur der direkte Effekt einer Senkung der Preise handelbarer Güter angeschaut wird.

MacDonald und Ricci (2001: 14) kommen zum Schluss, dass der Verteilungssektor eine grössere Wirkung auf das Preisniveau durch seinen Effekt auf handelbare Güter ausübt als durch seinen Einfluss auf nicht-handelbare Güter. Dieses Ergebnis bestätigt die Annahme der beiden Autoren, laut welcher – im Gegensatz zu vielen anderen Studien – der Verteilungssektor als ein handelbares Gut zu klassifizieren ist.

Branchenspezifische Faktoren

Nach den Ausführungen über die länderspezifischen Faktoren, die den Wechselkurs beeinflussen, sollen jetzt die branchenspezifischen Bestimmungsgründe des Preisniveaus näher betrachtet werden. Zu den wirtschaftlichen Faktoren zählt die Kommission der europäischen Gemeinschaften (2001a: 6) „sektor- oder produktspezifische Unterschiede bei der Konzentration der Hersteller oder Händler, das Verhalten von Unternehmen oder regulatorische Unterschiede, die sich besonders auf bestimmte Produktkategorien auswirken“.

Bei diesem letzten Punkt wird ersichtlich, dass die analytische Unterscheidung zwischen länderspezifischen und wirtschaftlich branchenspezifischen Faktoren nicht ganz klar ist. Regulatorische Massnahmen dürften nämlich sowohl zur ersten, wie zur zweiten Kategorie zugeordnet werden. Als Beispiel kann der Strommarkt genommen werden, auf welchem die Existenz eines Monopols und der daraus resultierende Mangel an Wettbewerb sowohl auf die Eigenschaften des Gutes Strom, wie auf die Gesetzgebung des betrachteten Landes zurückgeführt werden können.

Preisdifferenzierung

Wird an der Unterscheidung zwischen länderspezifischen und wirtschaftlichen Faktoren festgehalten, kann als Erstes der Segmentierungsgrad eines Marktes erwähnt werden. Weist

¹⁹ Der hier beschriebene Mechanismus ist derselbe wie beim Balassa-Samuelson-Effekt. Nur wird hier auf den Einfluss eines spezifischen handelbaren Gutes – der Verteilungssektor – fokussiert, anstatt die handelbaren Güter insgesamt zu betrachten.

ein Markt einen hohen Segmentierungsgrad auf, können die Unternehmungen je nach Kunde, bzw. Land andere Preise verlangen und in diesem Sinne „strategic pricing“ betreiben.

Wären die Preisunterschiede länderbedingt (höhere Transport- und Lohnkosten), dann dürfte das Gesetz des einheitlichen Preises mindestens für die relativen Preise zwischen den Produkten einer Firma gelten. Es wäre z.B. zu erwarten, dass der relative Preis zwischen runden und viereckigen Spiegeln im Land A gleich dem relativen Preis zwischen runden und viereckigen Spiegeln im Land B sei. Wie oben schon erwähnt, beweisen aber Haskel und Wolf (2000: 2, 4, 7) in ihrem Vergleich von IKEA-Artikeln, dass dies nicht der Fall ist: Als Beispiel erwähnen sie den Preisunterschied zwischen den zwei Spiegelmodellen A und B, der je nach Land unterschiedlich hoch war und durch eine Variation der Preisrangordnung begleitet wurde. Nach Goldberg und Verboven (2001: 7, 8) gibt es keine „natürlichen“ Grenzen, auf welche solche Preisunterschiede zurückgeführt werden können²⁰. Vielmehr sind Marktsegmentierungen als Ergebnis des erfolgreichen Marketings von Firmen zu verstehen, die sich daraus Vorteile versprechen.

Preiselastizität der Nachfrage

Neben Lobbying-Strategien können Unternehmungen auch von einer geringen Nachfrageelastizität und der Absenz von Substitutionsmöglichkeiten bei einem Gut profitieren. Eine solche Konstellation zeichnet sich durch eine tiefe Wettbewerbsintensität (MacDonald und Ricci 2002: 3) sowie eine niedrige Produktivität aus. Da ein negativer Zusammenhang zwischen Produktivität und Preisniveau besteht, ist zu erwarten, dass Länder, in denen viele Sektoren einen Wettbewerbsmangel aufweisen, durch ein hohes Preisniveau gekennzeichnet sein werden. Die Beziehung zwischen relativen Preisänderungen und Produktivität wird als bidirektional (zweiseitig) bezeichnet: Einerseits setzen tiefe Preise die Unternehmen derart unter Druck, dass sie versuchen, ihre Produktivität zu erhöhen. Andererseits führen aber höhere Produktivitätsniveaus zu Preissenkungen (Gagales 2002: 20).

2.4.3. FAZIT

Ansatzpunkt dieses Abschnittes ist die Überprüfung des Gesetzes des einheitlichen Preises. Wir zeigen, dass es Argumente sowohl für dessen Bestätigung, als auch für dessen Falsifizie-

²⁰ Sprachunterschiede innerhalb eines Landes könnten als Einwand zu diesem Argument gebracht werden, indem die Existenz verschiedener Sprachen die Informationskosten erhöhen und letztlich zu Marktsegmentierung führen kann. Wird ein Markt entlang der Sprachgrenze segmentiert, handelt es sich wohl um eine „natürliche“ Grenze, die nicht auf Firmenabsprachen zurückzuführen ist.

rung gibt und zwar theoretische wie empirische. Somit stellt sich die Frage, welche Bedeutung dem Gesetz, bzw. Abweichungen von diesem beigemessen werden muss. Hier kann die Schlussfolgerung von Rogoff (1996: 665) übernommen werden, nach welchem internationale Preisunterschiede nie ganz verschwinden werden, obwohl weitere Fortschritte bei der Integration internationaler Märkte zu verzeichnen sein werden. Ein Teil der bestehenden Preisunterschiede ist aber im Prinzip „abbaubar“. Ziel dieser Studie ist daher, diejenigen Faktoren zu finden – länder- oder branchenspezifisch – die diesen „abbaubaren“ Anteil bestimmen und Strategien vorzuschlagen, wie man das schweizerische Preisniveau teilweise senken könnte.

2.5. WELCHE ERKLÄRUNGEN FÜR DIE SCHWEIZ

Die Feststellung, dass die Preise in der Schweiz höher als in den benachbarten Ländern sind und folglich das Gesetz des einheitlichen Preises im schweizerischen Fall nicht überall gilt, scheint unbestritten zu sein und ist auch dem Wachstumsbericht des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes (EVD) (2002: 32) zu entnehmen. Wenn es aber darum geht, die Gründe für die Preisunterschiede zwischen der Schweiz und dem Ausland zu bestimmen, gehen die Meinungen auseinander. Bevor eine theoretische Erklärung gewählt wird, muss die Frage beantwortet werden, ob die Preise in der Schweiz systematisch über dem EU-Preisniveau liegt. Wenn ja, dürften nämlich länderspezifische Faktoren eine überwiegende Rolle in der Preisbestimmung spielen. Stellt sich aber heraus, dass die Preisunterschiede bei gewissen Produktgruppen markanter als bei anderen sind, oder dass die Preise der verschiedenen Wirtschaftszweige sich nach stark unterschiedlichen Mustern entwickeln, wird die Analyse stärker wirtschaftlich branchenspezifische Faktoren berücksichtigen müssen.

2.5.1. MANGELNDER WETTBEWERB

Laut Wachstumsbericht des EVD ist das hohe schweizerische Preisniveau auf einen Mangel an Wettbewerb und – international gesehen – zu aufwändigen staatlichen Regelungen zurückzuführen, zwei mikroökonomische Erklärungen. Um zu diesem Schluss zu gelangen, benutzt das EVD (2002: 34-35) die KKP. Der Indikator zeigt, dass die hohen schweizerischen Preise erstens in den Binnensektoren und zweitens in Bereichen zu finden sind, in denen die staatliche Politik eine grosse Rolle spielt. Die Gründe für das hohe schweizerische Preisniveau sind folglich strukturell bedingt und nicht primär auf die Höhe des nominellen Wechselkurses zurückzuführen.

Im Bericht des Bundesrates zur Aussenwirtschaftspolitik 2002 wird dem Wettbewerbsgrad des Binnenmarktes eine grosse Bedeutung beigemessen, da er letztendlich die Wettbewerbsfähigkeit der Exportbranchen im Ausland bestimmt, indem diese von günstigen Vorleistungen profitieren können oder nicht. Folglich kann der Exportsektor nur konkurrenzfähig sein, wenn die wichtigen Binnenmärkte ebenfalls ein angemessenes Wettbewerbsniveau aufweisen (seco 2003: 12, 14).

Wettbewerbsfähige inländische Branchen sind nach Porter (1999: 95-96) einer der vier Bestimmungsfaktoren, die zur Erreichung eines nationalen Vorteils beitragen. Die drei anderen Erfolgsfaktoren sind:

- › Faktorbedingungen (Position des Landes bei den Produktionsfaktoren, wie den Facharbeitern oder der Infrastruktur, die für den Wettbewerb in einer bestimmten Branche notwendig sind),
- › Nachfragebedingungen (Art der Inlandsnachfrage nach Produkten oder Dienstleistungen der Branche),
- › Unternehmensstrategie, Struktur und Konkurrenz (Bedingungen im Land, die bestimmen, wie Unternehmen entstehen, organisiert sind und geführt werden, und welcher Art die inländische Konkurrenz ist).

2.5.2. DER BALASSA-SAMUELSON-EFFEKT

Aebersold und Brunetti (1998) erklären in ihrer Studie die langfristige reale Aufwertung des Schweizer Frankens gegenüber der D-Mark ebenfalls mit strukturellen Gründen. Den Hauptgrund für das hohe schweizerische Preisniveau sehen sie in einem ausserordentlich starken Balassa-Samuelson-Effekt: In der Schweiz ist der Produktivitätsunterschied zwischen dem handelbaren und dem nicht-handelbaren Sektor wesentlich höher als in Deutschland. Im Vergleich zu den Preisen handelbarer Güter sind diejenigen für nicht-handelbare Güter in der Schweiz überproportional angestiegen. Diese Unterschiede zwischen den internen deutschen und schweizerischen Preisstrukturen tragen zur realen Aufwertung der schweizerischen Währung bei.

Der Balassa-Samuelson-Effekt erklärt aber nur einen Teil der Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und dem Ausland. Der Wachstumsbericht (EVD 2002: 35-36) sieht in den folgenden Punkten zusätzliche wichtige Gründe für das hohe schweizerische Preisniveau (nach Wichtigkeit erwähnt):

- › Rolle der staatlichen Tätigkeit, der Regulierungen, der Besteuerung und der Subventionen,

- › Fehlender internationaler Wettbewerb,
- › Intensität des Wettbewerbs und Zugänglichkeit der Märkte,
- › Geringe Elastizität der Preise gegenüber der Nachfrage (beisp. Medikamente und Ernährung) und
- › Anteil des Faktors Arbeit bei der Produktion für den Binnenmarkt.

2.5.3. HOHES LOHNNIVEAU

Eine weitere Studie, welche den Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und dem Ausland nachgeht, ist diejenige von Arvanitis und Marmet (2000). Die Autoren gehen von einem mikroökonomischen Ansatz aus und sprechen für den Einbezug branchenspezifischer Faktoren, anstatt „nur“ länderspezifische Merkmale zu untersuchen. In ihrer Studie über die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Wirtschaftszweige in der Periode 1980-1997 sind Arvanitis und Marmet der Entwicklung der relativen Lohnstückkosten – als Verhältnis zwischen den relativen Lohnstückkosten pro Beschäftigte und der relativen Arbeitsproduktivität, multipliziert mit dem Wechselkurs – nachgegangen. Dabei haben sie keine einheitliche Entwicklungstendenz bei den exportorientierten Branchen nachweisen können. Vielmehr scheint die preisliche Wettbewerbsfähigkeit von Branche zu Branche anders zu sein (Arvanitis und Marmet 2000: 11, 115).

Das Ergebnis von Arvanitis und Marmet widerspricht der These nicht, nach welcher die exportorientierten Branchen wettbewerbsfähiger als der Binnensektor sind. Es zeigt aber, dass die Exportbranchen nicht per se produktiver als die inländischen Branchen sind, sondern dass sich ihre Wettbewerbsfähigkeit durchaus unterschiedlich entwickeln kann, je nachdem welchen Einflussfaktoren sie ausgesetzt sind.

2.5.4. STAATLICHE REGULIERUNGEN

Die staatlichen Regulierungen werden von verschiedenen Autoren (Ledergerber 1998, Müller 1998, Schoenenberger und Mungall 1998) als wichtiger Konkurrenzfaktor im internationalen Wettbewerb angesehen, wobei nach Ledergerber (1998: 2) die KMU relativ zu Grossunternehmen stärker belastet sind. Mit Hilfe eines Regulierungsdichte-Indikators (RDI)²¹ hat Ledergerber die Regulierungslast nach Branche gemessen und ist zum Schluss gekommen, dass

²¹ Um seinen Indikator zu bilden, hat Ledergerber eine Häufigkeitsverteilung der von ihm festgesetzten Regulierungskategorien je Gesetzesbereich erstellt. Der RDI wird anschliessend berechnet, indem den einzelnen Kategorien ein Gewichtungsfaktor zugewiesen wird. Für detaillierter Ausführungen siehe Ledergerber 1998: 5ff.

der Grosshandel am häufigsten von den Regulierungen belastet ist. Betrachtet man die wirtschaftliche Tragweite der Gesetze – gemessen an der Anzahl der betroffenen Arbeitsplätze – erweist sich der Detailhandel als am meisten betroffen, gefolgt vom Baugewerbe und Grosshandel (Ledergerber 1998: IX).

Da in der vorliegenden Studie das Preisniveau der Schweiz gegenüber demjenigen des Auslandes untersucht wird, ist es wichtig zu wissen, in welchem Ausmass die schweizerischen Unternehmungen durch Regelungen belastet werden im Vergleich mit ihren ausländischen Konkurrenten. Schoenenberger und Mungall (1998: 98) sowie Müller (1998: 38) kommen zum Schluss, dass entgegen weit verbreiteten Meinungen die administrative Belastung in der Schweiz oft geringer als im Ausland ausfällt. Dieses Ergebnis muss jedoch wegen zwei Einschränkungen relativiert werden:

- › Erstens wurde die Schweiz in der Studie von Müller nur mit Deutschland und Österreich verglichen, zwei Länder, die als stark administrativ belastet gelten. Ein Vergleich mit England oder den Niederlanden hätte wohl zu anderen Resultaten geführt, konnte aber auf Grund mangelnder Daten nicht durchgeführt werden.
- › Zweitens basiert die Untersuchung von Schoenenberger und Mungall lediglich auf KMU der Tourismusbranche, wobei dann die Schweiz mit mehreren OECD-Ländern (nicht nur Deutschland und Österreich) verglichen wird.

Idealerweise sollten die beiden Ansätze kombiniert werden und die Regelungsdichte aller Wirtschaftsbranchen der Schweiz mit der Situation in stark und mässig belasteten Ländern verglichen werden.

Positive Wirkungen von Regelungen

In ihrem Beitrag warnen Schoenenberger und Mungall (1998: 88) davor, die betriebswirtschaftlichen Kosten von Regelungen mit deren volkswirtschaftlichen und sozialen Nutzen zu verwechseln. Regulierungen können nämlich darauf gerichtet sein, entweder Marktversagen zu beheben (ökonomische Regulierungen), oder unliebsame Externalitäten, wie die Beeinträchtigung der Gesundheit, der Umwelt oder der Arbeitsplatzsicherheit zu lindern (gesellschaftspolitisch motivierte Regulierungen) (Ledergerber 1998: 9).

Wird eine Senkung der betriebswirtschaftlichen Kosten von Regelungen angestrebt, heisst dies bei weitem nicht, dass volkswirtschaftliche und soziale Ziele nicht mehr verfolgt werden können, sondern dass sie mit minimalen Kosten und effizienten Normen erreicht werden sollten (Schoenenberger und Mungall 1998: 89). Zudem soll noch darauf hingewiesen werden, dass der Wettbewerb nicht nur durch den Staat, sondern auch durch die priva-

ten Wirtschaftsteilnehmer eingeschränkt wird, etwa wenn ein Unternehmen sich in einer dominierenden Stellung auf dem Markt befindet oder wenn Kartellabsprachen getroffen werden (EVD 2002: 30).

In einer Umfrage wurden neue gegründete Unternehmungen danach gefragt, mit welchen Hemmnissen sie sich bei ihrer Gründung konfrontiert gesehen hätten. Neben dem Mangel an qualifizierten Arbeitskräften und Finanzierungsproblemen wurden die administrativen Hemmnisse am häufigsten genannt. Da die Gründung neuer Firmen zu vermehrtem Wettbewerb und somit zu tieferen Preisen beiträgt, könnte man denken, dass ein grosser Handlungsbedarf bei der Förderung von Neugründungen besteht. Verglichen mit dem Ausland liegt jedoch die Gründungsdynamik der Schweiz etwa beim OECD-Durchschnitt. Von einem Gründungsdefizit kann also nicht die Rede sein (Arvanitis und Marmet 2001: 149-150).

2.5.5. FAZIT

Die hier ausgeführten Studien geben einige Hinweise auf die möglichen Gründe für das hohe schweizerische Preisniveau, zeigen aber auch, dass es keinen allgemein gültigen Erklärungsansatz gibt, auf welchem die Preisunterschiede gegenüber dem Ausland zurückgeführt werden können. Vielmehr müssen die verschiedenen Ansätze kombiniert werden, um zu einer überzeugenden Erklärung zu gelangen. Aus praktischen Gründen ist es jedoch nicht möglich, alle Erklärungsfaktoren gleich zu berücksichtigen. Die vorliegende Arbeit fokussiert deshalb auf mikroökonomischen Ansätzen und speziell auf die Frage der Wettbewerbsintensität, wobei den Gründen für unterschiedliche Wettbewerbsniveaus bei den Produktgruppen nachgegangen wird.

2.6. SCHLUSSFOLGERUNGEN DER LITERATURANALYSE

Aus dem Theorieteil wird die These, nach welcher es auf einem funktionierenden Markt keine Preisunterschiede zwischen Ländern geben dürfte, durch das Gesetz des einheitlichen Preises unterstützt. Gleichzeitig wird aber deutlich, dass Preisunterschiede weiterhin bestehen können. Dafür werden unterschiedliche Gründe verantwortlich gemacht, wie etwa:

- › Marktversagen,
- › vertikale und horizontale Vereinbarungen,
- › staatliche Regulierungen,
- › Eigenschaften der Güter selbst (wie bedingte Handelbarkeit) usw.

die alle die Wettbewerbsintensität auf den Märkten einschränken und zu Preisunterschieden führen können.

Dieser Befund führte uns zum Schluss, dass ein Teil der Preisunterschiede zwischen der Schweiz und dem Ausland politisch gewollt ist, ein anderer aber nicht. Bei den weiteren Schritten unserer Arbeit wird es darum gehen, diesen ungewollten Preisunterschiedanteil zu bestimmen. Dafür müssen zuerst die Faktoren herausgefunden werden, auf welche die Preisunterschiede zurückzuführen sind.

Die Ergebnisse der Literaturanalyse zum Thema Preisbildung, Funktion von Preisen und Ursachen für Preisdifferenzen spielen bei der Wahl der Vorgehensweise in dieser Studie eine zentrale Rolle. Es zeigt sich, dass der mikroanalytische Ansatz besonders geeignet ist, um die Einflussfaktoren auf das schweizerische Preisniveau zu bestimmen. Dabei werden wir zwischen länderspezifischen und branchenspezifischen Faktoren unterscheiden müssen, da nicht alle Produktgruppen denselben Einflüssen ausgesetzt sind und deswegen Preisunterschiede nicht immer dieselbe Herkunft haben. Eine besondere Aufmerksamkeit werden wir den Güterkategorien:

- › Wettbewerbsintensität
- › Preiselastizität der Nachfrage und
- › Handelbarkeit schenken.

2.7. „HYPOTHESEN“

Basierend auf den theoretischen Erkenntnissen haben wir folgende Hypothesen aufgestellt. Diese werden anschliessend im empirischen Teil überprüft:

ARBEITSHYPOTHESEN		
Fragestellung	Hypothesen	Empirische Überprüfung
Bei welchen Branchen und Gütern sind die markantesten Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und der EU feststellbar?	<ul style="list-style-type: none"> › Grössere Preisdifferenzen bestehen primär bei nicht handelbaren Gütern. Bei handelbaren Gütern sind die Preisdifferenzen geringer. › Der enge Markt Schweiz führt dazu, dass für gewisse (nicht handelbare) Güter auf dem Binnenmarkt die Preise unweigerlich höher liegen als im Ausland, weil Skaleneffekte in der Produktion und im Vertrieb nicht genutzt werden können. › Die Terms of Trade zeigen, dass die Schweiz dennoch bei den handelbaren Gütern in einer günstigen Wettbewerbssituation ist. 	Querschnittanalyse
Welches sind die Ursachen und Einflussfaktoren für die unterschiedlichen Preisniveaus in den einzelnen Produktgruppen? Welches sind die wichtigsten Kategorien der möglichen Ursachen?	<ul style="list-style-type: none"> › Preisdifferenzen sind vor allem auf weitergehende politische Zielsetzungen im Bereich Sozial-, Umwelt- und Gesundheitspolitik zurückzuführen. › Bei nicht handelbaren Gütern sind die Wettbewerbsintensität und die Arbeitsproduktivität geringer als bei handelbaren. › Höhere Wettbewerbsintensität hat eine dämpfende Wirkung auf das Preisniveau. › In der EU ist die Wettbewerbsintensität häufig höher als in der Schweiz. › Regulierungen wirken sich negativ auf die Wettbewerbsintensität aus. 	Querschnittanalyse
Welche Rolle spielt die Wettbewerbsintensität auf dem Binnenmarkt im Vergleich zu den anderen Einflussfaktoren für das Preisniveau?	<ul style="list-style-type: none"> › Bei nicht handelbaren Gütern ist die Wettbewerbsintensität geringer als bei den handelbaren. › Weil in der EU ein grösserer Teil der Gütermärkte genügend starkem Wettbewerb ausgesetzt ist, liegen die Konsumentenpreise im Schnitt tiefer als in der Schweiz. 	Zeitreihenanalyse
Unterscheiden sich die dynamischen Preisanpassungsmechanismen zwischen unterschiedlich wettbewerbsintensiven Märkten?	<ul style="list-style-type: none"> › Auf wettbewerbsarmen Märkten reagieren die Preise in Aufschwungphasen stärker und in Abschwungphasen schwächer. 	Längsschnittanalyse
Haben sich die Preisanpassungsmechanismen auf Grund der Mitte der 90er Jahre implementierten Revitalisierungsmassnahmen (Binnenmarktgesetz, Kartellgesetz) verändert?	<ul style="list-style-type: none"> › Auf Grund der Revitalisierungsmassnahmen ist tendenziell eine Zunahme des Wettbewerbsdrucks festzustellen. › Die Zunahme der Wettbewerbsintensität führt zu einer Reduktion der überhöhten Preise. 	Längsschnittanalyse
Welche Preisanpassungsmechanismen kennzeichnen Branchen oder Gütergruppen, welche neu stärkerem Wettbewerb ausgesetzt werden?	<ul style="list-style-type: none"> › Die Liberalisierung von Märkten wirkt sich direkt und indirekt senkend auf das Preisniveau aus. 	Längsschnittanalyse
Wie gross ist die Veränderung der Konsumentenpreise in der Schweiz (Einsparpotenzial), wenn die Pro-	<ul style="list-style-type: none"> › Branchen sind unterschiedlich gross von Preisunterschieden betroffen. 	Input-Output-Analyse

ARBEITSHYPOTHESEN		
Fragestellung	Hypothesen	Empirische Überprüfung
duzenten ihre Vorleistungen zu EU-Preisen verrechnen würden?		
Wie gross ist dieses Einsparpotenzial im Vergleich zur gesamten Lohnsumme in der Schweiz?	› EU-Preise bei den Vorleistungen und Endkonsumgütern würden zu einem wesentlichen Einsparpotenzial bei den Haushaltsausgaben führen.	Input-Output-Analyse

Tabelle 6

TEIL II: EMPIRISCHE ANALYSE

3. QUERSCHNITTANALYSE

3.1. ZIEL UND FRAGESTELLUNGEN

Die Querschnittsanalyse verfolgt zwei Ziele:

- › Aufzeigen, bei welchen Produktgruppen und welchen Ländern die Preisdifferenzen zur EU besonders hoch sind.
- › Ursachen und Einflussfaktoren bestimmen, die für diese Preisdifferenzen verantwortlich sind.

Die Schweiz weist im Vergleich mit anderen europäischen Ländern in den meisten Bereichen das höchste Preisniveau auf. Bei der Querschnittsanalyse stehen deshalb folgende Fragen im Vordergrund:

- › Welche Produktgruppen sind in der Schweiz im Vergleich mit der Europäischen Union besonders teuer?
- › In welchen Ländern sind diese Produkte günstiger als in der Schweiz?
- › Welches sind die Gründe für die Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und der EU?
- › Inwieweit sind Preisunterschiede auf mangelnden Wettbewerb zurückzuführen?
- › Welchen Einfluss haben sozial- und umweltpolitische Regulierungen?
- › Welche weiteren Faktoren führen zu Preisdifferenzen?

3.2. METHODE UND VORGEHEN

Die Querschnittsanalyse besteht im Wesentlichen aus drei Schritten:

In einem ersten Schritt werden die Preisindizes von 1999 für die Schweiz und die EU als Ganzes sowie verschiedene einzelne EU-Länder verglichen. Eine ausführliche Beschreibung der Methodik findet sich im Anhang.

Ausgehend von den Resultaten des Vergleichs wählen wir in einem zweiten Schritt einige Produktgruppen und Länder aus. Diese werden wir anschliessend in der Faktoranalyse vertieft betrachten. Die Auswahl der Länder bzw. der Produktgruppen erfolgt anhand einfacher und transparenter Kriterien. Für die Faktoranalyse konzentrieren wir uns jeweils auf ein Produkt aus der ausgewählten Produktgruppe. Da die Produktgruppen jeweils aus mehreren Untergruppen bestehen, hätte eine vollständige Analyse der gesamten Produktgruppe den Umfang dieser Studie gesprengt. Ausgewählt wird jeweils das bedeutendste Produkt aus der Gruppe (gemessen an seinem Anteil am Landesindex der Konsumentenpreise bzw. an den Pro-Kopf-Ausgaben der Schweizer Bevölkerung).

Der dritte Schritt umfasst die eigentliche Faktoranalyse. Dabei beschreiben wir zuerst die Marktsituation und die geltenden Regelungen in der Schweiz. Davon ausgehend versuchen wir die Wirkung der verschiedenen Faktoren auf das jeweilige Preisniveau abzuschätzen. Das gleiche Vorgehen wird sodann auf die ausgewählten Vergleichsländer angewandt. Anschliessend erfolgt eine Quantifizierung dieser qualitativen Aussagen, indem die Faktoren der Schweiz mit denjenigen der EU verglichen werden. Der Vergleich der verschiedenen Faktoren erlaubt uns dann abzuschätzen, inwieweit die einzelnen Faktoren zu den bestehenden Preisdifferenzen beitragen. Dabei ist zu unterscheiden zwischen Faktoren, welche zu höheren Preisen in der Schweiz führen und solchen, welche eigentlich zu tieferen Preisen in der Schweiz führen sollten.

Basis der Faktoranalyse ist eine qualitative Auswertung von Dokumenten über die Wettbewerbsintensität, die umwelt- und sozialpolitischen Regulierungen, sowie die Faktorkosten und Standortfaktoren bei den ausgewählten Produkten. Dabei wurde wo immer möglich auf bestehende Studien über Preis- und Regulierungsunterschiede zurückgegriffen. Für die Schweiz wurden für die einzelnen Produkte zusätzlich die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen erfasst.²² Die Dokumentenauswertung bezieht sich auf das Jahr 1999, da auch der Preisvergleich mit Angaben aus dem Jahr 1999 durchgeführt wurde.

3.3. PREISVERGLEICH VOR UND NACH MWST

Der Preisvergleich erfolgt für die Preisniveauindizes 1999²³ und für alle Produktgruppen wie sie in der Eurostat-Statistik angegeben werden. Diese umfasst insgesamt 12 Produktgruppen, teilweise mit Untergruppen. Das Bundesamt für Statistik (BFS) verwendet in seinen Preisvergleichen mit geringen Abweichungen die gleiche Sektorstrukturierung²⁴. Mit diesem Vorgehen basierend auf der Gesamtheit der Konsumgüterbereiche soll erreicht werden, dass alle Bereiche mit beträchtlichen Preisdifferenzen erkannt werden.

In der Literatur werden Preisvergleiche häufig nur für einzelne Produkte durchgeführt. Grössere Preisunterschiede werden vor allem bei Mieten, Elektrizität, Coiffeurleistungen, Toilettenartikel, Ferien, Neuwagen, Verbindungspreisen für Telefongespräche, Elektronikgeräte, Bücher und Kaffee vermutet. Da die Eurostat-Statistiken nur aggregierte Preisdifferenzen

²² Eine umfassende Zusammenstellung der geltenden Gesetze und Regulierungen für alle ausgewählten Länder und Produkte hätte allerdings den Rahmen dieser Untersuchung gesprengt.

²³ Bei den Zahlen von 1999 handelt es sich um die aktuellsten verfügbaren Daten.

²⁴ Vgl. BFS 2000.

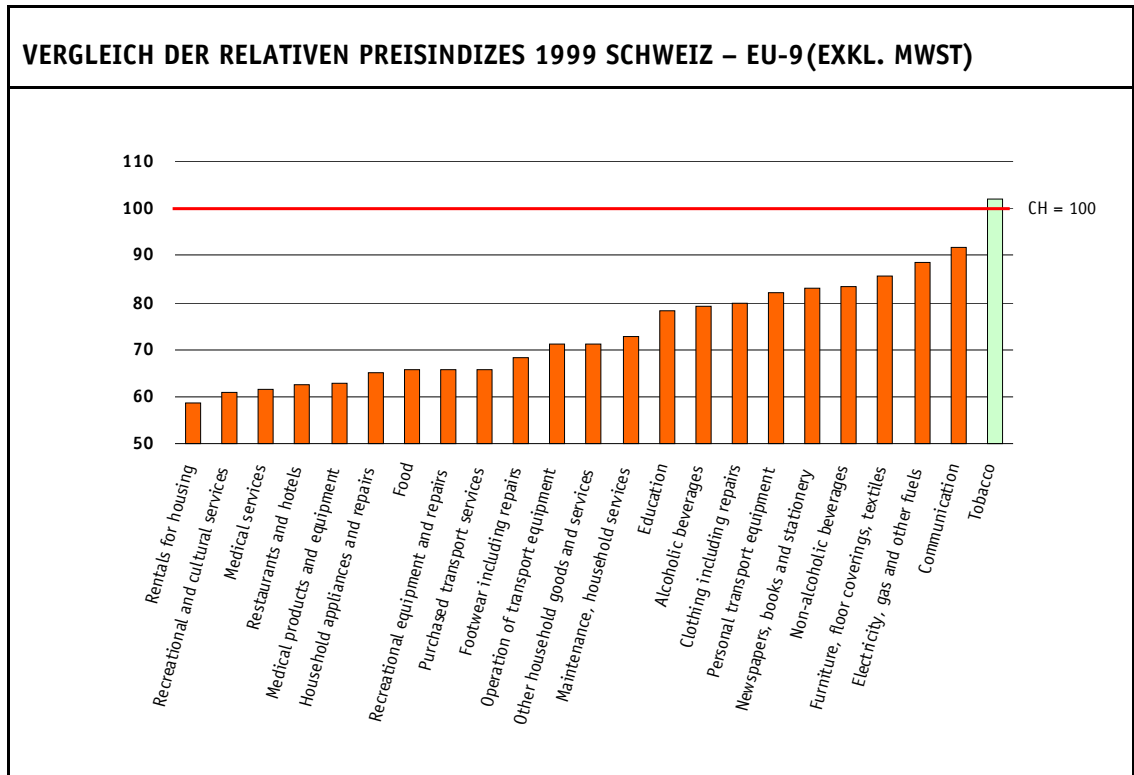
zen für Produktgruppen zeigen, können wir in dieser Studie auf Stufe Einzelprodukt keine Preisvergleiche durchführen.

Die folgende Tabelle zeigt den Vergleich der Preisniveauidizes mit der EU (15 Länder) und neun europäischen Ländern sowie der Schweiz als Referenzbasis. Die Angaben verstehen sich inkl. MWST. Die Details zur Methodik des Preisvergleichs sind im Anhang detailliert beschrieben.

VERGLEICH DER RELATIVEN PREISINDIZES 1999 (INKL. MWST)											
	CH	EU-15	DK	D	F	I	NL	A	P	S	UK
Final consumption by private h/holds	100	75	92	78	79	65	73	76	55	94	84
Food and non-alcoholic beverages	100	72	92	73	77	69	67	74	62	85	74
Food	100	70	89	71	77	68	66	73	60	83	71
Bread and cereals	100	72	95	71	80	71	60	77	58	94	66
Meat	100	59	76	66	64	55	64	63	45	68	59
Fish	100	69	75	79	78	69	62	89	76	70	72
Milk, cheese and eggs	100	74	79	64	81	80	68	72	68	82	83
Oils and fats	100	62	77	61	69	58	48	70	60	72	57
Fruits, vegetables, potatoes	100	74	101	81	83	69	69	75	56	88	80
Other food	100	80	111	72	85	78	76	85	87	105	80
Non-alcoholic beverages	100	90	129	95	80	83	82	86	87	114	108
Alcoholic beverages, tobacco, narcotics	100	104	134	93	107	96	95	97	70	153	175
Alcoholic beverages	100	94	115	79	95	86	91	91	68	141	140
Tobacco	100	106	145	101	111	99	93	97	69	156	197
Clothing and footwear	100	95	94	101	93	90	96	102	77	102	100
Clothing including repairs	100	99	92	103	95	97	98	104	83	104	102
Footwear including repairs	100	76	100	94	82	64	87	93	51	92	91
Gross rents, fuel and power	100	65	82	85	73	44	64	65	29	76	67
Rentals for housing	100	56	60	74	62	36	50	52	18	70	59
Maintenance, household services	100	76	162	120	107	36	93	97	40	107	91
Electricity, gas and other fuels	100	109	173	116	112	113	137	110	116	94	95
Furnishings, equipment, maintenance	100	94	110	96	100	84	103	94	67	102	108
Furniture, floor coverings, textiles	100	105	99	113	107	95	111	96	84	97	119
Household appliances and repairs	100	77	96	81	68	74	91	108	45	103	86
Other household goods and services	100	90	133	84	110	79	102	89	66	118	107
Health	100	60	78	60	62	64	46	73	62	94	60
Medical products and equipment	100	64	77	81	61	57	55	78	53	77	68
Medical services	100	59	82	53	64	72	43	74	68	115	55
Transport	100	85	114	81	85	75	89	88	79	93	102
Personal transport equipment	100	105	181	97	100	92	119	106	121	105	126
Operation of transport equipment	100	90	101	84	94	88	88	94	80	95	103
Purchased transport services	100	64	78	80	64	43	70	70	38	105	94
Communication	100	99	105	102	67	95	141	123	85	146	147
Recreation and culture	100	83	98	80	87	76	78	85	69	107	87
Recreational equipment and repairs	100	84	100	81	85	73	81	89	72	110	90
Recreational and cultural services	100	74	77	68	81	68	64	75	53	91	84
Newspapers, books and stationery	100	89	141	96	94	90	97	80	100	122	75
Education	100	66	69	91	79	62	66	74	38	84	73
Restaurants and hotels	100	73	83	66	74	69	60	68	57	140	91

Figur 10 Quelle: Eurostat 1999.

Da die MWST in den einzelnen Ländern z.T. wesentlich voneinander abweichen, wurden die Angaben entsprechend bereinigt.²⁵ Die folgende Figur zeigt die Preisunterschiede zwischen der Schweiz und neun EU-Ländern:



Figur 11 Quelle: Eurostat 1999, eigene Berechnungen.

Der Preisvergleich zeigt, dass die grössten Preisdifferenzen bei Nahrungsmitteln, Schuhen, Mieten, Haushaltgeräten, Gesundheit, Freizeit sowie Restaurants und Hotels bestehen. Für die Faktoranalyse werden anschliessend verschiedene Länder und Produktgruppen ausgewählt.

Länderauswahl

Bei der Länderauswahl haben wir darauf geachtet, dass wir ein möglichst breites Spektrum von Wirtschaftsordnungen abdecken und auch ein Land berücksichtigen, dass sehr ähnlich

²⁵ Dabei gingen wir davon aus, dass die MWST vollständig überwältigt werden konnte.

ist wie die Schweiz. Die folgende Tabelle zeigt die verschiedenen Kriterien und die ausgewählten Länder.

KRITERIEN FÜR DIE LÄNDERAUSWAHL	
Kriterien	Land
Wirtschaftsbezogene Kriterien	
Liberale Marktordnung	Grossbritannien
Soziale Marktordnung	Schweden
Kleine offene Volkswirtschaft	Österreich
Export-, Importanteil am BIP gering	Deutschland
Hohe Arbeitskosten	Deutschland
Tiefe Arbeitskosten	Italien
Geographische Kriterien	
Mittelmeerraum	Italien
Zentral-, Nordeuropa	Deutschland, Schweden
Nachbarland (tiefer Transportkostenanteil)	Italien, Österreich
Entferntes Land (hoher Transportkostenanteil)	Grossbritannien, Schweden
Politische Kriterien	
Zentralistisches Land	Italien
Föderalistisches Land	Deutschland, Österreich

Tabelle 7

Produktauswahl

Die Auswahl der Produktgruppen orientiert sich an folgenden Kriterien:

- › Preisdifferenz,
- › Handelbarkeit,
- › Wettbewerbsdruck,
- › Preiselastizität,
- › Starker Wettbewerbsdruck auf dem Gütermarkt versus geringer Wettbewerbsdruck,
- › Nachfragesituation, preiselastisch versus preisunelastisch je Gütergruppe.

Ausgewählt haben wir in erster Linie Gütergruppen, bei denen grosse Preisdifferenzen zur EU bestehen oder bei denen die Höhe der Preisdifferenzen nicht den Erwartungen entspricht. Bei den übrigen Kriterien haben wir bei der Auswahl darauf geachtet, möglichst viele der verschiedenen Varianten zu berücksichtigen. Die Klassifizierung dieser Kriterien erfolgte mehrheitlich basierend auf empirischen Studien.²⁶

²⁶ Vgl. z.B. Carlevaro et al. 1994.

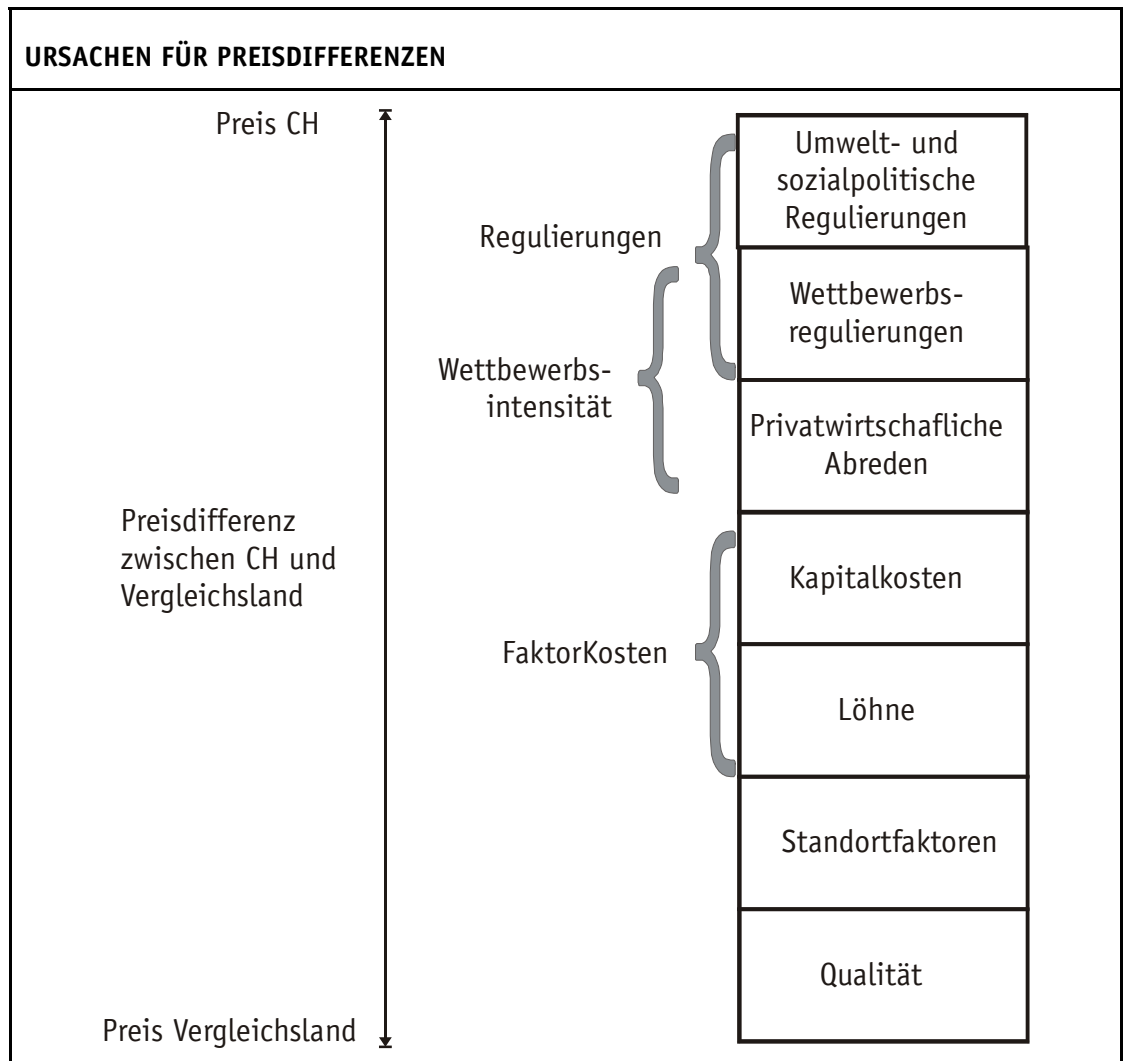
AUSWAHL				
Produktgruppe	Preisdifferenz	Handelbarkeit	Wettbewerbsintensität	Preiselastizität der Nachfrage
Wohnungsmieten	gross	bedingt handelbar	gering	mittel
Medizinische Produkte	gross	ja	gering	inelastisch
Nahrungsmittel	gross	ja	gering – mittel	inelastisch – mittel
Brot	gross	bedingt handelbar	stark	inelastisch
Alkoholische Getränke	mittel	ja	mittel	inelastisch
Private Verkehrsmittel	mittel	ja	mittel	mittel
Kommunikation	gering	bedingt handelbar	stark	elastisch
Elektrizität, Gas und Brennstoffe	gering	bedingt handelbar	gering	mittel

Tabelle 8

3.4. EINFLUSSFAKTOREN

Basierend auf den Ergebnissen des Theorieteils unterscheiden wir folgende Faktoren für Preisdifferenzen:

- › Regulierungen: Preisdifferenzen können auf Grund von unterschiedlichen Regulierungen in den Ländern entstehen. Diese lassen sich einerseits mit sozial- oder umweltpolitischen Zielsetzungen oder mit wettbewerbspolitischen Überlegungen begründen. Dabei ist zu beachten, dass im Vergleich zu anderen Ländern weitergehende sozial- und umweltpolitische Regulierungen sowohl zu höheren als auch zu tieferen Preisen führen können. Strengere ökologische Anforderungen in der Landwirtschaft in der Schweiz führen zu höheren Kosten und damit zu höheren Preisen in der Schweiz. Sozialpolitisch motivierte Subventionen für sozialen Wohnungsbau führen hingegen zu tieferen Mietpreisen (z.B. in Österreich).
- › Wettbewerbsintensität: Je grösser die Wettbewerbsintensität in einer Branche ist, desto geringer dürften allfällige Preisdifferenzen ausfallen. Wettbewerbshemmend wirken in diesem Zusammenhang vor allem privatrechtliche Absprachen (Vereinbarungen) und eine mangelnde Marktintegration. Einfluss auf die Wettbewerbsintensität haben aber auch wettbewerbspolitische Regulierungen, insofern überschneiden sich Regulierungen und Wettbewerbsintensität.
- › Faktorkosten: Unterschiedliche Löhne und Kapitalkosten können ebenfalls zu Preisdifferenzen führen.
- › Standortfaktoren: Diese umfassen insbesondere topografische Eigenschaften eines Landes, die Kleinräumigkeit eines Marktes, die Mehrsprachigkeit und die Wechselkurse.
- › Qualität: Preisunterschiede können auch auf Qualitätsunterschiede zurückgeführt werden.



Figur 12

Der Preisvergleich basiert auf Preisindizes aus dem Jahre 1999. Die Faktoranalyse stützt sich deshalb soweit als möglich ebenfalls auf die Situation im Jahr 1999.

3.5. LÄNDERSPEZIFISCHE WETTBEWERBSINTENSITÄT

Wie wir gesehen haben, ist die Wettbewerbsintensität ein wichtiger Faktor bei der Erklärung von Preisdifferenzen zwischen verschiedenen Ländern.²⁷ Dabei unterscheiden wir zwischen länderspezifischer und branchenspezifischer Wettbewerbsintensität. Ersteres bezeichnet die

²⁷ Vgl. Kapitel 2.4 Ursachen für Preisdifferenzen.

Wettbewerbsintensität auf Grund von nationalen Indikatoren. Die branchenspezifische Wettbewerbsintensität hingegen berücksichtigt Regelungen und Vereinbarungen, welche spezifisch für die einzelnen Sektoren gelten.

Um die länderspezifische Wettbewerbsintensität messen zu können, kann auf verschiedene Indikatoren abgestellt werden:

Borner et al. (1997:20ff) misst die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes anhand der Höhe und der Entwicklung der Produktivität. Dabei unterscheidet er zwei Arten der Produktivität:

- › Arbeitsproduktivität pro Stunde (Stundenproduktivität): Diese erlaubt eine möglichst unverzerrte Schätzung der Produktivität.²⁸
 - › Totale Faktorproduktivität: Sie widerspiegelt das technologische Niveau eines Landes.
- Balastèr (2002:19) wählt für den Vergleich der Wettbewerbsbedingungen im Inland mit anderen europäischen Ländern verschiedene OECD-Indikatoren. Diese basieren auf Auswertungen der von der OECD im Rahmen der „Regulatory Reform“ erhobenen Umfrage. Dazu zählen u.a.
- › Existenz von Unternehmen mit staatlicher Beteiligung in 24 Sektoren
 - › Beschränkung der Zahl der Konkurrenten in 24 Märkten
 - › Jahr der Erteilung einer zweiten Lizenz für Mobiltelefonie
 - › Zahl der Marktzugangsbeschränkungen im Strassengütertransport
 - › etc.

Das International Institute for Management Development (IMD) in Lausanne veröffentlicht jährlich ein „World Competitiveness Yearbook“²⁹. Dieses bietet über 100 länderspezifische Indikatoren aus den Bereichen Economic Performance, Government Efficiency, Business Efficiency und Infrastructure. Dazu zählen u.a.

- › Produktivität,
- › Patentanmeldungen,
- › Staatliche Beihilfen etc.

Es ist uns bewusst, dass diese einzelnen Indikatoren alleine keine generelle Aussage zur Wettbewerbsintensität eines Landes erlauben.³⁰ Die Wettbewerbsintensität wird auch stark

²⁸ Für eine Unterscheidung der verschiedenen Arbeitsproduktivitäten siehe Brunetti/Zürcher 2002:8.

²⁹ Vgl. www.02.imd.ch/wcy/.

³⁰ F&E-Ausgaben z.B. bilden die Innovationsaktivität nur unzureichend ab, weil damit nur der Industriesektor erfasst wird. Um z.B. die Innovationsleistung einer Volkswirtschaft abzubilden, sind deshalb verschiedene Indikatoren wie F&E-Ausgaben, Anteil Unternehmen mit Innovationen etc. hinzu zu ziehen.

von der Zugehörigkeit zu einer Integrationsgemeinschaft beeinflusst. Zusammen genommen geben die Indikatoren aber ein Gesamtbild und erlauben damit Rückschlüsse auf die nationale Wettbewerbsintensität. Dabei zeigt sich, dass die Schweiz über alles gesehen bei den länderspezifischen Faktoren nicht wesentlich von anderen europäischen Ländern abweicht.³¹ Länderspezifische Faktoren können deshalb nicht als primäre Ursachen für Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und der EU herangezogen werden.

3.6. SEKTORANALYSE

Ziel der Sektoranalyse ist es, den Einfluss der verschiedenen Faktoren für Preisdifferenzen aufzuzeigen. Dabei vergleichen wir die verschiedenen Faktoren wie die Wettbewerbssituation, umwelt- und sozialpolitische Regulierungsbestimmungen, Faktorkosten (Löhne, Kapitalkosten) sowie Standortfaktoren und Qualitätsunterschiede für die ausgewählten Produktgruppen und Länder. Es ist nicht möglich, in dieser Analyse sämtliche Regulierungen und Wettbewerbseinflüsse im Detail zu analysieren. Der Vergleich einzelner Faktoren über verschiedene Länder soll aber schlussendlich eine Abschätzung der Grössenordnung der verschiedenen Einflussfaktoren ermöglichen.

Da wir uns beim Preisvergleich auf die Daten aus dem Jahr 1999 abstützen, beziehen sich die Aussagen in den folgenden Sektoranalysen ebenfalls auf das Jahr 1999.

Die Analyse der Marktsituation erfolgt in der Regel für die einzelnen Länder. Bei den Regulierungen hingegen beziehen wir uns in erster Linie auf gemeinsame EU-Regelungen. Nur bei Produkten, bei denen die länderspezifischen Regulierungen der fünf Vergleichsländer wesentlich voneinander abweichen, haben wir die Regulierungen für jedes einzelne Land durchgeführt. Die abschliessende Schätzung über das Ausmass der Einflussfaktoren haben wir dann wieder für die fünf EU-Länder als Ganzes durchgeführt.

3.6.1. ELEKTRIZITÄT, GAS UND ANDERE BRENNSTOFFE

Diese Gütergruppe umfasst Elektrizität, Heizöl, Gas, Flüssiggas, flüssige und feste Brenn- und Treibstoffe sowie Heizenergie. Da Strom von den genannten Gütern den grössten Anteil am schweizerischen Landesindex für Konsumentenpreise (LIK) hat, beschränken wir uns in den folgenden Ausführungen auf den Energieträger Elektrizität. Der Anteil von Elektrizität am gesamtschweizerischen Endenergieverbrauch betrug 1999 21.4%³².

³¹ Vgl. Anhang 2.

³² Bundesamt für Energie 1999:2.

Die Preisdifferenzen im Energiesektor reichen in den Vergleichsländern von 7% tiefer (Deutschland) bis zu 31% tiefer (Schweden). Im Durchschnitt liegen die Preise in den fünf Vergleichsländern 12% tiefer.

Zu den wesentlichen Komponenten, welche die Energiepreise bestimmen, zählen u.a. Gewinnung bzw. Erzeugung, Transport und Verteilung, Abgaben sowie gemeinwirtschaftliche Verpflichtungen.

Schweiz

Wettbewerbsintensität

Die Marktstruktur der schweizerischen Elektrizitätsversorgung im Jahr 1999 ist geprägt von einem System von regionalen und lokalen, vertikal integrierten Monopolisten (Wild 2001:22f.). Insgesamt sind über 1'000 Gesellschaften in der Erzeugung, Übertragung, Verteilung und im Verkauf von Elektrizität tätig. Die Übertragungsstufe teilen sich sieben Überlandwerke, die z.T. von der Erzeugung bis zum Verkauf vollständig vertikal integriert sind. Andere Übertragungswerke beschränken sich auf die Erzeugungs- und Übertragungsstufe und überlassen die Verteilstufe regionalen und lokalen Werken. Rund zwei Drittel der Erzeugungskapazitäten befindet sich im Besitz der Überlandwerke, die restlichen 30% teilen sich die Verteilwerke. Die Verteilstufe selbst ist durch regionale Absatzmonopole gekennzeichnet. Über 900 Werke sind in der Verteilung und Verkauf von Elektrizität tätig. Die Stromverteilung und der Stromverkauf sind in der ganzen Schweiz vollständig vertikal integriert, d.h. die EndverbraucherInnen haben keine Wahlfreiheit beim Strombezug und können Strom nur beim lokalen Versorgungsunternehmen einkaufen.

In der Schweiz beträgt der Anteil der Erzeugungskosten am Endpreis für IndustriekundInnen annähernd drei Viertel (Schweizerischer Bundesrat 1999b). Bei den Haushaltstarifen sind die Kostenanteile der Erzeugung einerseits und der Übertragung und Verteilung andererseits etwa gleich gross. Verglichen mit anderen Ländern liegen die absoluten Produktionskosten in vergleichbarem Rahmen, die Kostenanteile für Übertragung und Verteilung sind jedoch im europäischen Vergleich am höchsten. Dies ist darauf zurückzuführen, dass hohe Qualitätsansprüche bestehen, die Verteilnetze weitgehend in den Boden verlegt sind und in der Vergangenheit der Bau der Übertragungsleitungen zu wenig koordiniert wurde.

Ein weiterer wesentlicher Faktor für die hohen Übertragungskosten ist neben den standortbedingten Faktoren die unterschiedliche Grösse der Verteilnetze (NZZ 30.5.2000). Filippini und Wild (2000) zeigen in einer Analyse, dass die meisten der 1000 schweizerischen Verteilwerke zu klein sind und deshalb im Vergleich zu Unternehmen mit optimaler

Betriebsgrösse höhere Kosten aufweisen. Im Rahmen einer Marktöffnung sollte deshalb eine effizienz-orientierte Regulierung der Durchleitungspreise vorgesehen werden.

Sozial- und umweltpolitische Regulierungen

Die wesentlichen sozial- und umweltpolitischen Regulierungen, welchen den Elektrizitätsmarkt betreffen, finden sich im Preisüberwachungsgesetz³³ (PüG) und im Energiegesetz³⁴ (EnG) (Schweizerischer Bundesrat 1999b).

Gemäss Preisüberwachungsgesetz Art. 10 kann der Preisüberwacher im Falle von missbräuchlichen Preisen Verfügungen zur Durchsetzung von Erhöhungsverboten und Preissenkungen erlassen. Bei von Behörden festgelegten oder genehmigten Preisen kann der Preisüberwacher beantragen, auf eine Erhöhung zu verzichten (PüG Art. 14), er kann eine solche aber nicht verfügen.

Das Energiegesetz enthält verschiedene Bestimmungen zur umweltverträglichen Stromversorgung. Dazu zählen

- › die Bestimmungen bezüglich Elektrizitätsanlagen, die mit fossilen Brennstoffen betrieben werden (EnG Art. 6),
- › die Förderung der Stromerzeugung mittels erneuerbarer Energien (EnG Art. 14ff.) sowie
- › die Anschlussbedingungen für unabhängige Produzenten (EnG Art. 7).

Letztere regelt u.a. die Abnahmeverpflichtung und die Vergütung. Die Bestimmung steht zwar in einem gewissen Zielkonflikt zu einem liberalen Markt, da sie die Freiheit der öffentlichen Energieversorgungsunternehmen beschränkt. Sie entspricht jedoch dem Verfassungsauftrag zur Förderung erneuerbarer Energien. Auch die EU entwickelt Rahmenbedingungen, welche den unabhängigen Produzenten im freien Markt Chancen geben.

Weitere Regulierungen betreffen die Wasserzinsen³⁵ und die Restwassermengen, wobei letztere nur geringe Auswirkungen auf die Gestehungskosten haben. Die Wasserzinsen hingegen betragen bei einem Ansatz von max. CHF 80/kW und ca. 8000 Stunden pro Jahr ca. 1 Rp./kWh. Bei einem durchschnittlichen Elektrizitätspreis von 20 Rp./kWh für Haushalte bzw. 14.5 Rp./kWh für Industrie betragen die Wasserzinsen ca. 5-7% des Endverkaufspreises.³⁶

³³ SR 942.20.

³⁴ SR 730.0.

³⁵ SR 721.80 Bundesgesetz über die Nutzbarmachung der Wasserkräfte (Wasserrechtsgesetz, WRG).

³⁶ Durchschnittliche Elektrizitätspreise gemäss BFE Fact Sheet zu den Atom-Initiativen vom 30.1.2003.

Faktorkosten

Die Kostenstruktur in der Elektrizitätsversorgung ist geprägt durch einen hohen Anteil der Kapitalkosten, insbesondere in der Erzeugung und im Transport. In der Verteilung hingegen fallen die Personalkosten auf Grund der Aufwendungen für Verwaltung, Marketing und Vertrieb mehr ins Gewicht. In der Stromproduktion machen die Kapitalkosten fast 50% der Gesamtkosten aus. Die übrigen Kosten verteilen sich etwa je hälftig auf die variablen Kosten (Energie-, Arbeits- und sonstige Kosten) und Abgaben (Wasserzinsen und direkte Steuern) (Filippini et al. 2001:36).

Die Kapitalkosten sind auf Grund des Zinsvorteils in der Schweiz zum Teil deutlich geringer als in den Vergleichsländern. Die langfristigen Zinsen liegen in der Schweiz ca. 1.7%-Punkte tiefer, d.h. das ausländische Zinsniveau ist ca. 58% höher.³⁷ Angenommen die Kapitalkosten (ohne Abschreibungen) umfassen rund 25% der Produktionskosten, dann sollten daraus bei den Endpreisen um ca. 14%-Punkte tiefere Preise resultieren.

Die Löhne in der Schweiz sind höher als in den meisten Vergleichsländern. Leider haben wir keine Angaben zu den Lohnverhältnissen im Energiesektor. Ein Vergleich der Arbeitskosten in der Industrie zeigt aber, dass diese in der Schweiz deutlich höher liegen als in den Vergleichsländern. Wir gehen deshalb in der Folge davon aus, dass der Lohnunterschied im Energiesektor gegenüber den Vergleichsländern im Durchschnitt im Bereich von 17% liegt.³⁸ Gemäss den Input-/Output-Tabellen machen die Arbeitskosten bei der Elektrizität ca. 13% des Endpreises aus.³⁹ Damit lassen sich rund 2%-Punkte der gesamten Preisdifferenz bei Energie mit den höheren Lohnkosten erklären.

Standortfaktoren

Die Schweiz verfügt über eine schwierige Topografie. Dies erhöht die Transport- und Übertragungskosten gegenüber Ländern mit einfacher Topografie. Allerdings verfügen auch Italien und Österreich, wenn auch nur teilweise, über besiedelte Berggebiete. Mit der Topografie lässt sich damit nur ein geringer Teil der Preisunterschiede erklären.

Der Einfluss des Wechselkurses auf das Preisniveau lässt sich folgendermassen erklären: Angenommen alle aufgeschlüsselten Einflussfaktoren (Kapital- und Lohnkosten, Wettbewerbsintensität, umwelt- und sozialpolitische Regulierungen, Qualität) sind in der Schweiz

³⁷ Vgl. Annex 1.

³⁸ Vgl. Annex 1.

³⁹ KOF 1998.

und in der EU gleich, der Schweizer Franken erfährt aber eine reale Aufwertung über die Zeit. Dies führt dazu, dass die Importe für die Schweiz billiger werden. Branchen, die keine günstigeren ausländischen Vorleistungen beziehen, werden hingegen international gesehen teurer. Konkret hat sich der Wechselkurs des Schweizer Frankens im Zeitraum von 1989 bis 1999 real um 7.7% aufgewertet. Aus dem Ausland importierte Güter hätten dementsprechend günstiger werden sollen. Der Importanteil von Elektrizität im Verhältnis zur Erzeugung beträgt 1999 ca. ein Drittel. Der Wechselkurs dürfte damit im Umfang von weniger als 3% zur Erklärung der Preisdifferenzen beitragen.

Qualität

Es ist nicht einfach, die Qualität der Elektrizitätsversorgung zu messen. Hinweise auf die Qualität der Elektrizitätsversorgung ergeben sich aus der Anzahl Stromunterbrüche pro Jahr. Hier zeigt es sich, dass es in den geöffneten Märkten in Deutschland und Grossbritannien weniger Ausfälle gibt als in der Schweiz.⁴⁰ Insgesamt gehen wir davon aus, dass es bezüglich Qualität zwischen der Schweiz und den Vergleichsländern keine wesentlichen Unterschiede gibt und deshalb der Faktor Qualität nur in geringem Umfang zur Erklärung der Preisdifferenzen beitragen kann.

Aktuelle Entwicklung

Die im Hinblick auf die Liberalisierung der Energiemärkte in der Europäischen Union eingeleitete Öffnung des Elektrizitätsmarktes war 1999 noch in Arbeit. Im Herbst 2002 haben diese Bemühungen mit der Ablehnung des Elektrizitätsmarktgesetzes in einer Volksabstimmung einen Rückschlag erlitten. Der Bundesrat hält jedoch an einer neuen Elektrizitätswirtschaftsordnung fest, eine neue Gesetzesvorlage soll bis Mitte 2004 ausgearbeitet werden. Das neue Gesetz soll spätestens 2007 in Kraft treten.⁴¹

EU

Wettbewerbsintensität

Im Bereich Energie wird die Marktentwicklung in der EU durch die Elektrizitätsrichtlinie bestimmt. Ziel der Richtlinie ist es, mit der Einführung von Wettbewerb auf der Erzeugungs-, Transport- und Verteilstufe die Energiepreise zu senken und damit die Wettbewerbsfähig-

⁴⁰ www.energie-schweiz.ch/imperia/md/content/energiemarkteetrgertechniken/emg/de/22.pdf.

⁴¹ Medieninformation des BFE vom 7.3.2003.

keit der europäischen Industrie zu erhöhen. Mit der Schaffung eines Energiebinnenmarktes strebt die EU aber auch die Erhöhung der Versorgungssicherheit und die Verbesserung der Dienstleistungsstandards an. Im Weiteren erwartet die EU vom Energiebinnenmarkt auch positive Auswirkungen auf die Umwelt⁴². Fast alle Mitgliedstaaten haben entsprechende Rechtsvorschriften zur Umsetzung der Richtlinie verabschiedet.

Im Bereich Elektrizität beinhalten die Richtlinien verschiedene Bestimmungen bezüglich Dienstleistungspflichten, Erzeugung, Betrieb, Entflechtung, Netzzugang, Schutzmassnahmen.⁴³ Einige dieser Bestimmungen üben einen wesentlichen Einfluss auf Wettbewerbsintensität und Energiepreise aus:

- › Die Mitgliedstaaten können den Elektrizitätsunternehmen öffentliche Dienstleistungspflichten bezüglich Sicherheit, Regelmässigkeit, Qualität und Preis von Lieferungen auferlegen.
- › Der Bau neuer Erzeugungsanlagen unterliegt einem Genehmigungs- und Ausschreibungsverfahren.
- › Integrierte Elektrizitätsunternehmen führen in ihrer internen Buchführung getrennte Konten für ihre Erzeugungs-, Übertragungs- und Verteilungsaktivitäten.
- › Der Netzzugang kann mit dem betreffenden Netzbetreiber ausgehandelt werden. Dieser muss Richtwerte zur Spanne der Preise veröffentlichen. Der Grad der Marktöffnung, d.h. der Anteil der Verbraucher, die Zugang zum Netz erhalten und damit ihren Energielieferanten frei wählen können, erfolgt innerhalb definierter Stufen.

Zwei der wesentlichen Wettbewerbselemente der Elektrizitätsrichtlinie sind das Unbundling und der Netzzugang. Das Unbundling regelt die Entflechtung zwischen Netzbetreiber und Erzeuger/Verteiler. Vertikal integrierte Unternehmen sind zu einer separaten Buchführung für ihre Aktivitäten in den Bereichen Elektrizitätserzeugung, -übertragung und -verteilung sowie für ihre sonstigen Tätigkeiten ausserhalb des Elektrizitätsbereichs verpflichtet. Damit soll die notwendige Transparenz gewährleistet werden, um jegliche Quersubventionen zwischen den verschiedenen Geschäftsbereichen zu verhindern und daher Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden. Um diese Bestimmung einzuhalten, haben die Mitgliedstaaten entweder eine separate juristische Person als Betreiberin des Übertragungsnetzes ernannt oder ein unabhängiges Management eingesetzt. Aus Wettbewerbssicht ist die zweite Variante vorzuziehen, da sie eher Diskriminierung verhindern kann.

⁴² Z.B. indem der Wettbewerb zur Schliessung älterer und wenig umweltfreundlicher Anlagen führt.

⁴³ Vgl. europa.eu.int/scadplus/leg/de/lvb/l27005.htm.

Mit der Regelung des Netzzugangs wird der Wettbewerb auf der Transport und Verteilungsstufe geregelt. Grundsätzlich wird mit der Einführung der Richtlinie EU-weit Wettbewerb für Erzeugungskapazitäten geschaffen. D.h. die Stromproduzenten bewerben sich darum, Elektrizität an den Grosshandelsmarkt zu liefern. Mit der Einführung von Wettbewerb auf Grosshandelsstufe erhalten auch Verteiler Zugang zum Netz und können Verträge mit Stromerzeugungsgesellschaften ihrer Wahl abschliessen. Dabei ist zwischen ausgehandeltem und geregelter Netzzugang zu unterscheiden. Beim ausgehandelten Netzzugang handeln Netzbetreiber und Verteilwerk die Bedingungen für die Netzbenutzung aus. Beim geregelten Netzzugang sind die Durchleitungspreise vorgängig bekannt, die Netzbetreiber verpflichten sich, ihre Preise für Dritte zu veröffentlichen. Der geregelte Netzzugang ist damit besser geeignet, Diskriminierungen auszuschliessen als der ausgehandelte Zugang. Insbesondere für Neueinsteiger ist es wichtig, dass der Zugang auf der Grundlage gerechter und nicht-diskriminierender Regeln gewährt wird. Wird der Wettbewerb auch auf der Detailhandelsstufe freigegeben, können die EndverbraucherInnen ihren Stromlieferanten frei wählen. Die EU-Richtlinie sieht eine schrittweise Öffnung vor, um der Industrie Zeit zur Anpassung an das neue Umfeld zu geben.

Die meisten europäischen Länder haben den geregelten Netzzugang gewählt. Nur in Deutschland besteht eine freiwillige privatwirtschaftliche Selbstregulierung in Form einer Verbändevereinbarung. Im letzteren Fall stehen im Streitfall bzw. bei Missbrauch von Marktmacht nur kartellrechtliche Mittel zur Durchsetzung des diskriminierungsfreien Netzzugangs zur Verfügung.

Die Preisentwicklung seit 1996 zeigt, dass die Marktöffnung effektiv zu tieferen Preisen führt, auch wenn die verschiedenen Kategorien – Haushalte, Gewerbe, Industrie – in unterschiedlichem Ausmass davon profitieren (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2000a:Anhang 2:15). So sind die Strompreise für Haushalte mit Ausnahme von Grossbritannien zwischen 1.1% (Italien) und 7.3% (Schweden) gesunken. In Deutschland sind die Haushaltspreise praktisch konstant geblieben. Die Preise für Gewerbe liegen zwischen 1.5% (Italien) und 18.5% (Schweden) tiefer, in Grossbritannien haben sie sich praktisch nicht verändert. Im Industriebereich schliesslich sind die Preise zwischen 2.8% (Italien) und 17.8% (Schweden) gesunken, in Grossbritannien sind sie um fast 9% gestiegen.

Im Rahmen eines Benchmarkingberichts hat die EU die bestehenden Regelungen des Elektrizitätsmarktes eingehend untersucht. Dabei hat sie im Strombereich eine Reihe entscheidender Wettbewerbshindernisse ermittelt (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2001e). Dazu zählen insbesondere

- › hohe Netzentgelte,
- › nicht veröffentlichte Netzentgeltstrukturen,
- › unzureichende Entflechtung,
- › grosse Marktmacht (bei der Erzeugung bzw. Gewinnung) etc.

Die deutschen Netznutzungsentgelte sind nach dem Benchmarking-Bericht der Europäischen Kommission die höchsten in der EU, was auf die Existenz von erheblichen Monopolgewinnen schliessen lässt. Österreich weist bei den Haushalten ebenfalls hohe Netzentgelte auf. Hinzu kommen Klagen über Netzbetreiber, die ihren nicht eigentumsrechtlich getrennten Vertriebsgesellschaften günstigere Preise einräumen. Die Höhe der Netzentgelte wird nicht nur durch die Netzzugangssysteme, sondern auch von den Befugnissen, der Unabhängigkeit und den Ressourcen der Regulierungsbehörde beeinflusst. Ob die Regulierung ex-ante oder ex-post durchgeführt wird, scheint weniger Einfluss zu haben. Sind die Eigentumsverhältnisse vollständig entflochten, ist Diskriminierung auch bei einem ex-post-Verfahren nicht möglich. Bei einem Netzzugang auf Vertragsbasis, das ohne Regulierungsbehörde funktioniert, müssen Streitfälle im Rahmen des allgemeinen Wettbewerbsrechts beigelegt werden. Dies kann zu hohen Rechtskosten führen und dürfte die wesentliche Ursache für die hohen Netzentgelte in Deutschland sein.

Im Weiteren stellt der Bericht fest, dass in vielen Mitgliedstaaten gemessen am Anteil der drei grössten Erzeuger bzw. am Anteil der drei grössten Versorger im Einzelhandel eine erhebliche Konzentration besteht. Die Existenz von Erzeugern mit beherrschender Marktstellung dürfte dem Zutritt neuer Marktteilnehmer kaum förderlich sein. Italien und Grossbritannien haben deshalb beschlossen, dass die marktbeherrschenden Versorger Stromerzeugungskapazität abtreten müssen. Eine hohe Anzahl von Unternehmen in der Stromerzeugung weist hingegen auf eine eher hohe Wettbewerbsintensität hin.

Neben der MWST erheben die meisten Länder noch weitere Abgaben auf Energie (Bundesamt für Energie 2001). Dabei können die Abgaben aus finanziellen Gründen (z.B. Mineralölsteuer) oder aus umweltpolitischen Überlegungen (z.B. CO₂-Abgabe) erhoben werden. Die Abgaben variieren von Land zu Land. Von den untersuchten Vergleichsländern erheben Österreich, Italien und Schweden auf Elektrizität für Haushalte eine Energieabgabe sowie Deutschland eine weitere Abgabe. Italien erhebt beim Strom auch für Industriekunden eine Energieabgabe.

Sozial- und umweltpolitische Regulierungen

Im Rahmen der Elektrizitätsrichtlinie können die Mitgliedstaaten gemeinwirtschaftliche Verpflichtungen festlegen und zwar in Bezug auf Umweltbelange, Versorgungssicherheit, regelmässige und qualitativ angemessene Lieferungen sowie bezüglich Preisgestaltung und Engpässe. Es gibt in der EU kein einheitliches Konzept punkto gemeinwirtschaftlicher Verpflichtungen (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2000c:11f.). Die EU-Richtlinie gibt diesbezüglich zwar weitgehende Kompetenzen, welche jedoch nur in wenigen Ländern extensiv zur Anwendung kommen. Die Bestimmungen beschränken sich in der Regel auf die Sicherstellung des Anschlusses aller KonsumentInnen an das Netz und auf die Preissolidarität bei der Netzbenutzung (Schweizerischer Bundesrat 1999b).

Dennoch bestehen in fast allen Mitgliedstaaten gemeinsame Bestimmungen, die in drei Kategorien unterteilt werden können:

- › Die erste Kategorie betrifft die Dienstleistung allgemein und den Verbraucherschutz. Dazu zählt z.B. die Verpflichtung für den Netzanschluss der Kunden. Entsprechende Bestimmungen gibt es in allen Mitgliedstaaten. In vielen Mitgliedstaaten sind ausserdem Mindeststandards bezüglich Dienstqualität vorgeschrieben. Die Versorgungsunternehmen müssen sowohl die ununterbrochene Dienstleistung und eine bestimmte Netzspannung als auch ein bestimmtes Kundendienstniveau gewährleisten. In Italien gilt zudem für nicht zugelassene Kunden ein Einheitstarif (Schweizerischer Bundesrat 1999b) bzw. ein Sondertarif für KundInnen mit niedrigem Einkommen, während in Deutschland die untergesetzlich geregelte Genehmigungspflicht der Tarifstrompreise ansatzweise als Preisregulierung zu verstehen ist.
- › Die EU-Richtlinie sieht ausserdem vor, auch umwelt- und energiepolitische Ziele bei der Liberalisierung zu berücksichtigen. Die Umsetzung ist jedoch beschränkt auf die Priorisierung von Strom aus erneuerbaren Energien bei Kapazitätsengpässen im Übertragungsnetz und auf den Einsatz von erneuerbaren Energien beim Betrieb der Verteilnetze (Schweizerischer Bundesrat 1999b). So erhält Strom aus erneuerbarer Energie und aus WKK-Anlagen in Deutschland, Italien und Österreich Vorrang bei der Einspeisung. In Deutschland sind Energieversorgungsunternehmen gemäss Stromeinspeisungsgesetz zur Abnahme von Strom aus erneuerbarer Energie verpflichtet. Die Vergütung richtet sich prozentual nach dem Endkundenpreis. Italien verfügt über eine Abnahmepflicht zu festen Preisen und einer Pflicht zur Mindestproduktion von 20% aus erneuerbaren Energien. Letzteres gilt auch für Österreich und Grossbritannien (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2001c:55).

Österreich bietet finanzielle Unterstützung zur Förderung erneuerbarer Energien (evtl. auch Deutschland und Schweden).

- › Die dritte Kategorie betrifft Bestimmungen bezüglich Versorgungssicherheit, d.h. technische Spezifikationen, das Vorhalten von Reservekapazitäten etc.

In einem Bericht über den Harmonisierungsbedarf betreffend Elektrizitätsbinnenmarkt wird festgestellt, dass es mehrere Faktoren gibt, die zu unterschiedlichen Kosten der Elektrizitätserzeugung führen können (Europäische Union 1999:34). Dazu zählen insbesondere Umweltschutznormen, Bilanzierungsrichtlinien für die Stilllegung nuklearer Anlagen, sowie Steuern. Umweltschutznormen, vor allem solche zur Luftreinhaltung, können die Kosten der Stromerzeugung wesentlich beeinflussen. Entsprechende Richtlinien der EU betreffen in erster Linie Grossfeuerungsanlagen.

Aktuelle Entwicklung

Die EU-Energieminister haben am 25.11.2002 weitere Liberalisierungsschritte beschlossen.⁴⁴ Ab Mitte 2004 wird der Elektrizitätsmarkt für alle gewerblichen und ab Mitte 2007 für alle HaushaltskundInnen geöffnet.

Fazit

Ein wesentlicher Teil der Preisdifferenzen lässt sich mit der geringeren Wettbewerbsintensität erklären. In Anbetracht der Preisentwicklung in den bereits liberalisierten Ländern der europäischen Union trägt die fehlende Marktöffnung in der Schweiz wesentlich zur Erklärung der Preisunterschiede bei. Dies obwohl in einzelnen Ländern hohe Netznutzungsentgelte sowie hohe Marktkonzentrationen bestehen.

Ein Teil der Preisdifferenzen lässt sich ausserdem mit der unterschiedlichen Höhe der Abgaben auf Elektrizität (Wasserzinsen, Energieabgaben) erklären. Die weiteren sozial- und umweltpolitischen Regulierungen wie Anschlusspflicht oder Umweltvorschriften sind in der Schweiz nicht wesentlich strenger und es lassen sich damit keine wesentlichen Preisdifferenzen erklären. Auch bei übrigen Faktoren wie Qualität oder Standort (Topografie) sind keine wesentlichen Unterschiede feststellbar.

⁴⁴ Vgl. Medieninformation zur neuen Elektrizitätswirtschaft des Bundesamtes für Energie vom 7.3.2003.

ELEKTRIZITÄT						
Land	Schweiz	Deutschland	Italien	Österreich	Schweden	UK
Wettbewerbsregulierungen						
Grad der Marktöffnung 1999 (1)	0%	100%	30%	27%	100%	100%
Netzzugang (2)	Kein freier Netzzugang	ausgehandelt	reguliert	reguliert	reguliert	reguliert
Versorgerwechselrate bei Grossverbrauchern (3)	Noch nicht möglich	10-20%	<5%	5-10%	100%	80%
Privatwirtschaftliche Vereinbarungen						
Entflechtung Übertragungsnetzbetreiber (3)	Keine	Verwaltung	rechtlich	rechtlich	Eigentumsverhältnisse	Eigentumsverhältnisse
Marktanteil der dominierenden Erzeugungsgesellschaft 1999 (5)	k.A.	28%	71%	21%	50% (2000)	k.A.
Anteil der drei grössten Erzeuger in % (3)	k.A.	63%	79% (2 Versorger)	68%	77%	44%
Anzahl Unternehmen mit mindestens 5% Anteil an der Gesamtstromerzeugung 1999 (5)	k.A.	4	2	6	3	6
Sozial- und umweltpolitische Regulierungen						
Gemeinwirtschaftliche Verpflichtungen	Anschlusspflicht Preisüberwachung	Anschlusspflicht Genehmigungspflicht der Tarifstrompreise	Anschlusspflicht Einheitstarif für nicht zugelassne KundInnen	Anschlusspflicht	Anschlusspflicht	Anschlusspflicht
Abgaben (4)	Wasserzinsen	CO ₂ -Abgabe für Haushalte	Energieabgabe für Haushalte und Industrie	Energieabgabe für Haushalte	Energieabgabe für Haushalte	nein
Erneuerbare Energien	Investitionshilfen, Abnahmeverpflichtung	Vorrang bei Einspeisung	Vorrang bei Einspeisung	Investitionshilfen, Vorrang bei Ein-	k.A.	Mindestproduktion

ELEKTRIZITÄT						
Land	Schweiz	Deutschland	Italien	Österreich	Schweden	UK
Wettbewerbsregulierungen						
	tung und Mindest- vergütung	Abnahmepflicht Mindestproduktion	Abnahmepflicht	speisung Mindestproduktion		

Tabelle 9 Quellen: (1) Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2000c:7); (2) Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2000a; (3) Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2001c; (4) Bundesamt für Energie 2000; (5) European Communities 2002.

ELEKTRIZITÄT			
Einflussfaktoren	Schweiz	Vergleichsländer (D, I, A, S, UK)	Erklärungspotenzial für Preisdifferenz
Differenz zu EU-5		› Preisniveau 12% tiefer	-12%
Wettbewerbsintensität	› Kein Netzzugang für Dritte › Integrierte Unternehmen › Hohe Verteilkosten	› Marktöffnung (min. 27%) › Entflechtung integrierter Unternehmen › Regulierung der Netzentgelte › z.T. erhebliche Marktkonzentration	Hoch ca. -10%-Punkte
Umwelt- und sozialpolitische Regulierungen	› Anschlusspflicht › Wasserzinsen › Förderung erneuerbarer Energien › Preisüberwachung	› Anschlusspflicht (in allen Ländern) › Teilweise Energieabgaben › Förderung erneuerbarer Energien › Emissionsvorschriften	Hoch ca. -10%-Punkte
Kapitalkosten		› Zinsniveau in der EU ca. 58% höher	Hoch +14%-Punkte
Löhne		› Arbeitskosten in der EU ca. 17% tiefer	Gering -2%-Punkte
Standortfaktoren	› Schwierige Topografie › Aufwertung des Schweizer Frankens	› Mehrheitlich einfache Topografie	Gering Ca. -3%-Punkte
Qualität	› Mehr Stromunterbrüche		Gering Ca. -2%-Punkte

Tabelle 10 „-“: Mit diesem Faktor lässt sich ein Teil der Preisdifferenzen erklären. „+“: Dieser Faktor führt dazu, dass die Preise in der Schweiz eigentlich tiefer liegen sollten.

3.6.2. KOMMUNIKATION

Die Preisdifferenzen in der Gütergruppe Kommunikation reichen in den ausgewählten Vergleichsländern (D, I, Ö, S, UK) von 26% tiefer (Italien) bis zu 17% höher (Grossbritannien). Im Durchschnitt der fünf Länder liegen die Preise 8% tiefer.

Die Gütergruppe Kommunikation umfasst Telekommunikations- und Postdienstleistungen sowie Geräte für Telefon und Fax. Den höchsten Anteil im LIK haben die Telekommunikationsleistungen, wir beschränken uns deshalb in den folgenden Ausführungen auf die Telekommunikationsleistungen.

Zu den wesentlichen Komponenten, welche die Preise im Telekommunikationsmarkt bestimmen, zählen u.a. Infrastruktur (Siedlungsdichte), Liberalisierungsgrad und Auflagen bezüglich Grundversorgung (Service public).

Schweiz

Wettbewerbsintensität

Mit der Inkraftsetzung des neuen Fernmeldegesetzes (FMG) per 1.1.1998 hat die Schweiz den Telekommunikationsmarkt vollständig liberalisiert. Das Gesetz bezweckt ein vielfältiges, preiswertes, qualitativ hochstehendes sowie national und international konkurrenzfähiges Angebot an Fernmeldediensten. Es soll u.a. einen wirksamen Wettbewerb beim Erbringen von Fernmeldediensten ermöglichen. Mit der Einführung des FMG wurde das gesetzliche Monopol der Swisscom aufgehoben. Der Einfluss des Staates beschränkt sich auf die Preisgestaltung bei den Grundversorgungsdiensten, indem er für diese die Preisobergrenzen festlegt, und die Möglichkeit, Interkonnetionsbedingungen zu verfügen.

Wesentliche Elemente der Liberalisierung sind die Nummernportabilität, die Möglichkeit für Carrier selection⁴⁵ und die Interkonnektion (oder Zusammenschaltung). Letzteres bezeichnet die Verpflichtung von Swisscom bzw. marktbeherrschenden AnbieterInnen, anderen FernmeldedienstanbieterInnen gegen entsprechendes Entgelt Zugang zu ihrem Netz zu gewähren. Die Interkonnektion erlaubt damit Gespräche zwischen verschiedenen Telekommunikationsnetzen. Die Interkonnektionspreise unterliegen in der Schweiz einer ex-post-Regulierung (nachträgliche Kontrolle). Im Vergleich mit den anderen untersuchten Ländern weist die Schweiz im Jahr 1999 die höchsten Interkonnektionspreise für die Zusammenschaltung.⁴⁶ Diese führen u.a. zu hohen Endkundentarifen für Gespräche vom Festnetz in Mobilfunknetze. In der Schweiz gibt es ausserdem nur regionale und nationale Interkonnektion, d.h. ein Wettbewerber muss auch für Lokalgespräche immer mindestens die regionalen Interkonnektionsgebühren zahlen. Dies hat dazu geführt, dass bei den Tarifen für Ortsgespräche praktisch kein Preiswettbewerb stattgefunden hat. Insgesamt gehen wir davon aus, dass die hohen Interkonnektionspreise trotz der vielen Anbieterinnen preiserhöhend wirken.

Im Festnetzbereich haben KundInnen die Wahl zwischen den Angeboten von 30 verschiedenen Unternehmen.⁴⁷ Die Swisscom ist aber nach wie vor das dominierende Telekommunikationsunternehmen in der Schweiz. Ihr Marktanteil bei Lokalgesprächen auf dem Festnetz beträgt basierend auf dem Minutenvolumen bei den Lokalverbindungen 89%, bei

⁴⁵ Carrier Selection bezeichnet die Möglichkeit der KonsumentInnen, eine Telekomanbieterin auszuwählen. Beim Call-by-call-Verfahren wird bei jedem einzelnen Gespräch die gewünschte Gesellschaft ausgewählt, indem man vor der Rufnummer einen fünfstelligen Code eingibt. Bei der Preselection erfolgt eine dauerhafte Voreinstellung des gewünschten Carriers.

⁴⁶ Elixmann et al. 2002:283ff.

⁴⁷ BAKOM 2001:10.

den nationalen Verbindungen 90% und bei den Auslandsgesprächen noch 81%. Bezogen auf den Umsatz hält die Swisscom einen Marktanteil von 86% bei den nationalen bzw. 69% bei den internationalen Verbindungen.⁴⁸ Im Vergleich mit den anderen fünf Ländern liegt die Schweiz damit im Mittelfeld.

Im Bereich Mobiltelefon sind 1999 neben der Swisscom nur noch zwei weitere Unternehmen – diAx und Orange – im Markt tätig. Der Marktanteil der Swisscom liegt hier mit 87% im Vergleich mit den anderen Ländern sehr hoch.

Beim Teilnehmeranschluss im Lokalnetz existiert noch kein Wettbewerb zwischen verschiedenen Anbieterinnen: Einerseits verfügt die Swisscom in diesem Bereich noch über eine Monopolstellung. Andererseits bietet die Cablecom im Jahr 1999 noch keine Telefonleistungen an und alternative Zugangstechnologie wie das Elektrizitätsnetz oder wireless local loop (WLL) sind noch nicht marktfähig.

Sozial- und umweltpolitische Regulierungen

Das neue Fernmeldegesetz gewährleistet die Grundversorgung in allen Regionen der Schweiz.⁴⁹ Die Grundversorgung beinhaltet den öffentlichen Telefondienst, den Zugang zu Notrufdiensten, eine ausreichende Versorgung mit öffentlichen Sprechzellen, den Zugang zu Telefonverzeichnissen sowie einen Vermittlungsdienst für Behinderte.

Pro 100 EinwohnerInnen gibt es in der Schweiz 75 Telefonanschlüsse (Kanäle).⁵⁰ Im internationalen Vergleich nimmt die Schweiz damit einen Spitzenplatz ein.

Auch in Bezug auf die öffentlichen Telefonkabinen (payphones) liegt die Schweiz vorne. Im Vergleich mit den anderen untersuchten Ländern verfügt die Schweiz über die grösste Anzahl Sprechzellen pro 1000 EinwohnerInnen.⁵¹

Ebenfalls führend ist die Schweiz in Bezug auf die Telekommunikationsausgaben. Im Jahr 2000 haben die SchweizerInnen pro Kopf über 1300 € ausgegeben, die fünf Vergleichsländer jedoch im Durchschnitt nur ca. 500 € pro Kopf.⁵²

Für den Anschluss zum öffentlichen Telefondienst legt der Bundesrat Preisobergrenzen in der Fernmeldeverordnung fest.⁵³ Im Vergleich mit den anderen europäischen Ländern ist

48 BAKOM 2001:31f.

49 FMG Art. 14-21.

50 OECD 2001b:69.

51 OECD 2001b:219.

52 Elixmann et al. 2002:192.

53 FMV Art. 26, Abs. 1 (784.101.1).

die monatliche Grundgebühr für einen analogen Anschluss in der Schweiz am günstigsten.⁵⁴ Weitere Preisobergrenzen gelten auch für nationale Verbindungen im Festnetz.

Wir gehen davon aus, dass die hohen pro Kopf-Ausgaben die durchschnittlichen Kosten für Telekomdienste eher vergünstigen. Wie die gesetzlich festgelegten Preisobergrenzen könnte sich dies eher preissenkend auswirken. Die hohe Anschlussdichte und das dichtere Sprechzellennetz dürften hingegen im Vergleich zu den anderen Ländern eher zu höheren Preisen führen (auch wenn sich bei der Infrastruktur economies of scale realisieren lassen). Wir gehen deshalb davon aus, dass sich mit den sozial- und umweltpolitischen Regulierungen ein gewisser, wenn auch geringer Teil der Preisunterschiede erklären lässt.

Standortfaktoren

Die Schweiz verfügt über eine schwierige Topografie. Die Infrastrukturkosten dürften dadurch im Vergleich zu den anderen Ländern eher höher ausfallen. Wir gehen deshalb davon aus, dass sich mit der Topografie ein Teil der Preisdifferenzen erklären lässt.

Der Wechselkurs des Schweizer Frankens hat sich im Zeitraum von 1989 bis 1999 real um 7.7% aufgewertet. Aus dem Ausland importierte Güter hätten dementsprechend günstiger werden sollen.⁵⁵ Da der Anteil der aus dem Ausland importierten Vorleistungen bei der Telekommunikation nicht sehr gross ist, spielt der Wechselkurs zur Erklärung der Preisdifferenzen keine Rolle.

Qualität

Neben dem Preis spielen auch die Qualität und die Anzahl der angebotenen Dienste eine wichtige Rolle bei der Auswahl des Telekomanbieters. Es wird erwartet, dass die Zunahme der Konkurrenz positive Auswirkungen auf die Dienstqualität hat.⁵⁶

Die OECD veröffentlicht in ihrem jährlich erscheinenden Communications Outlook ebenfalls verschiedene Indikatoren zur Servicequalität.⁵⁷ In Bezug auf die Anzahl Störungen pro 100 Linien und pro Jahr schneidet die Schweiz schlechter ab. Nur Italien verzeichnet noch mehr Störungen als die Schweiz. Innerhalb von 24 Stunden werden in der Schweiz knapp

⁵⁴ Elixmann et al. 2002:218.

⁵⁵ Vgl. die Ausführungen zu den Wechselkursen im Abschnitt 3.6.1 Elektrizität, Gas und andere Brennstoffe.

⁵⁶ Die EU-Kommission führt im Anhang des fünften Umsetzungsberichts für die Mitgliedstaaten verschiedene Indikatoren auf, so z.B. die durchschnittliche Reparaturzeit, die Rate der nicht erfolgreichen Verbindungen oder die Zeitdauer, bis zur Antwort des Operators. Da den Indikatoren aber unterschiedliche Messverfahren zugrunde liegen, empfiehlt die Kommission ausdrücklich von einem Vergleich der Indikatoren abzusehen.

⁵⁷ OECD 2001b.

93% dieser Störungen behoben. Im Vergleich mit den anderen Ländern liegt dieser Wert im Mittelfeld. Auch in Bezug auf die Erfolgsrate bei internationalen Verbindungen (answer seizure rate) liegt die Schweiz im Mittelfeld.

Insgesamt gehen wir davon aus, dass es bezüglich Qualität keine wesentlichen Unterschiede zwischen der Schweiz und den fünf EU-Ländern gibt und die Qualität demnach keinen Einfluss auf allfällige Preisunterschiede hat.

Faktorkosten

Die Kapitalkosten sind auf Grund des Zinsvorteils in der Schweiz zum Teil deutlich geringer als in den Vergleichsländern. Die langfristigen Zinsen liegen in der Schweiz ca. 1.7%-Punkte tiefer, d.h. das ausländische Zinsniveau ist ca. 58% höher.⁵⁸ Da die Kapitalkosten (ohne Abschreibungen) rund 17% der Gesamtkosten umfassen,⁵⁹ sollten bei den Endpreisen um ca. 10%-Punkte tiefere Preise resultieren.

Die Löhne in der Schweiz sind höher als in den meisten Vergleichsländern. Leider haben wir keine Angaben zu den Lohnverhältnissen im Telekommunikationssektor. Ein Vergleich der Arbeitskosten in der Industrie zeigt aber, dass diese in der Schweiz deutlich höher liegen als in den Vergleichsländern. Wir gehen deshalb in der Folge davon aus, dass der Lohnunterschied im Telekomsektor gegenüber den Vergleichsländern im Durchschnitt im Bereich von 17% liegt.⁶⁰ Wenn die Arbeitskosten bei der Telekommunikation ca. 38% des Endpreises ausmachen,⁶¹ dann lassen sich rund 6%-Punkte der gesamten Preisdifferenz bei der Telekommunikation mit den höheren Lohnkosten erklären.

Aktuelle Entwicklung

Der Preisindex des BFS zeigt, dass die Preise für den Telefondienst seit der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes 1998 bis Anfang 2002 um ca. 40% gesunken sind.⁶² Nachdem die Swisscom aber im März 2000 massiv ihre Preise gesenkt hat, ist der Preiswettbewerb seither faktisch zum Erliegen gekommen. Allerdings gehört die Schweiz im Vergleich mit den anderen

⁵⁸ Vgl. Annex 1.

⁵⁹ KOF 1998.

⁶⁰ Vgl. Annex 1.

⁶¹ KOF 1998.

⁶² Elixmann et al. 2002:23f.

europäischen Ländern bei den Fern- und Auslandgesprächen zu den günstigsten.⁶³ Nur bei den Tarifen für Ortsgespräche ist die Schweiz teurer.

Dies hat zu der Frage nach der Notwendigkeit einer Entbündelung der letzten Meile geführt. Ausgelöst wurde die Diskussion von der diAx, die im Juli 2000 bei der ComCom ein Gesuch um Entbündelung der Teilnehmeranschlussleitung gestellt hat. Die Comcom hat das Gesuch abgelehnt und den Bundesrat aufgefordert, die entsprechenden Grundlagen auf dem Verordnungsweg bzw. im Rahmen einer Gesetzesänderung zu schaffen. Der Bundesrat hat sodann im Februar 2003 beschlossen, die letzte Meile für alle TeilnehmerInnen des Telekommunikationsmarktes unverzüglich zu öffnen. Er hat gestützt auf das geltende Gesetz eine entsprechende Änderung der Fernmeldedienstverordnung verabschiedet und per 1. April 2003 in Kraft gesetzt. Aus politischen Gründen soll sich aber auch das Parlament zur Entbündelung der letzten Meile noch äussern können. Er hat deshalb das UVEK beauftragt, die Entbündelung zusätzlich in die laufende Revision des Fernmeldegesetzes zu integrieren.

Neben dem Unbundling sind im Rahmen der Revision eine Anpassung des Regulierungsverfahrens bei Interkonnektion und eine Anpassung an das EU-Recht geplant. Eine ex-ante Regulierung der Interkonnektion wie sie die EU vorsieht, ist aber nicht vorgesehen.

EU

Wettbewerbsintensität

1993 verpflichteten sich die Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft, den Sektor der europäischen Telekommunikationsdienste am 1.1.1998 zu liberalisieren (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2000b:6 und Anhang:8).⁶⁴ Die diesbezüglichen gemeinschaftlichen Rechtsvorschriften sind in einer Reihe von Richtlinien festgehalten. Schwerpunkte der Liberalisierung sind der öffentliche Sprachtelefondienst und der Zugang zur Netzinfrastruktur.⁶⁵ Bei der Umsetzung der entsprechenden Richtlinien sind allerdings Unterschiede

⁶³ Elixmann und Schwab 2003:105ff.

⁶⁴ Einige Länder wie z.B. Grossbritannien und Schweden haben schon früher mit der Marktöffnung begonnen.

⁶⁵ Richtlinie der Kommission vom 13. März 1996 zur Änderung der Richtlinie 90/388/EWG hinsichtlich der Einführung des vollständigen Wettbewerbs auf den Telekommunikationsmärkten (96/19/EG).

Richtlinie 98/10/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Februar 1998 über die Anwendung des offenen Netzzugangs (ONP) beim Sprachtelefondienst und den Universaldienst im Telekommunikationsbereich in einem wettbewerbsorientierten Umfeld.

Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates vom 30. Juni 1997 über die Zusammenschaltung in der Telekommunikation im Hinblick auf die Sicherstellung eines Universaldienstes und der Interoperabilität durch Anwendung der Grundsätze für einen offenen Netzzugang (ONP) (97/33/EG).

zu beobachten, so haben z.B. Italien und Österreich die Umsetzung einzelner Richtlinien noch nicht ganz abgeschlossen.

Die Wirkung der Liberalisierung lässt sich am besten an den Tarifen zeigen: Die Verbrauchertarife für Auslandsgespräche sind in den meisten Mitgliedstaaten zwischen 1997 und 1999 um durchschnittlich 40% gesunken (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2000:3). Im gleichen Zeitraum sind die Tarife für Geschäftskunden für Gespräche mit dem Ausland um 25% gesunken. Die Tarife für Regional- und Ferngespräche haben sich um 13% bzw. 30% ermässigt.

Die EU veröffentlicht periodisch einen Bericht über den Stand der Umsetzung des Reformpakets für den Telekommunikationssektor. Der fünfte Bericht entspricht dem Stand vom 1.10.1999 und analysiert die Situation in acht Schlüsselbereichen: Nationale Regulierungsbehörden, Genehmigungen, Zusammenschaltung, Universaldienst, Tarife, Nummerierung, Frequenzen, Wegerechte. Die wesentlichen Aussagen der EU-Kommission zu diesen acht Bereichen lassen sich wie folgt zusammenfassen (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2000b:7, 10):

- › In Bezug auf die Zusammenschaltung hält die EU-Kommission fest, dass ungerechtfertigt hohe Entgelte in gewissen Mitgliedstaaten ebenso wie vergleichsweise hohe Zusammenschaltungsentgelte in Verbindung mit niedrigen Endbenutzertarifen einen Markteintritt erschweren. Wichtig sind deshalb nichtdiskriminierende Entgelte.
- › Bei den Endbenutzertarifen notiert die Kommission, dass einige Mitgliedstaaten zwecks Preiskontrolle Regelungen mit Preisobergrenzen eingeführt haben, bis der Wettbewerb bei den Endkundenpreisen spielt.
- › Bezüglich Unbundling hält die Kommission fest, dass ein entbundelter Zugang zum Teilnehmeranschluss durch neue Marktteilnehmer, welche die vorhandene Anschlussleitung für den Zugang nutzen können, in den Richtlinien ausdrücklich nicht vorgeschrieben ist. In einer Reihe von Mitgliedstaaten hat sich jedoch gezeigt, dass die Entbündelung des Teilnehmeranschlusses für die Einführung des Wettbewerbs auf lokaler Ebene erforderlich ist. Im Allgemeinen werden zurzeit weder Kabelfernsehnetze noch WLL-Anwendungen im grösseren Umfang als praktische Alternativen für den lokalen Zugang genutzt.

Im Vergleich zur Schweiz zeichnet sich der Telekommunikationsmarkt in den untersuchten Ländern durch folgende Merkmale aus:

Der Marktanteil des Inkumbents⁶⁶ schwankt zwischen ca. 82% (Grossbritannien) und 100% (Italien) für Lokalgespräche bzw. zwischen ca. 65% (Deutschland) und ca. 95% (Italien, Österreich) bei Ferngesprächen. Bei Auslandverbindungen hält der Inkumbent zwischen ca. 53% (Grossbritannien) und ca. 95% (Österreich).⁶⁷

Carrier selection ist in Schweden auf allen Ebenen – Lokal- Fern- und Auslandgespräche – sowohl als call-by-call als auch als pre-selection möglich (Europäische Kommission 2000a:191).⁶⁸ In Deutschland ist carrier selection ebenfalls möglich, aber nur für Fern- und Auslandgespräche. Italien, Österreich und Grossbritannien verfügen zwar über die Möglichkeit für call-by-call, pre-selection steht aber nicht zur Verfügung.

Die Interkonnektionsgebühren weisen z.T. deutlich Unterschiede auf, liegen aber für alle Varianten unter den Gebühren in der Schweiz.⁶⁹

Eine Entbündelung der letzten Meile hat erst in Deutschland stattgefunden. Die Preise werden als moderat bezeichnet. Die Zahl der entbündelten Leitungen ist allerdings noch nicht sehr gross, insofern dürfte der Einfluss auf die Preise nur gering sein. In Österreich ist eine Entbündelung der Teilnehmeranschlussleitung zwar vorgeschrieben, sie wird aber (noch) nicht praktiziert. In den übrigen drei untersuchten Ländern besteht noch keine Verpflichtung zur Entbündelung.

Sozial- und umweltpolitische Regulierungen

Eines der Hauptziele der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes ist es, eine Wahlmöglichkeit zwischen Betreibern und Dienstleistungen sowie niedrigere Tarife zu gewährleisten (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2000b:19). Der fünfte Umsetzungsbericht der EU-Kommission hält dazu fest, dass das grösste Problem diesbezüglich die mangelnde Tariftransparenz und die fehlenden Informationen über die Dienste sind. Ausserdem fehlen effiziente und rasche Verfahren zur Bearbeitung von Beschwerden und zur Behebung von Mängeln.

⁶⁶ Der Inkumbent bezeichnet das marktbeherrschende Unternehmen, in der Regel handelt es sich um das ehemalige staatliche Monopolunternehmen.

⁶⁷ Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2000b:149, 151 und 153.

⁶⁸ Carrier selection bezeichnet die Möglichkeit, bei einem Gespräch den Anbieter zu wählen (über die Verwendung einer speziellen Zugangsnummer). Pre-Selection bedeutet, dass ein anderer Anbieter als der Inkumbent als Standardanbieter gewählt werden kann.

⁶⁹ Elixmann et al. 2001:284ff.

Aktuelle Entwicklung

Die EU hat basierend auf einer Überprüfung des Rechtsrahmens im Jahr 1999 ein neues Rahmenwerk ausgearbeitet (NZZ vom 11.12.2001). Die wichtigste Änderung betrifft die Einführung von Massnahmen zur Sicherstellung eines stärkeren Wettbewerbs bei Ortsnetzen (Unbundling), um den schnellen Internet-Zugang zu fördern. Bereits im Jahr 2000 hat die EU eine Richtlinie verabschiedet, welche die Mitgliedstaaten beauftragte, das Unbundling ab Januar 2001 einzuführen. Erste Erfahrungen zeigen, dass die neuen Anbieter erst geringe Anteile gewinnen konnten. Eine abschliessende Beurteilung der Entbündelung ist damit aber noch nicht möglich.

Im Mai 2002 hat die EU einen neuen Rechtsrahmen für elektronische Kommunikation verabschiedet (BAKOM 2003). Dieser soll ab Juli 2003 zur Anwendung kommen. Mit dem neuen Rechtsrahmen sollen die rechtlichen Vorschriften in der EU gelockert werden. Die längerfristigen Ziele sind ein leichter Marktzugang, mehr Wettbewerb und weniger Regulierung. So soll die bereichsspezifische ex-ante-Regulierung nur in Telekom-Märkten auferlegt werden, in denen kein wirksamer Wettbewerb herrscht. Wo der Wettbewerb spielt, sollte diese Vorabregulierung durch das allgemeine Wettbewerbsrecht abgelöst werden. Die EU-Kommission hat achtzehn Teilmärkte bezeichnet, in welchen die Mitgliedstaaten eine ex-ante-Regulierung in Betracht ziehen sollten. Dazu zählen z.B. die Anrufterminierung in Mobilfunknetzen oder der Breitbandzugang für Wiederverkauf über die letzte Meile.

Fazit

Über alles gesehen beurteilen wir die Wettbewerbsintensität in der Schweiz im Vergleich mit den anderen Ländern als geringer. Wir führen dies in erster Linie auf die hohen Interkonnections- und Terminierungsgebühren und den hohen Marktanteil des Inkumbents (bzw. dessen Tochtergesellschaft) im Mobilfunk zurück. Die fehlende Entbündelung der Teilnehmeranschlussleitung sehen wir nicht als Grund für Preisdifferenzen, da sie in den Vergleichsländern (mit Ausnahme von Deutschland) auch noch nicht realisiert ist. Insgesamt gehen wir davon aus, dass sich mit der geringeren Wettbewerbsintensität der wesentliche Teil der festgestellten Preisdifferenzen erklären lässt.

In Bezug auf die sozial- und umweltpolitischen Regulierungen gehen wir davon aus, dass sich die Auflagen an die Grundversorgung bzw. den Universaldienst nicht grundsätzlich unterscheiden. Mit der hohen Anschlussdichte und dem dichteren Sprechzellennetz lässt sich unserer Meinung nach aber ein gewisser, wenn auch geringer Teil der Preisunterschiede erklären.

Die übrigen Faktoren wie Topografie, Wechselkurse und Qualität tragen unserer Ansicht nach gar nicht oder nur zu einem geringen Teil zur Erklärung der Preisunterschiede bei.

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt auch eine Untersuchung des Wissenschaftlichen Instituts für Kommunikationsdienste (WIK) aus dem Jahre 2001.⁷⁰ Die Untersuchung beurteilt mit einem Liberalisierungsindex die Marktöffnung anhand der rechtlich regulatorischen Rahmenbedingungen.

Konkret werden der Marktzugang für neue Anbieter, die Mietleitungen sowie verschiedene regulatorische Massnahmen bezüglich Netzzugang bewertet. Dazu zählen u.a. die Entbündelung der letzten Meile (Unbundling local loop ULL), die Nummernportabilität, die Interkonnektion und die Carrier Selection. Die Schweiz schneidet bei dieser Bewertung im Vergleich mit den anderen fünf untersuchten Ländern am schlechtesten ab. Das WIK führt dies auf folgende Ursachen zurück:

- › Die Schweiz weist hohe Interkonnektionspreise aus.
- › Es fehlt die Möglichkeit der Zusammenschaltung auf der lokalen Ebene und
- › es fehlt die Entbündelung der letzten Meile.

⁷⁰ Elixmann et al. 2001.

TELEKOMMUNIKATION						
Land	Schweiz	Deutsch-land	Italien	Öster-reich	Schweden	UK
Wettbewerbsintensität						
Anzahl Betreiberinnen im Mobilfunkbereich (1)	3 (2)	4	3	3	4	4
Marktanteile Inkumbent an internationalen Verbindungen 1999 (1)	69% (2)	Ca. 65%	Ca. 87%	Ca. 95%	Ca. 63%	Ca. 54%
Marktanteile der Tochtergesellschaft des Inkumbents im Mobilfunk 1999 (1)	87% (2)	Ca. 40%	Ca. 65%	Ca. 55%	Ca. 50%	Ca. 35%
Innterkonnektionsgebühren Fest-zu-Fest Terminierung lokal, in €-Cent pro Minute August 2000 (3) ⁷¹	1.65	0.92	0.76	1.04	0.94	0.63
Innterkonnektionsgebühren Fest-zu-Mobil Terminierung zur Hauptzeit in €-Cent pro Minute August 2000 (3)	27.42	14.5	22.88	13.81	12.85	20.07- 23.42
WIK-Liberalisierungsindex Festnetzbereich 2001 (4)	0.27 ⁷²	0.54	0.38	0.43	0.53	0.56
Sozial- und umweltpolitische Regulierungen						
Anzahl öffentlicher Sprechzellen pro 1000 EinwohnerInnen (5)	7.3	1.7	6.3	3.6	1.6	2.6
Festnetzanschlüsse (PSTN/ISDN) pro 100 EinwohnerInnen (5)	75	70	50	52	73	63
Monatliche Grundgebühr für PrivatkundInnen (analoger Anschluss) in €/KKP August 2000 (3)	12.45	12.69	Ca. 13	Ca. 18	Ca. 10	Ca. 14.5
Qualität						
Anzahl Störungen pro 100 Linien (5)	14	8.7	17.2	6.2	4.3	14.3
Prozentsatz der innerhalb von 24 Stunden behobenen Störungen (5)	93%	86%	92%	98%	77%	92%
Answer Seizur ratio (5)	62.5	61.4	60.1	65.4	65.2	66.5

Tabelle 11 Quelle: (1) Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2000b, (2) BAKOM 2001:10, 32; (3) Elixmann et al. 2002; (4) Elixmann et al. 2001; (5) OECD 2001.

⁷¹ Die Schweiz weist auch für Fest-zu-Fest Terminierungen Single- und Double-Transit die höchsten Interkonnektionsgebühren aus.

⁷² Je höher der Wert, desto vollständiger sind die Liberalisierungsmassnahmen zur Erreichung von funktionsfähigem Wettbewerb bereits implementiert.

TELEKOMMUNIKATION			
Einflussfaktoren	Schweiz	Vergleichsländer (D, I, A, S, UK)	Erklärungspotenzial für Preisdifferenz
Differenz zu EU-5		› Preisniveau 8% tiefer	-8%
Wettbewerbsintensität	› Hohe Interkonnektionsgebühren › Hohe Marktkonzentration im Mobilfunk	› Tiefe Interkonnektionsgebühren	Hoch Ca. -8%-Punkte
Sozial- und umweltpolitische Regulierungen	› Hohe Anschlussdichte › Hohe Sprechzellendichte	› Höhere Anschlussgebühren	Gering Ca. -2%-Punkte
Kapitalkosten		› Zinsniveau ca. 58% höher	Hoch Ca. +10%-Punkte
Löhne		› Arbeitskosten ca. 17% tiefer	Mittel Ca. -6%-Punkte
Standortfaktoren	› Schwierige Topografie	› Mehrheitlich einfache Topografie	Gering Ca. -2%-Punkte
Qualität	› Keine wesentlichen Unterschiede		Kein Einfluss

Tabelle 12 „-“: Mit diesem Faktor lässt sich ein Teil der Preisdifferenzen erklären. „+“: Dieser Faktor führt dazu, dass die Preise in der Schweiz eigentlich tiefer liegen sollten.

3.6.3. MIETEN

Diese Gütergruppe umfasst Mieten von MieterInnen in Wohnungen und Einfamilienhäusern sowie kalkulatorische Mieten für EigentümerInnen. Wir beschränken uns in der Folge auf die Preise von Mietwohnungen.

Mietwohnungen werden in der Regel in vier verschiedene Typen unterteilt: Es gibt öffentliche Mietwohnungen, gemeinnützige/geförderte Mietwohnungen, Genossenschaftswohnungen und private Mietwohnungen. Angeboten werden Wohnungen von öffentlichen Körperschaften, gemeinnützigen Wohnungsgesellschaften, Wohnbaugenossenschaften sowie privaten Personen und Unternehmen. Manche Wohnungstypen werden häufig nur von bestimmten Anbietern angeboten (z.B. gemeinnützige Wohnungen von gemeinnützigen Wohnungsgesellschaften). Es gibt aber auch Länder wie z.B. Deutschland, wo geförderte Mietwohnungen von privaten und gemeinnützigen Bauträgern angeboten werden. Öffentliche und gemeinnützige Mietwohnungen sowie Genossenschaftswohnungen werden üblicherweise zu marktunterschreitenden Preisen angeboten, in der Regel richten sie sich nach dem Prinzip der Kostenmiete, d.h. die Miete darf nicht höher sein, als zur Deckung der laufenden Aufwendungen erforderlich ist. Mieten für öffentliche Wohnungen können sogar unter den Kostenmieten liegen. In Deutschland und Österreich haben nicht gewinnorientierte

(gemeinnützige) Wohnungsunternehmen einen wesentlichen Beitrag zur Wohnungsproduktion geleistet.

Die Mietpreise liegen in den fünf Vergleichsländern zwischen 26% (Deutschland) und 67% (Italien) tiefer. Im Durchschnitt beträgt die Preisdifferenz 41%.

Differenzen bei den Mietpreisen zwischen verschiedenen Ländern lassen sich im Wesentlichen mit Unterschieden bei folgenden Faktoren begründen:

- › Mietpreisregulierung
- › Wohnungsbaukosten (Baupreise)
- › Bodenpreise
- › Bau- und Planungsrecht
- › Ausbaustandard

› Fehlender internationaler Wettbewerb, da Mieten bzw. Immobilien nicht handelbar sind. Die Schweiz wie auch die betrachteten Vergleichsländer betreiben eine mehr oder weniger aktive Wohnungspolitik, um das (teilweise) Markt- bzw. Staatsversagen im Wohnungsmarkt (Wohnungsnot, Mietzinsnot) zu kompensieren.⁷³ Staatliche Marktinterventionen, welche die Mietpreise von Wohnungen beeinflussen, können entweder auf der Produktionsseite – bei der Erstellung des Gutes (Baukosten) – oder auf Seiten der Nutzung, bei den Mietpreisen anknüpfen. Zu den zentralen Regulierungen im Wohnungsmarkt zählen sozial- und umweltpolitische Regulierungen wie Subventionen und Mietpreisregulierung sowie raumplanerische und bautechnische Vorschriften und Auflagen. Wir werden in der Folge kurz einige allgemeine Bemerkungen zu den Subventionen und Mietpreisregulierungen anstellen.

Mittels Subventionen wird die Differenz zwischen Marktkosten und teilweise unzureichenden Einkommen überbrückt. Subventionen können als Objekt- oder als Subjekthilfe ausgestaltet sein. Einfluss auf die Mietpreise haben allerdings nur Objektbeiträge. Diese reduzieren die Kosten auf der Produktionsseite des Wohnungsmarktes, d.h. bei der Erstellung der Wohnung in Form von z.B. Baukostenzuschüssen oder Förderungsdarlehen. Subjekthilfen reduzieren die Mietkosten auf Seiten der NutzerInnen z.B. mittels Mietzinsbeihilfen (Donner 2000:57). Für die Mietpreisvergleiche sind Subjekthilfen nicht massgebend, da wir davon ausgehen, dass der Vergleich die Preise vor dem Abzug allfälliger Beiträge zeigt. Der Bau von Wohnungen erfordert einen hohen Kapitaleinsatz. InvestorInnen in Mietwohnungen tragen aber in der Regel nur einen kleinen

⁷³ Der Wohnungsmarkt weist verschiedene Besonderheiten auf: hohe Transaktionskosten, schlechte Transparenz, mangelnde Verkehrsfähigkeit etc. (Schweizerischer Bundesrat 1999:9827). Zum Marktversagen im Wohnungswesen vgl. auch Frey 1990a:149ff.

nungen tragen aber in der Regel nur einen kleinen Teil des Investitionsaufwands selbst und finanzieren den grössten Teil der Produktionskosten mit Hypothekendarlehen. Im geförderten Wohnungsbau werden die Kapitalmarktmittel teilweise oder vollständig durch öffentliche Darlehen oder Baukostenzuschüsse ersetzt. Die Förderung kann aber auch aus Zinszuschüssen zu Kapitalmarktdarlehen bestehen.

Regulierungen im Mietwesen betreffen vor allem die Aspekte Rechtssicherheit, Vertragsdauer, Kündigungsrecht, Mietpreishöhe, Mietpreisänderung, Eintrittsrecht und Mitbestimmung (Donner 2000:27). Zu den Mietpreisregulierungen zählen insbesondere Mietenstop oder die gesetzliche Regelung der Miethöhe (verbindliche Maximalmieten), Kostenmieten und Vergleichsmieten (Donner 2000:55, 87). Mieterhöhungsregelungen für bestehende Mietverhältnisse sind in der Regel mit Mieterschutzbestimmungen verbunden (Donner 2000: 90). Ohne diese würden die VermieterInnen den Vertrag kündigen, um mit den höheren Mieteinnahmen eine attraktivere Rendite zu erzielen. Lind (1999) unterscheidet zwischen Mietregulierungen auf verschiedenen Stufen: Missbrauch und Wucher können im Rahmen von allgemeinen Gesetzen (z.B. Vertragsgesetz) geregelt werden. Daneben gibt es spezifische Regulierungen, welche Mietverträge regeln sowie die eigentlichen Mietregulierungen, welche die Mietpreise betreffen. Diese wiederum unterteilen sich in first-generation controls, wenn die nominalen Mieten eingefroren werden, und second-generation controls, die eine Erhöhung der Nominalmieten in bestimmten Situationen erlauben.

Öffentliche Marktinterventionen können Mietpreise auch indirekt beeinflussen. Ist die langfristige Rendite von Mietwohnungen z.B. auf Grund von strikten Mieterschutzregelungen beeinträchtigt, werden dadurch Neuinvestitionen von privaten Investoren verhindert. Das Wohnraumangebot geht zurück, gleichzeitig steigt die Wohnraumnachfrage, weil das Wohnen billiger wird.

Schweiz

Der Wohnungsmarkt in der Schweiz weist im Vergleich zu anderen Ländern einige Besonderheiten auf (Credit Suisse 2000:31). Einerseits sind Planungs- und Baubewilligungsverfahren relativ aufwändig. Andererseits ist die Wohneigentumsquote deutlich tiefer als in anderen Ländern. Einer der Gründe dafür ist der hohe Ausbaustandard der Mietwohnungen, so dass ein Wechsel ins Wohneigentum nicht zwingend mit Qualitätssteigerungen verbunden ist. Weitere Gründe sind die bescheidene staatliche Wohneigentumsförderung, fehlende steuerliche Anreize und die fehlende Amortisationspflicht von Hypotheken. Ausserdem sind in der Schweiz der Wohnungsmarkt und insbesondere die Mietzinse staatlich reguliert.

Wettbewerbsintensität

Sowohl in der Schweiz wie auch in den anderen untersuchten Ländern ist die Wettbewerbsintensität eingeschränkt und dürfte gemäss unserer Einschätzung auf einem vergleichbaren Niveau liegen (siehe Ausführungen zu den Regulierungen). Wir gehen deshalb davon aus, dass die Wettbewerbsintensität nicht zur Erklärung der Mietpreisunterschiede beitragen kann.

Sozial- und umweltpolitische Regulierungen

Die wesentlichen gesetzlichen Grundlagen für die Mietpreisregulierungen finden sich im Obligationenrecht bzw. in der Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen (VMWG)⁷⁴. Das heute geltende Mietrecht enthält Elemente sowohl der Kostenmiete als auch der Marktmiete. Das Prinzip der Kostenmiete bedeutet, dass Mietzinsanpassungen zulässig sind, soweit sie durch Kostenänderungen begründet sind (Schweizerischer Bundesrat 1999a:9829). Die Marktelemente betreffen die Orts- und Quartierüblichkeit sowie die Tatsache, dass die Missbräuchlichkeit eines Mietzinses nur auf Antrag der Mietenden abgeklärt wird.

Für die Mietpreise relevant ist insbesondere die Bestimmung, dass missbräuchliche Mietzinse (Anfangsmieten, Mietzinserhöhungen) anfechtbar sind. Mietzinse sind nicht missbräuchlich, wenn sie eine der folgenden Voraussetzungen erfüllen:

- › Mietzinserhöhungen auf Grund von Kostensteigerungen oder Mehrleistungen des Vermieters sind begründet. Als Kostensteigerung gilt insbesondere die Erhöhung der Hypothekenzinsen.
- › Der Ausgleich der Teuerung erlaubt ebenfalls eine Mietzinserhöhung, wobei der Mietzins um höchstens 40% der Steigerung des Landesindex der Konsumentenpreise erhöht werden kann.
- › Die kostendeckende Bruttorendite wird nicht überschritten.⁷⁵

⁷⁴ SR 221.213.11.

⁷⁵ Die Bruttorendite entspricht dem Verhältnis zwischen Mietzinseinnahmen (ohne Akonto-Zahlungen für Nebenkosten) und Wert der Liegenschaft. Dabei wird beim Liegenschaftswert mit unterschiedlichen Daten operiert (Buchwert, Kaufpreis, aktuell geschätzter Verkehrswert etc.), die die Vergleichbarkeit von Brutto-Renditen oft erschweren. Die Höhe der Bruttorendite ist von der Lage, vom Vermietungsstand, von der Mietzinshöhe im Vergleich zu Marktmieten, von der Bausubstanz bzw. -qualität und vom Alter der Liegenschaft abhängig. Die Nettorenditen entstehen nach Abzug der Kosten für den Liegenschaftsunterhalt, -betrieb und -verwaltung sowie nach Vornahme von Rückstellungen für künftigen Renovationsbedarf.

› Die Mietzinse liegen im Rahmen orts- und quartierüblicher Mietzinse. Das Instrument der Vergleichsmiete im Sinne orts- und quartierüblicher Mietzinse spielt eine vergleichsweise geringe Rolle, da es primär auf Altbauten angewandt wird (Blöchliger/Parisi 1996). Problematisch ist insbesondere die Bindung der Mietzinsen an den Hypothekarzins und die Inflationsrate (Von Ungern-Sternberg 1998). Diese doppelte Bindung hat dazu geführt, dass die Mieten weit überindexiert sind. Da eine Erhöhung der Inflationsrate in der Regel auch eine Erhöhung der Nominalzinsen bewirkt, steigen die Mieten in der Schweiz stark überproportional mit der Inflation. Die Schweiz ist das einzige Land in Europa, dessen Mietrecht es den Vermietern erlaubt, ihre Mieten zu erhöhen, wenn die Nominalzinssätze steigen, und zwar auch dann, wenn die Realzinsen konstant bleiben oder sogar sinken. Dies führt dazu, dass die Mieten in Zeiten von Inflation (wie Anfang der 90er Jahre) überproportional erhöht wurden. Von Ungern-Sternberg schätzt, dass die Mieten auf Grund dieses Mechanismus mindestens 6% zu hoch liegen.

Das Problem wird dadurch verschärft, dass Mieterhöhungen auf Grund einer Veränderung des Hypothekarzinses in der Regel meist zügig, Mietzinssenkungen jedoch nur zögerlich vorgenommen werden.⁷⁶ Dieser Effekt führt zusammen mit der inflationsbedingten Abnahme der realen Hypothekarschulden zu einer Einkommensumverteilung zugunsten der Vermieterseite (Schweizerischer Bundesrat 1999a:9835).

Ein weiterer problematischer Punkt ist, dass die Investitionskosten für die Kostenmiete massgebend sind. Dadurch fehlen Anreize für ein kostenbewusstes Bauen. Je kostenbewusster ein Investor baut, desto geringer sind die zulässigen Mietzinsen. Je höher die Investitionskosten, desto höher sind die Mietzinsen, die verlangt werden können. Das kostenorientierte Mietrecht behindert ausserdem die Bildung von Rückstellungen für Erneuerungen (Schweizerischer Bundesrat 1999a:9832). Umgekehrt löst es unnötig hohe Sanierungen aus, weil sich auf Grund der unvollständigen Anrechnung wertvermehrender Investitionen nur so eine ausreichende Rendite erzielen lässt.⁷⁷

Die Regulierung, wonach Mieterhöhungen bei bestehenden Mietverhältnissen an entsprechende Kostenerhöhungen gebunden sind, hat ausserdem zu einem Auseinanderklaffen von Mieten für neue und alte Wohnungen geführt, da die Baukosten über die Jahre gestiegen sind (Lind 1999:23).

⁷⁶ Nicht weitergegebene Mietzinssenkungen können durchgesetzt werden. Davon wird aber nicht immer Gebrauch gemacht. Die daraus resultierenden Mehrkosten schätzt Cash auf CHF 100 Mio. Cash, Nr. 6 vom 7.2.2003.

⁷⁷ SR 221.213.11 Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen (VMWG), Art. 14.

Weitere Regulierungen betreffen die Allgemeinverbindlichkeitserklärung von Rahmenmietverträgen (Normverträge), Konflikte zwischen Mietern und Vermietern (spezielle Mietgerichte oder Mieterschlichtungsstellen) sowie Kündigungen. Diese wie auch Mietzinsanpassungen müssen schriftlich und auf einem amtlich bewilligten Formular erfolgen.

Zusammenfassend stellen wir fest, dass die Mietzinse in der Schweiz zum Schutz der MieterInnen reguliert werden, dass die Regulierung aber in die falsche Richtung und damit zu einem hohen Mietzinsniveau geführt hat. Dies bestätigt auch der hohe Leerwohnungsbestand von 1.66% im Jahre 1999.⁷⁸ Gemäss einer Untersuchung von Marti und Nietlisbach (1996:247) verlangen übrigens Private und Pensionskassen nicht günstigere Mieten als der Rest der EigentümerInnen. Nur die Wohnungen von Genossenschaften und der öffentlichen Hand sind günstiger als andere Wohnungen. Alle anderen Akteure nützen Möglichkeiten für Mietpreiserhöhungen in etwa ähnlicher Masse aus. Immobiliengesellschaften verlangen die höchsten Mieten.

Einfluss auf die Mietpreise haben auch die Baukosten. Hier hat der starke Wettbewerb im Bau in der Schweiz zu sehr konkurrenzfähigen Preisen geführt (EVD 2002:35). Insofern sollten sich auf Grund der Baupreise keine wesentlichen Mietpreisunterschiede ergeben.

Neben der Mietpreisregulierung kommen im Rahmen der Wohnbauförderung⁷⁹ verschiedene Instrumente der Objekt- und Subjektförderung zur Anwendung, welche die Mietkosten ebenfalls beeinflussen. Dazu zählen Erschliessungshilfen, Bürgschaften für Hypothekendarlehen, rückzahlbare, verzinsliche Vorschüsse (Grundverbilligung) sowie Zusatzverbilligungen. Die wesentlichen Bestimmungen dazu finden sich im Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz. Sozialer Wohnungsbau und Subjekthilfe haben in der Schweiz allerdings nur eine geringe Bedeutung. Im Gegensatz zu anderen Ländern werden Wohnprobleme nicht mit Wohngeld oder sozialem Wohnungsbau abgefangen, sondern über die Mietpreisregulierung gelöst (Blöchliger/Parisi 1996).

Neben den sozialpolitischen bestimmen auch umweltpolitische Regulierungen die Bodenpreise und die Baukosten und damit indirekt auch die Mietpreise. Dazu zählen einerseits raumplanerische Bestimmungen wie z.B. die Beschränkung der Gebäudehöhe, welche die Bodenpreise beeinflussen. Andererseits werden die Baukosten durch Bestimmungen in Bauordnungen und die Abwicklung von Bewilligungsverfahren sowie Anforderungen bezüglich Schall-, Wärme- und Brandschutz beeinflusst.

⁷⁸ www.bwo.admin.ch/pdf/Leerwohn_2000_d.pdf.

⁷⁹ Siehe Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz (WEG), www.admin.ch/ch/d/sr/8/843.de.pdf.

Das Baurecht ist in der Schweiz kantonal geregelt. Es gibt also 26 verschiedene kantonale Planungs- und Baugesetze und ein Vielfaches davon an kommunalen Bau- und Zonenordnungen. Diese einmalige Vielfalt an baurechtlichen Vorschriften behindert und verteuert das Bauen in der Schweiz massiv. Hauptkritikpunkt ist insbesondere der Aufwand für die Erarbeitung der Baugesuchsunterlagen. Dieser wird als zu hoch eingeschätzt. Eine Untersuchung von econcept⁸⁰ schätzt den Mehraufwand für die Einarbeitung in die Gesetzgebung und Praxis eines anderen Kantons für gesamtschweizerisch tätige Bauunternehmungen auf 5 bis 10% des gesamten Planungsaufwandes. Die Studie hält weiter fest, dass die unterschiedlichen Baugesetze die Standardisierung und Industrialisierung des Bauens erschweren. Die dadurch verhinderten Rationalisierungsgewinne werden auf 10 bis 25% der Baukosten geschätzt. Die gesamtschweizerischen Kosten dieser sachlich nicht begründbaren Regelungsvielfalt liegen im Bereich von 2.4 bis 6 Milliarden Franken pro Jahr.

Unterschiedliche technische Vorschriften führen auch zu Mehrkosten bei den Bauprodukten. Um dieses Hemmnis abzubauen wurde im Oktober 1999 das Bundesgesetz über Bauprodukte in Kraft gesetzt. Das Gesetz knüpft an die Bauproduktenrichtlinie der EU an und harmonisiert die technische Gesetzgebung mit dem europäischen Recht.

Qualität

Im Vergleich zu anderen Ländern verfügt die Schweiz über einen hohen Ausbaustandard der Mietwohnungen (Credit Suisse 2000:31). Dies zeigt sich auch daran, dass die Baupreise als konkurrenzfähig eingestuft werden, das Preisniveau für Wohnungsbau aber doch rund 20% über Durchschnitt der EU liegt (EVD 2002:35).

Eine Untersuchung von Emch+Berger aus dem Jahre 1993 zeigt anhand von Einzelobjekten, dass ein Teil der höheren Baukosten zwischen der Schweiz und Deutschland auf Unterschiede bei Ausstattung, Ausbaustandard und Konstruktion zurückzuführen ist. So wurde z.B. beim deutschen Objekt im Gegensatz zum schweizerischen Objekt auf verschiedene Ausstattungen wie Liftanlagen, Einbauküchen, Wascheinrichtungen, Zivilschutzkeller etc. verzichtet. Beim Ausbaustandard wurden u.a. Unterschiede beim Deckenputz und bei Bodenbelägen festgestellt. Das damit verbundene Einsparpotenzial wird in der Studie auf rund 25% geschätzt.

⁸⁰ Vgl. econcept 1998.

Standortfaktoren

Die Schweiz weist u.a. auf Grund der Bodenknappheit im Vergleich zu anderen Ländern höhere Bodenpreise aus. Diese erklären sich u.a. durch natürliche Gegebenheiten wie die Bodenknappheit auf Grund der engen Grenzen der Schweiz. Die hohen Bodenpreise führen zu hohen Immobilienpreisen (EVD 2002:37), was sich wiederum auf die Mietzinsen auswirkt. Da der Anteil der Bodenkosten an den Investitionskosten einer Liegenschaft zwischen 15% und 35% beträgt⁸¹, lässt sich ein nicht unwesentlicher Teil der Mietpreisunterschiede mit den höheren Bodenpreisen erklären.

Der Schweizer Franken hat in der Zeit von 1989 bis 1999 eine reale Aufwertung von 7.7% erfahren.⁸² Grundsätzlich führt eine Aufwertung dazu, dass die Importe für die Schweiz billiger werden. Branchen, die keine ausländischen Vorleistungen beziehen, werden hingegen international gesehen teurer. Da Mieten zu den nicht handelbaren Gütern zählen und nur in geringen Umfang ausländische Vorleistungen benötigen, lässt sich mit den Wechselkursen eine Preisdifferenz von ca. 5% erklären.

Faktorkosten

Der Vergleich mit anderen Ländern zeigt, dass die Hypothekarzinsen im Ausland im Schnitt ca. 1.5-2%-Punkte (oder ca. 60%) höher liegen. Wenn wir ausserdem davon ausgehen, dass der Anteil der Kapitalkosten bei Immobilien ca. 71% ausmacht, wobei es sich in der Schweiz auf Grund der fehlenden Tilgungspflicht in erster Linie um Zinskosten handeln dürfte (Annahme 90%), dann sollten die Mietzinsen im Ausland ca. 37% höher liegen.

Der Anteil der Arbeitskosten bei Liegenschaften beträgt ca. 4%. Unter der Annahme, dass die Lohnkosten im Ausland ca. 17% tiefer liegen⁸³, lassen sich dadurch um ca. 1%-Punkt höhere Mietzinsen in der Schweiz erklären.

⁸¹ Frey 1990:144.

⁸² Vgl. die Ausführungen zu den Wechselkursen im Abschnitt 3.6.1 Elektrizität, Gas und andere Brennstoffe.

⁸³ Vgl. Annex 1.

Aktuelle Entwicklung

Das Schweizer Stimmvolk hat am 18.5.2003 die Volksinitiative „Ja zu fairen Mieten“ abgelehnt. Damit kommt 2004 der Gegenvorschlag des Bundesrates vors Volk. Dieser bezweckt insbesondere, die bestehende Koppelung zwischen Hypothekar- und Mietzinsen aufzuheben. Die Mietzinse sollen inskünftig in erster Linie gemäss der Entwicklung des Landesindex der Konsumentenpreise angepasst werden, dies im Umfang von höchstens 80% der eingetretenen Änderung. Für die Ermittlung der allfälligen Missbräuchlichkeit eines Mietzinses soll nicht mehr auf den übersetzten Ertrag, sondern auf das Vergleichsmieteprinzip abgestellt werden. Das Vergleichsmieteverfahren führt zu einer Mietzinshöhe, die nur wenig von der Marktmiete abweicht.

EU

Die Wohnungspolitik in der EU ist einzelstaatlich geregelt (Cuennet et al. 1998). Ein Vergleich der Wohnungspolitik ist deshalb nicht einfach. Zwar finden sich bestimmte allgemeine Ziele in fast allen westeuropäischen Staaten, die speziellen Ziele und die eingesetzten Instrumente sind jedoch unterschiedlich. Dies zeigt sich auch daran, dass die Bedeutung der Wohnbauförderung von Land zu Land erheblich variiert. Ein Vergleich ist insofern schwierig, als die Förderung nicht in allen Ländern gleich definiert ist (z.B. bezüglich Steuervorteile).

Die folgenden Ausführungen geben einen Überblick über die Marktsituation im Jahr 1999 und die damals geltenden Bestimmungen.

Österreich

Der Wohnungsmarkt teilt sich auf in private Altwohnungen, gemeinnützige Wohnungen und den öffentlichen Wohnungsbau. Private Neubauwohnungen machen allerdings nur ca. 10% des Gesamtbestandes aus (Blöchliger/Parisi 1996, Lind 1999:19).

Mietregulierungen betreffen praktisch alle Mietwohnungen. Bei den öffentlichen und gemeinnützigen Wohnungen sind das Wohngemeinnützigkeitsgesetz und das Fördergesetz massgebend. Die Mietzinsen richten sich weitgehend nach dem Prinzip der Kostenmiete und liegen in der Regel wesentlich tiefer als jene privater Mietwohnungen. Eine Überwälzung der Kapitalkosten ist möglich. Sie hat aber selten massive Mietzinssteigerungen zur Folge, weil ein hoher Anteil über öffentliche Gelder finanziert wird, die zu einem günstigen Zins fest vergeben werden.

Bei den privaten Mietwohnungen haben die Mietzinsregulierungen der Nachkriegszeit (Mietenbeschränkung, Kündigungsschutz) teilweise zu absurd tiefen Mietzinsen geführt (Blöchliger/Parisi 1996, Donner 2000:121 und 134). Heute kommt bei Neuvermietungen das Mietrechtsgesetz (MRG) zur Anwendung, welches nach dem Richtwertsystem, einer Art Vergleichsmiete funktioniert. Die Richtwerte sind von den Neubaukosten einer geförderten Wohnung abhängig. Eine Überwälzung der Kapitalkosten auf den Mietzins ist nicht möglich. Wertvermehrende Investitionen können nicht als Mieterhöhungsgrund geltend gemacht werden. Mietpreise von Neubaumietwohnungen können frei festgesetzt werden.

Neben der Mietpreisregulierung existiert auch ein Mieterschutz in dem Sinne, dass eine vorzeitige Kündigung von laufenden Mietverträgen nur aus schwerwiegenden Gründen (Nichtbezahlung, Eigenbedarf) möglich ist (Donner 2000:122 und 526). Der starke Kündigungsschutz und die Mietpreisbindung haben dazu geführt, dass sich private Investitionen kaum lohnen und der private Wohnungsbau deshalb praktisch keine Bedeutung mehr hat. Wegen der Mietpreisfixierung bei älteren privaten Mietwohnungen entwickelte sich ausserdem die Praxis, entsprechend dem Ausmass der Differenz zu den Marktmieten illegale Ablösesummen zu verlangen und zu bezahlen.

Der Zinssatz für Hypothekendarlehen ist vorwiegend variabel (Blöchliger/Parisi 1996:15) und Ende der 90er Jahre auf unter 5% gesunken (Donner 2000:128).

In den 90er Jahren wurden mehrere Versuche unternommen, die sehr detaillierten rechtlichen und technischen Vorschriften der länderspezifischen Bauordnungen zu vereinfachen und die Bewilligungsverfahren zu beschleunigen. Die Wärmedämmfordernisse für Neubauten wurden wiederholt angehoben.

Umfangreiche Mittel im Bereich der Wohnbauförderung werden noch immer vorrangig für Objektförderung eingesetzt (Donner 2000:117f.). Dazu zählen insbesondere zinsbegünstigte Förderdarlehen und Annuitäten-/Zinszuschüsse. Die Bedeutung der wohnungspolitischen Steuerbegünstigungen ist gering.

Deutschland

Deutschland hat eine sehr hohe Mieterquote (Blöchliger/Parisi 1996). Der Mietwohnungsmarkt teilt sich auf in einen frei finanzierten, einen steuerlich begünstigten und den öffentlich geförderten Wohnungsbau. Der private Mietwohnungsbau wird steuerlich stark gefördert, dies führt im Vergleich zu anderen Investitionen zu höheren Renditen.

Für den privaten Wohnungsbau gilt das Miethöhengesetz (MHG) (Donner 2000:177ff. und 201). Private Mietvertragsparteien sind bei der Festsetzung einer Neubezugsmiete weitgehend frei. Neu vereinbarte Mietpreise, die um mehr als 50% über den Vergleichsmieten liegen, werden als Wucher eingestuft und sind strafbar. Spätere Mietanpassungen unterliegen strengen Regeln. Änderungskündigungen, d.h. Kündigungen, die nur dem Erzielen einer höheren Miete dienen, sind unzulässig. Eine Indexierung der Mieten ist verboten, bestehende Mietverhältnisse können nur bei höherem Zinsniveau, Erneuerungskosten oder höheren Vergleichsmieten angehoben werden, maximal aber um insgesamt 30% innerhalb von drei Jahren. Die ortsübliche Vergleichsmiete darf dabei nicht überschritten werden. Die ortsübliche Vergleichsmiete wird durch vergleichbare Objekte, die in den letzten drei Jahren neu vermietet wurden, durch einen von der Kommune geführten Mietenspiegel⁸⁴ oder durch Sachverständigengutachten ermittelt. Die maximale Erhöhung der Miete auf Grund von wertvermehrenden Investitionen (Verbesserungsarbeiten, Modernisierungen) ist gesetzlich festgelegt und beträgt jährlich 11% der Investitionskosten. Dieses Kostenelement sollte ursprünglich einen mietzinsdämpfenden Effekt haben. Die Regelung führte aber dazu, dass überinvestiert wird, weil die Investitionskostenmiete eine stärkere Mietzinserrhöhung als die Vergleichsmiete erlaubt.

Für öffentlich geförderte Wohnungen gelten verschiedene Gesetze und Verordnungen (Donner 2000:181 und 531). Grundlage ist die Kostenmiete und eine meist niedrigere behördlich festgelegte Bewilligungsmiete. Die Berechtigung zur Nutzung einer Sozialwohnung gründet auf Einkommengrenzen. Da die Einkommen vieler Haushalte im Laufe der Zeit über die Höchstgrenzen hinaus angestiegen sind, ergab sich eine Fehlbelegung. Haushalte, deren Einkommen die geltenden Grenzen überschreiten müssen, daher eine Fehlbelegungsabgabe entrichten.

Ein weiterer wichtiger Punkt des Mietrechts ist der Kündigungsschutz (Donner 2000:181). Die Kündigungsfristen liegen zwischen drei und zwölf Monaten, auch für gesetzlich vorgesehene Kündigungsgründe wie Eigenbedarf oder Mietrückstand.

Hypotheken werden in der Regel auf eine feste Laufzeit abgeschlossen, diese beträgt ca. 12 bis 15 Jahre. Die Hypotheken werden nach Ablauf getilgt. Der Zinssatz ist in der Regel fest, die Bestimmung zur Überwälzung von Kapitalkostenänderungen auf den Mietzins spielt deshalb praktisch keine Rolle. Der Zinssatz für Hypothekendarlehen betrug 1997 6.7%.

⁸⁴ Mietenspiegel: Überblick über die Quadratmetermietzinse einer Wohnung mit bestimmten Eigenschaften (Lage, Grösse, Ausstattung etc.) (Blöchliger/Parisi 1996).

In Deutschland wird auf Grund der hohen Ansprüche an Wohnkomfort und Wärmeschutz vergleichsweise teuer gebaut. Zusätzlich verteuern die gesetzlichen Anforderungen, z.B. an Schall- und Wärmedämmung, das Bauen.

Italien

Der Anteil der privaten Mietwohnungen am gesamten Wohnungsbestand betrug 1996 22%, derjenige der geförderten Mietwohnungen ca. 6% (Donner 2000:370 und 382).

Geförderte Mietwohnungen stehen nur jenen Haushalten offen, die ein bestimmtes Jahreseinkommen nicht überschreiten. Die Mieten von geförderten Wohnungen werden nach den Bestimmungen des Mietrechtsgesetzes ermittelt und danach in Funktion des individuellen Haushaltseinkommens angepasst. Sie liegen in der Regel weit unter den Kostenmieten (Donner 2000:388). Auch wenn das Einkommen eines Haushalts im Laufe der Zeit die Einkommensgrenzen überschreitet, ist eine Kündigung sehr schwierig und aus politischen Gründen oft unmöglich.

Bei den privaten Mietwohnungen erfolgen Neuvermietungen seit Anfang der 90er Jahre, als eine neue Form der Mietverträge eingeführt wurden praktisch immer zu Marktmieten (Donner 2000:383). Die Zahl der noch dem Mietrechtsgesetz von 1978 unterliegenden Wohnungen ist stark gesunken. Die von diesem Gesetz vorgesehenen Mieten basierten auf einer „angemessenen“ Miete, die weit unter den Marktmieten lagen. 1998 wurde ein neues Mietrechtsgesetz beschlossen, das im Wesentlichen zwei Mietvertragstypen vorsieht: Vierjahresverträge werden mit frei vereinbarten Marktmieten abgeschlossen. Bei Dreijahresverträgen sind die Mieten reguliert und liegen meist 20% unter vergleichbaren Marktmieten. In beiden Fällen unterliegen die vereinbarten Mieten einer laufenden Anpassung, für die 75% der Veränderungen des Verbraucherpreisindex herangezogen werden.

Private Mietwohnungen können einerseits als teilgeförderte oder als Wohnungen mit vereinbarter Förderung von der Wohnbauförderung profitieren. Subventionen werden seit den 90er Jahren auch privaten Wohnbauinvestoren zugesprochen. Die Marktinterventionen des Staates haben dazu geführt, dass private Vermieter den Mietwohnungssektor verlassen haben und davon absehen, neue Investitionen zu tätigen.

Der Zinssatz für Hypothekendarlehen betrug 1998 5% (Donner 2000: 378).

Grossbritannien

Der Anteil der privaten Mietwohnungen am gesamten Wohnungsbestand beträgt 1997 nur noch 10%, der Anteil der Sozialwohnungen (öffentliche und gemeinnützige Wohnungen)

beläuft sich auf 22%, der Rest ist Wohneigentum (Donner 2000:496, 514 und 566). Der Grund für den tiefen Anteil privater Mietwohnungen liegt in erster Linie darin, dass die kontrollierten und regulierten Mieten zu einem Ausstieg der privaten Vermieter führte und die Bestandsmieter in ihren Wohnungen blieben. Deshalb entstand ein starker Trend zum Erwerb von Wohnungseigentum.

Die Mieten öffentlicher Mietwohnungen werden in der Regel von den Gemeinden frei festgelegt. Bei den gemeinnützigen Wohnungen basieren die Mietverträge, die vor 1988 abgeschlossen wurden, auf einer „angemessenen Miete“, die von einem unabhängigen Mietenbeauftragten bestimmt und alle zwei Jahre angepasst werden. Für Neuverträge müssen „erschwingliche“ Mieten angesetzt werden, welche üblicherweise bei rund 20% des Nettohaushaltseinkommens liegen.

Neue Mietverträge für private Mietwohnungen werden seit 1988 mit Marktmieten abgeschlossen. Bestehende Mietverträge basieren auf dem Wohnungsgesetz von 1980. Dieses legt fest, dass befristete Verträge zu angemessenen Mieten oder längerfristige Mieten zu Marktmieten abgeschlossen werden dürfen. Angemessene Mieten werden als lokale Marktpreise ohne Knappheitszuschläge definiert und durch spezielle Mietenbeauftragte festgelegt. Für Ferienwohnungen und möblierte Wohnungen, die ca. die Hälfte aller Mietverhältnisse ausmachen, gibt es keinen gesetzlichen Schutz mehr.

1997/98 waren zwei Drittel aller privaten Mietverhältnisse zu Marktmieten vereinbart. 9% unterlagen einer Mietenbeschränkung, 25% sahen diverse andere Vereinbarungen vor. 75% aller neuen Mietverträge wurden zu Marktbedingungen abgeschlossen (Donner 2000:515). Die noch bestehenden Mietverträge mit angemessenen Mieten werden ab 1999 angepasst. Im Rahmen der zweijährlichen Überprüfung müssen die Mietenbeauftragten offizielle Höchstwerte berücksichtigen. Anpassungen dürfen höchstens 5% bzw. 7.5% über dem Verbraucherpreisindex liegen.

Der Zinssatz für Hypothekendarlehen liegt 1999 bei 6.0% (Donner 2000: 508).

Schweden

Der Anteil der privaten Mietwohnungen am gesamten Wohnungsbestand beträgt 1990 20%, der Anteil der Sozialwohnungen ca. 22% und derjenige der Genossenschaftswohnungen ca. 18% (Donner 2000:466 und 473). Die Wohneigentumsquote beträgt 40%.

Die Mieten von öffentlichen Mietwohnungen orientieren sich am Prinzip der Kostenmiete und werden im Rahmen eines aufwändigen Verfahrens festgelegt. Sie umfassen Kapitalkosten, Abschreibungen, Instandhaltungskosten, Versicherung sowie das Leerstandsrisiko

und werden vom Gesamtverband der Vermieter und vom Mieterverband sozialpartnerschaftlich festgelegt. Danach werden die Mieten innerhalb der einzelnen Wohnanlagen nach dem Wohnwert differenziert.

Diese Mietenstruktur gilt anschliessend als Richtlinie für den privaten Mietwohnungsbestand. Private Mieten sind damit an die Kostenmieten im öffentlichen Sektor gebunden. Gleichzeitig wird den privaten Vermietern ein gewisser Gewinn zugestanden, da ihre tatsächlichen Kosten nicht in die Mietenfestlegung eingehen.

Der Zinssatz für Hypothekendarlehen beträgt 1997 6.2% (Donner 2000: 472).

Weitere sozial- und umweltpolitische Regulierungen

Die EU regelt Anforderungen an Bauwerke über die so genannte Bauproduktenrichtlinie (BPR). Diese verlangt, dass Bauprodukte so beschaffen sein müssen, dass die Bauwerke, für die sie verwendet werden sollen, gewisse wesentliche Anforderungen erfüllen müssen. Diese sind in den so genannten Grundlagendokumenten, die im Rahmen der Richtlinie erstellt wurden, konkretisiert und betreffen folgende Bereiche:

- › Mechanische Festigkeit und Standsicherheit
- › Brandschutz
- › Hygiene, Gesundheit und Umweltschutz
- › Nutzungssicherheit
- › Schallschutz
- › Energieeinsparung und Wärmeschutz.

Bezüglich Planungs- und Baugesetzgebung ist in der EU eine Tendenz zur Vereinheitlichung festzustellen.

Fazit

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Mietzinse in den Vergleichsländern z.T. deutlich stärker reguliert werden als in der Schweiz. Dies zeigt auch eine Untersuchung von Lind (1999), in welcher für verschiedene Länder eine Klassifizierung entsprechend ihrer Regulierungsstärke erstellt wird. Anhand dieser Klassifizierung können die Länder in vier verschiedene Gruppen eingeteilt werden:

- › Gruppe 1: Mietpreise werden in attraktiven Gebieten permanent unter dem Marktniveau gehalten: Schweden, Österreich.
- › Gruppe 2: Bestehende Mietverhältnisse sind gegen Mietpreiserhöhungen geschützt und Mietpreiserhöhungen bei Neuverträgen sind limitiert: Deutschland.

- › Gruppe 3: Bestehende Mietverhältnisse sind geschützt. Neuverträge sind hingegen nicht reguliert: Schweiz.
- › Gruppe 4: MieterInnen sind nur gegen Mieten höher als das Marktniveau geschützt: Grossbritannien.

Wir gehen damit davon aus, dass die Mietpreisregulierung als sozialpolitische Regulierung zu einem grossen Teil zur Erklärung der Mietzinsdifferenzen beiträgt. Dabei ist zu beachten, dass in diesem Fall, die strengeren Regulierungen nicht zu höheren, sondern zu tieferen Preisen führen. Dies ist im Wesentlichen auf folgende Faktoren zurückzuführen.

- › Im Vergleich z.B. zu Deutschland und Österreich spielt die Kapitalkostenüberwälzung in der Schweiz eine wichtige Rolle (Blöchliger/Parisi 1996). Die Überwälzung ist eine direkte Folge der Kostenmiete. Ihre Bedeutung ergibt sich daraus, dass Hypothekarkredite in der Regel variable Zinssätze aufweisen und nicht getilgt werden.
- › Die Bindung der Mietzinse an die nominellen Hypothekarzinsätze führt dazu, dass die Mieten in Zeiten von Inflation überproportional erhöht werden.
- › In den Vergleichsländern werden Hypothekarkredite in der Regel nach Ablauf getilgt, ewige Hypotheken bestehen daher kaum. Die Vergleichsländer weisen ausserdem durchwegs höhere Zinssätze auf als die Schweiz, auch dies fördert die Tilgung. In der Schweiz hingegen besteht keine Tilgungspflicht.
- › Der Anteil der „Sozialwohnungen“ liegt in den fünf Vergleichsländern mit 21% bis 30% deutlich über dem Anteil in der Schweiz mit 14%. Da sich die Mietzinse in Sozialwohnungen in der Regel nach der Kostenmiete richten oder anderweitig reguliert sind, lässt sich dadurch ein Teil der Preisdifferenzen erklären. Einen Hinweis darauf gibt auch der Anteil der Wohnbauförderung am BIP, der in der Schweiz tiefer liegt als in den Vergleichsländern.

Im Weiteren tragen auch der bessere Ausbaustandard, die höheren Bodenpreise und die Wechselkurse wesentlich zur Erklärung der Preisdifferenzen bei. Planerische und bauliche Vorschriften hingegen dürften nur geringe Preisdifferenzen verursachen, da sie nicht wesentlich voneinander abweichen.

MIETEN						
Land	Schweiz	Deutschland	Italien	Österreich	Schweden	UK
Wettbewerbsintensität						
Wohneigentumsquote (2)	31%	40%	75%	55%	43%	68%
Anteil privater Mietwohnungen am Gesamtwohnungsbestand (3)	55%	29%	23%	18%	18%	10%
Anteil Sozialwohnungen am Mietwohnungsbestand (3)	14%	30%	–	24%	22%	21%
Anteil Staatsausgaben für Wohnungspolitik in % des BIP (1)	>1% ⁸⁵	1-2%	1%	1-2%	3%	3%
Höhe der öffentlichen Unterstützung für den Wohnungsbau in % des BIP (2)	>1%	1%		2.2%	3.5%	2.7%
Hypothekarzinssatz Ende 90er Jahre (4)	3.9% (5)	6.7 (1997)	5% (1998)	<5%	6.2% (1997)	6% (1999)
Mietpreisregulierungen im Bereich Mietwohnungen	<ul style="list-style-type: none"> › Elemente von Kostenmiete (Mietzinserhöhung auf Grund von Kostensteigerungen) und Marktmiete (Missbräuchlichkeit, Orts- und Quartierüblichkeit) › Kostenüberwäl- 	<ul style="list-style-type: none"> › Freie Festsetzung bei privaten Neuverträgen › Erhöhungen möglich, aber max. 30% in drei Jahren und max. bis ortsübliche Vergleichsmiete › Kostenüberwälzung möglich, aber ohne Bedeu- 	<ul style="list-style-type: none"> › Mieten von geförderten Wohnungen z.T. weit unter den Kostenmieten. › Neuvermietungen mit Marktmieten 	<ul style="list-style-type: none"> › Öffentliche und geförderte Wohnungen nach Kostenmiete. › Kostenüberwälzung möglich, aber i.d.R. ohne Auswirkung auf Mietpreise › Neuvermietungen privater Mietwohnungen nach 	<ul style="list-style-type: none"> › Kostenmieten für öffentliche Wohnungen. › Private Mieten an Kostenmieten im öffentlichen Sektor gebunden. 	<ul style="list-style-type: none"> › Erschwingliche Mieten für Neuverträge bei geförderten Wohnungen › Neuverträge von privaten Mietwohnungen zu Marktmieten

⁸⁵ Eigene Schätzung: Sozialer Wohnungsbau ca. CHF 200 Mio. pro Jahr, WEG ca. CHF 150 Mio. pro Jahr, BIP ca. CHF 400 Mia.

MIETEN						
Land	Schweiz	Deutschland	Italien	Österreich	Schweden	UK
Wettbewerbsintensität						
	zung möglich (Hypothekarzin- sen, Teuerung, Mehrleistungen) › Keine Amortisa- tionspflicht der Hypotheke	tung, weil meist feste Zinssätze. › Kostenmieten- prinzip für geför- derte Wohnungen (Bewilligungs- miete)		Vergleichsmiete, aber praktisch ohne Bedeutung. › Freie Festsetzung von Mieten bei Neubauten.		

Tabelle 13 Quelle: (1) European Parliament 1997:29; (2) Cuennet et al. 1998:4 und 7; (3) www.iut.nu/: The share of the rental sector, ca. 1998/1999, (in % of the total housing stock); (4) Donner 2000; (5) www.bwo.admin.ch/de/immo/ifr_02.htm.

MIETEN			
Einflussfaktoren	Schweiz	Vergleichsländer (D, I, A, S, UK)	Erklärungspotenzial für Preisdifferenz
Differenz zu EU-5		› Preisniveau 41% tiefer	-41%
Wettbewerbsintensität			Praktisch kein Einfluss
Sozialpolitische Regulierungen	› Überindexierte Mieten auf Grund Kostenüberwälzung von Hypozinsen und Teuerung › Geringer Anteil sozialer Wohnungsbau	› Mehrheitlich Kostenmieten › In der Regel keine Kostenüberwälzung › Hoher Anteil Sozialwohnungen	Hoch Ca. -35%-Punkte
Umweltpolitische Regulierungen	› Aufwändige Planungs- und Baubewilligungsverfahren › Anforderungen bezüglich Schall-, Wärme- und Brandschutz › Eingeschränkte Nutzung (Gebäudehöhe).	› Gesetzliche Anforderungen z.B. bezüglich Energieeinsparung und Wärmeschutz über Bauproduktenrichtlinie	Gering Ca. -5%-Punkte
Kapitalkosten		› Zinsniveau ca. 58% höher	Sehr hoch Ca. +37%-Punkte
Löhne		› Arbeitskosten ca. 17% tiefer	Sehr gering Ca. -1%-Punkte
Standortfaktoren	› Höhere Bodenpreise wegen Bodenknappheit › Aufwertung des Schweizer Frankens		Mittel Ca. -10%-Punkte
Qualität	› Bessere Ausstattung und höherer Ausbaustandard		Hoch Ca. -25%-Punkte

Tabelle 14 „-“: Mit diesem Faktor lässt sich ein Teil der Preisdifferenzen erklären. „+“: Dieser Faktor führt dazu, dass die Preise in der Schweiz eigentlich tiefer liegen sollten.

3.6.4. MEDIZINISCHE PRODUKTE UND AUSRÜSTUNG

Zu dieser Gütergruppe zählen neben pharmazeutischen Produkten und anderen medizinischen Produkten auch Brillen und Linsen sowie weitere therapeutische Apparate und Geräte. Die Preise für medizinische Produkte und Geräte liegen in den fünf Vergleichsländern zwischen 26% (Deutschland) und 51% (Italien) tiefer. Im Durchschnitt liegen die Preise von medizinischen Erzeugnissen 37% tiefer.

Entsprechend ihrem Anteil am LIK konzentrieren wir uns in der Folge auf die Arzneimittel. Medikamente können auf Grund verschiedener Kriterien unterteilt werden: patentgeschützt, kassenpflichtig und rezeptpflichtig.

Der Arzneimittelmarkt ist in allen untersuchten Ländern mehr oder weniger stark reguliert. Dies ist im Wesentlichen auf die Besonderheiten des Arzneimittelmarktes im Vergleich zu anderen Konsumgütern zurückzuführen (INFRAS 2002:32ff.):

- › Der Konsum ist mit positiven oder negativen externen Effekten verbunden, z.B. wenn bei einer Ansteckung die Sicherheit von Dritten gefährdet ist, weil Arzneimittel nicht eingenommen werden.
- › Es bestehen Informationsunvollkommenheiten, weil die PatientInnen selbst die Diagnose bzw. die Therapie nicht beurteilen können. Dies kann u.a. dazu führen, dass die KonsumentInnen den Preis als einziges beobachtbares Qualitätszeichen interpretieren und teurere Arzneimittel bevorzugen.
- › Bei kassenpflichtigen Medikamenten weist die Nachfrage der KonsumentInnen eine besonders geringe Preiselastizität auf, da die Kosten von den Krankenkassen zurückerstattet werden.
- › Forschungsergebnisse im Arzneimittelmarkt haben den Charakter eines öffentlichen Gutes. Ohne Patentschutz nimmt der Anreiz zu Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen ab.
- › Mit Patentrechten geschützte Arzneimittel führen zu einer Monopolstellung der Hersteller für die Zeit der Patentdauer, deren Nutzung aus sozialpolitischen Gründen Grenzen gesetzt werden.
- › Eine weitere Unvollkommenheit des Arzneimittelmarktes ist die angebotsinduzierte Nachfrage.

Ein Teil dieser Besonderheiten, insbesondere die externen Effekte, die Informationsunvollkommenheiten auf der Nachfrageseite und der öffentliche Gut-Charakter der Forschung auf der Angebotsseite, führen zu einem Marktversagen. Über staatliche Regulierungen wird versucht, die Marktversagen zu beheben.

Andere Charakteristika, wie die geringe Preissensibilität und die Monopolstellung auf Grund des Patentschutzes, sind nicht Folgen eines Marktversagens, sondern Auswirkungen von Regulierungen, welche wie beim Beispiel Patentschutz zur Verhinderungen von Marktversagen (öffentliches Gut, Forschung) eingeführt wurden.

Neben den ökonomisch motivierten Regulierungen im Arzneimittelmarkt auf Grund des Marktversagens gibt es in allen untersuchten Ländern auch Regulierungen, welche auf gesundheits- und sozialpolitischen Zielsetzungen beruhen. Dazu zählen insbesondere die Sicherheit und Qualität der Arzneimittel, die flächendeckende Versorgung sowie der Zugang aller, zur notwendigen Behandlung.

Differenzen bei den Medikamentenpreisen zwischen verschiedenen Ländern lassen sich im Wesentlichen mit Unterschieden bei folgenden Faktoren begründen (INFRAS 2002: 120):

- › Ökonomische Faktoren wie Lohnniveau, Kapitalkosten, Kosten der Vorleistungen etc.
- › Strukturelle Faktoren wie Topografie, Kleinräumigkeit des Marktes, Mehrsprachigkeit sowie Marktabsprachen.
- › Regulierungen entsprechend der geltenden Marktordnung.

Der Vergleich der Publikumspreise in der Schweiz, Grossbritannien und Deutschland zeigt, dass Deutschland und Grossbritannien ca. 10% tiefere Preise aufweisen (INFRAS 2002:99). Ein Grund für diese Differenzen sind sicher unterschiedliche Fabrikabgabepreise. Bezüglich Fabrikabgabepreise liegen die Preise für den gesamten Arzneimittelmarkt in Grossbritannien über, die Preise in Deutschland jedoch unter den Schweizer Preisen. Preisunterschiede zwischen der Schweiz und Deutschland sind demnach hauptsächlich auf unterschiedliche Fabrikabgabepreise zurückzuführen. Es sind allerdings nicht nur unterschiedliche Fabrikabgabepreise in den einzelnen Ländern, die zu Preisdifferenzen bei Publikumspreisen führen. Selbst wenn der Fabrikabgabepreis in manchen Ländern identisch ist, können Publikumspreise erheblich voneinander abweichen. Grund hierfür sind staatlich festgelegte Handelspreisen für Grosshandel und Apotheken sowie Rabatte für Grosshändler und Apotheken.

Schweiz

Wichtigste Akteure auf dem Arzneimittelmarkt in der Schweiz sind die Pharmahersteller, die Importeure, der Gross- und Detailhandel sowie die Leistungserbringer wie Apotheken, ÄrztInnen und Spitäler. In der Schweiz sind rund 240 Pharmahersteller ansässig. Rund 40% des Arzneimittelumsatzes stammt von Medikamenten aus inländischer Produktion. Der grössere Anteil des Umsatzes, rund 60% wird über Importe gedeckt. 61% des Umsatzes laufen über Apotheken oder Drogerien, 25% über selbstdispensierende ÄrztInnen und 12% über die Spitäler. 60% des Umsatzes stammen aus dem Verkauf patentgeschützter Medikamente. Der Generikaanteil betrug 1999 2.6%. Die kassenpflichtigen Arzneimittel sind auf der Spezialitätenliste des Bundesamtes für Sozialversicherung erfasst (INFRAS 2002:41).

Regulierungen

Zu den wichtigsten ökonomischen Regulierungen zählen (INFRAS 2002:46ff.):

- › auf Ebene der Hersteller der Patentschutz, die Bewilligungspflicht, die Heilmittelzulassung und -kontrolle;

- › auf Ebene des Gross- und Detailhandels das Parallelimportverbot für patentgeschützte und nicht patentgeschützte Arzneimittel, das Verbot von Zweitansmeldungen, die Zulassungspflicht, die Verschreibungspflicht, das Werbeverbot sowie die Medikamentenklassen;
- › auf Ebene der selbstdispensierenden ÄrztInnen die Preisfestsetzung und die Zulassung für die Medikamentenabgaben;
- › auf Ebene der KonsumentInnen die Rezeptpflicht und die Erstattung der kassenpflichtigen Medikamente.

Da diese Regulierungen teilweise zu unerwünschten Nebenwirkungen geführt haben (temporäre Monopole, Eintrittsschranken), wurden weitere Regulierungen wie z.B. die Höchstpreisfestsetzung der Fabrikabgabepreise und der maximalen Publikumspreise durch das BSV eingeführt.

Zu den Regulierungen auf Grund sozial- und gesundheitspolitischer Zielsetzungen zählen die Grundversorgung durch das KVG, die Spezialitätenliste sowie der Kontrahierungszwang mit den Leistungserbringern. Da auch diese Regulierungen teilweise unerwünschte Auswirkungen zeigten im Sinne, dass die PatientInnen und Leistungserbringer nur eine geringe Kostensensibilität entwickelten, wurden weitere Regulierungen wie Selbstbehalt/Franchise und der Zwang zur Rabattweitergabe geschaffen.

Die Hersteller selber unterstehen einer Bewilligungspflicht durch die Interkantonale Kontrollstelle (IKS)⁸⁶. Hauptanforderungen für eine Bewilligung sind ein Qualitätssicherungssystem und Einhaltung entsprechender Normen. Die Hersteller können neu entwickelte Arzneimittel patentieren lassen. Der Patentschutz läuft 20 Jahre. Die IKS prüft ausserdem die Wirksamkeit der Arzneimittel und führt die Heilmittelkontrolle durch. Die Registrierung eines Medikamentes kann allerdings nur durch eine in der Schweiz domizilierte Person oder Firma erfolgen.

Grosshandelsunternehmen und Importeure haben ebenfalls eine Zulassung zu beantragen. Ein Medikament darf allerdings nur von einer einzigen Firma vertrieben werden⁸⁷. Mit dieser Regelung werden Parallelimporte sowohl von patentgeschützten als auch von nicht (mehr) patentgeschützten Medikamenten verhindert, was zu einer Marktabstottung führt. In der Schweiz gilt im Gegensatz zur EU für Güter mit Patentschutz die nationale Erschöpfung, d.h. Parallelimporte patentgeschützter Arzneimitteln sind nicht zulässig. Eine Studie von Frontier und PLAUT schätzt die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen einer Aufhebung

⁸⁶ Heute Swissmedic.

⁸⁷ Diese Massnahme wird mit der Produkthaftpflicht begründet (Preisüberwachung 1994:8).

des Parallelimportverbots für patentgeschützte Güter als gering (aber positiv) ein.⁸⁸ Auf den Medikamentensektor bezogen wäre die Aufhebung des Parallelimportverbots aber durchaus relevant und würde zu einer Kosteneinsparung im Umfang von rund CHF 100-250 Mio. oder 2-5% der Medikamentenkosten führen.

Auf der Detailhandelsstufe werden Medikamente entsprechend ihrer Verschreibungsanforderungen in fünf Klassen eingeteilt. Arzneimittel, die von Kassen bezahlt werden, werden auf der Spezialitätenliste geführt. Dafür ist ein Gesuch beim BSV notwendig. Das BSV legt dann auch den Höchstpreis (auf Publikumsebene) fest. Dieser Preis darf nicht höher liegen als der Preis aus einem Korb ausgewählter (Hochpreis-)Länder (Deutschland, Dänemark, Niederlande).⁸⁹

Weitere Regulierungen auf der Stufe Detailhandel betreffen die Zulassung von Drogereien, Apotheken (Betriebsbewilligung).

Die wesentliche Regulierung auf der Stufe der KonsumentInnen erfolgt über das Krankenversicherungsgesetz (KVG) und die darin festgelegte Grundversorgung.

Privatwirtschaftliche Vereinbarungen

Die Angebotsseite im Arzneimittelmarkt ist im Jahr 1999 geprägt von der privatrechtlichen Margen- und Rabattordnung des Branchenverbands Sanphar⁹⁰. Dieser regelt vom Hersteller über den Grosshändler bis zum Detailhandel die jeweiligen Margen je Marktstufe. Sanphar garantiert allen Stufen eine an die Umsätze gekoppelte Marge. Das Einkommen ergibt sich als Prozentanteil des Arzneimittelpreises. (INFRAS 2002:125): Die Marge der Hersteller beträgt unter dem Sanphar-Regime ca. 55-60%, die des Grosshandels und der Importeure ca. 8-12% und die der Apotheken bzw. der ÄrztInnen ca. 30-35%. Die Regelung führt dazu, dass die Apotheken keine ökonomischen Anreize haben, günstigere oder von gleichwertigen das günstigere Arzneimittel zu verkaufen (INFRAS 2002:56).

Im Übrigen könnte auch die volkswirtschaftliche Bedeutung des Pharmamarktes zur Erklärung von Preisdifferenzen beitragen. Es kann vermutet werden, dass die staatlichen Behörden tendenziell in jenen Ländern, in denen der Pharmasektor weniger bedeutend ist, griffigere Anstrengungen zur Senkung der Medikamentenpreise unternehmen.

⁸⁸ Frontier/PLAUT 2002.

⁸⁹ Vgl. KVG.

⁹⁰ Heute gilt für die Apotheken das LOA-System (leistungsorientierte Abgeltung).

Faktorkosten

INFRAS (2000:123) kommt zum Schluss, dass im Inland hergestellte Medikamente wegen der höheren Lohnkosten rund 3.3% teurer sind und im Ausland produzierte und in der Schweiz verkaufte Medikamente rund 2.1%. Auf Grund der tieferen Zinskosten sollten die Medikamentenpreise knapp 1% günstiger sein. Wegen der teureren Vorleistungen im Detailhandel sind die Publikumspreise in der Schweiz rund 1.1% teurer. Insgesamt lassen sich mit den unterschiedlichen Faktorkosten höhere Medikamentenpreise in der Schweiz im Umfang von rund 3%-Punkten erklären. Dies entspricht nur einem geringen Teil der festgestellten Differenzen.

Standortfaktoren

Die Schweiz weist im Vergleich zum Ausland einige strukturelle Besonderheiten auf wie z.B. die Kleinräumigkeit, gesteigerte Anforderungen hinsichtlich der flächendeckenden Grundversorgung oder die Mehrsprachigkeit. Ihre Bedeutung bei der Erklärung von Preisdifferenzen bei Arzneimitteln ist allerdings gering.

Ein weiterer Faktor, welcher bei Arzneimitteln zu Preisdifferenzen zwischen verschiedenen Ländern führen könnte, ist der Wechselkurs. Der Schweizer Franken hat sich im Zeitraum von 1989 bis 1999 real um 7.7% aufgewertet.⁹¹ In die Schweiz importierte ausländische Produkte haben sich dadurch verbilligt. Allerdings werden die Preise auf der Spezialitätenliste vom Bundesamt für Sozialversicherung (BSV) festgelegt. Dieser Preisregulierung unterliegen auch importierte Arzneimittel.

Die Preise inländischer Produkte, die keine oder nur in geringem Umfang ausländische Vorleistungen beziehen, sind mit der Aufwertung über die Jahre teurer geworden. Bei den Arzneimitteln stammen 40% aus inländischer Produktion. Damit lassen sich rund 3%-Punkte der Preisdifferenz mit der Aufwertung des Schweizer Frankens erklären.

Qualität

Eine Beurteilung der Qualität des Gesundheitswesens ist nicht einfach. Hinweise auf die Qualität der Medikamentenversorgung lassen sich einerseits aus der Apothekendichte ableiten. Mit 0.63 Apotheken pro 1000 EinwohnerInnen liegt die Schweiz dabei etwa im europäischen Mittel. Im Vergleich mit den fünf ausgewählten Ländern steht sie sogar besser da:

⁹¹ Vgl. die Ausführungen zu den Wechselkursen im Abschnitt 3.6.1 Elektrizität, Gas und andere Brennstoffe.

Deutschland verfügt über 0.58 Apotheken pro 1000 EinwohnerInnen, in Grossbritannien gibt es 0.41 und in Schweden 0.15 Apotheken pro 1000 EinwohnerInnen.

Arzneimittelsicherheit und -kontrolle weisen in den verschiedenen Ländern einen vergleichbaren Stand auf.

Insgesamt gehen wir davon aus, dass die Qualität der Arzneimittel keinen Grund für Preisdifferenzen zwischen den untersuchten Ländern darstellt.

Aktuelle Situation

Mitte 2000 hat die Weko die von Sanphar aufgestellten Abreden verboten. Seit Mitte 2001 regelt bei Apotheken die leistungsorientierte Abgeltung (LOA) neu die Preisbildung von Medikamenten aus der Spezialitätenliste. Die LOA ist sozusagen die Nachfolgerin des Sanphar, stellt aber eine staatliche Regulierung dar. Der gemäss LOA geregelte Preis setzt sich aus dem Fabrikabgabe plus einen Pauschalbetrag sowie einem prozentualen Aufschlag von 15%, der Mehrwertsteuer sowie einer Beratungs- und Bearbeitungstaxe zusammen. Der Fabrikabgabe- und Publikums Höchstpreis wird neu in einer Verhandlung zwischen Herstellern und BSV festgelegt. Ein Vergleich der Medikamentenpreise der Spezialitätenliste vor und nach Einführung LOA zeigt, dass die Preise leicht zurückgegangen sind (INFRAS 2002:121). Bei den restlichen Medikamenten stieg der Preis sowohl auf der Ebene Fabrikabgabepreis als auch auf der Ebene des Publikumspreises.

Auf den 1.1.2002 wurde ausserdem das neue Heilmittelgesetz (HMG) in Kraft gesetzt. Die wichtigsten Änderungen betreffen die Erlaubnis für Parallelimporte von nicht mehr patentgeschützten Arzneimitteln, die Aufhebung der bisherigen Zulassungsregelung „ein Präparat – eine Vertriebsfirma“ sowie ein vereinfachtes Zweitanmeldeverfahren (INFRAS 2002:64).

EU

Regulierungen

Die Regulierung des Medikamentenmarktes liegt in der Hoheit der einzelnen Mitgliedstaaten. Die Regulierungen weichen z.T. deutlich von den schweizerischen Bestimmungen ab. Dies betrifft z.B. die Parallelimporte: Im Gegensatz zur Schweiz kennt die EU das Prinzip der regionalen Erschöpfung, d.h. Parallelimporte von patentgeschützten Arzneimitteln aus EU-Ländern sind zugelassen.

Die folgenden Ausführungen geben einen Überblick über die wesentlichen Regulierungen in den einzelnen Ländern.

Deutschland

Die wichtigsten Regulierungen in Deutschland betreffen folgende Bereiche (INFRAS 2002:127):

- › Eine Selbstdispensation durch ÄrztInnen ist nur in dringenden Fällen erlaubt.
- › Für die erleichterte Generikaherstellung muss der Basispräparatshersteller seine Zustimmung geben.
- › Es existiert eine sogenannte rote Liste, in der die Preise aller Medikamente festgelegt sind.
- › Für nicht mehr patentgeschützte Arzneimittel gelten Festbeträge. Beim Festbetrag handelt es sich um den maximalen Betrag (Obergrenze), der zurückerstattet wird.
- › Um die Ausgaben für Arzneimittel zu begrenzen, werden regionale Arzneimittelbudgets festgelegt, die auf einer kollektiven Haftung der Ärzteschaft in der Region basieren.

Hingegen ist die Preisfestsetzung für neue Medikamente direkt nicht reguliert. Die Hersteller können die Preise frei bestimmen, allerdings wird ihre Höhe indirekt durch andere Regelungen wie z.B. die Festbetragsregelung beeinflusst.

Die im Vergleich zur Schweiz abweichenden Regulierungen haben unterschiedliche Wirkungen auf die Arzneimittelpreise: Die EU-Zulassung, die Festbetragsregelung, die regionalen Arzneimittelbudgets und die rote Liste könnten im Vergleich zur Schweiz zu eher tieferen Preisen in Deutschland führen. Die freie Preisbildung auf Herstellerebene und die Zustimmungserfordernis bei der Generikaherstellung dürften hingegen zu tendenziell eher höheren Preisen führen (INFRAS 2000:131).

Über alles gesehen liegen die Hauptursachen für die im Vergleich zur Schweiz tieferen Medikamentenpreisen bei den tieferen Margen auf der Hersteller- und Handelsebene sowie bei der strikten Handhabung der Festbetragsregelung und bei den Arzneimittelbudgets (INFRAS 2002:134).

Italien

Zu den wichtigsten Regulierungen in Italien zählen (Schneider et al. 2000:113ff.):

- › Die Positivliste wird in zwei Gruppen unterteilt, wobei die eine grundlegende Arzneimittel und die zweite „Komfort“-medikamente enthält, die einer Zuzahlung unterliegen. Die Preise, die vom italienischen nationalen Gesundheitsdienst zurückerstattet werden, dürfen nicht über dem europäischen Durchschnittspreis liegen.

- › Die Ausgaben für Arzneimittel werden jährlich in einem Budget festgelegt. Bei einem Überschreiten des Budgets müssen die Mehrausgaben zu 40% vom nationalen Gesundheitsdienst und zu 60% von den Akteuren im Pharmabereich getragen werden.
- › Italien hat eine direkte Preiskontrolle, d.h. die Preise neuer Arzneimittel oder Preisänderungen bereits zugelassener Produkte sind zu genehmigen (Schneider et al. 2000:85).

Im Vergleich mit den Regulierungen in der Schweiz dürften diese Bestimmungen tendenziell zu eher tieferen Preisen in Italien führen.

Österreich

Die wichtigsten Regulierungen in Österreich betreffen die Kostenrückerstattung und die Handelsmargen (Schneider et al. 2000:113ff.):

- › Die Kosten für Arzneimittel, die für eine Behandlung notwendig sind, werden prinzipiell von der Sozialversicherung übernommen.
- › Die Handelsspannen für Grosshandel und Apotheken sind gesetzlich geregelt. Zwischen der Pharmaindustrie und der Sozialversicherung wurde ausserdem 1997 eine Vereinbarung getroffen, die Herstellerpreise für Arzneimittel zu senken.

Die Rückerstattungsregelung dürfte im Vergleich mit der Schweiz eher zu höheren Preisen führen. Die Margenregelung hingegen dürfte eine preissenkende Wirkung ausüben.

Schweden

Im Gegensatz zu den anderen untersuchten Ländern ist in Schweden die Abgabe von Medikamenten nur über die nationalen Apotheken erlaubt. Die weiteren Regulierungen betreffen insbesondere die Zulassung, die Preisbildung und die Handelsmargen sowie die Rückerstattung:

- › Die Zulassung erfolgt gemäss den EU-Richtlinien.
- › Die Grosshandelsspanne wird zwischen Herstellern und dem Ministerium ausgehandelt. Sie beträgt im Mittel 4% auf dem Herstellerabgabepreis. Der Apothekenzuschlag beträgt 25% des Fabrikabgabepreises.
- › Alle rezeptpflichtigen Arzneimittel sind erstattungsfähig, die Sozialversicherung legt jedoch maximale Erstattungsbeträge fest. Als Preisbasis für den Festbetrag dient das billigste wirkstoffidentische Generikum.

In Schweden können Hersteller die Preise für Arzneimittel frei wählen. Dies führt zu eher höheren Preisen als in der Schweiz. Die Festbetragsregelung und die EU-Zulassung dürften hingegen in Schweden eher zu günstigeren Preisen führen.

Grossbritannien

Die Marktordnung in Grossbritannien unterscheidet sich am meisten von der Schweiz. Dies auf Grund folgender Regulierungen (INFRAS 2000:133):

- › Die Zulassung erfolgt gemäss EU-Richtlinien.
- › Die Preise der Hersteller werden auf der Basis des Unternehmensgewinns festgelegt. Die Margen auf der Handels- und Detailstufe sind reguliert.
- › Für die ÄrztInnen werden Arzneimittelbudgets festgelegt.
- › Für die Rückerstattung existieren verschiedene Zuzahlungsvarianten. Die Rückerstattung von Generika ist über Festbeträge geregelt.

Die EU-Zulassung, das Arzneimittelbudget, die Rückerstattungs- und Zuzahlungsregelung sowie die Festbeträge bei Generika könnten im Vergleich zur Schweiz zu eher tieferen Preisen in Grossbritannien führen. Hingegen dürfte die Preisregulierung zu tendenziell eher höheren Preisen führen. Die Hauptursachen für Preisunterschiede zur Schweiz liegen bei der Rückerstattungs- und Zuzahlungsregelung sowie bei den tieferen Apothekenmargen.

Fazit

Der grösste Teil der Preisdifferenzen ist bedingt durch die geltenden Regulierungen zur Behebung der Marktversagen zur Erreichung der weiteren politischen Ziele sowie durch mangelnden Wettbewerb und privatrechtliche Absprachen (INFRAS 2002:141). Ausschlaggebend sind dabei nicht die höheren Kosten, sondern die höheren Gewinnmargen und/oder die Ineffizienzen auf der Ebene der Hersteller und des Vertriebs. Dabei werden die Margen von den verschiedenen Regulierungen mehr oder weniger beeinflusst (INFRAS 2002:153). Insbesondere das Parallelimportverbot, die Verschreibungspflicht sowie die Rückerstattungspflicht und der Kontrahierungszwang wirken sich preiserhöhend auf die Arzneimittel in der Schweiz aus. Preismindernde Wirkungen erzielt vor allem die Selbstbehaltregelung.

Mit ökonomischen (Löhne, Zinsniveau) und strukturellen Faktoren (Eigenschaften des Marktes) lässt sich hingegen nur ein kleiner Teil der höheren Medikamentenpreise in der Schweiz erklären (INFRAS 2002:19 und 121).

Insgesamt gehen wir davon aus, dass die mangelnde Wettbewerbsintensität auf Grund der Regulierungen sowie der privatwirtschaftlichen Absprachen einen grossen Teil der Preisdifferenzen zu erklären vermögen. Die sozial- und gesundheitspolitischen Regulierungen haben unserer Ansicht nach einen mittleren Einfluss auf die Preisdifferenzen, während wir bei den übrigen Faktoren nur ein geringes Erklärungspotenzial sehen.

MEDIKAMENTE			
Einflussfaktoren	Schweiz	Vergleichsländer (D, I, A, S, UK)	Erklärungspotenzial für Preisdifferenz
Differenz		› Preisniveau 37% tiefer	-37%
Wettbewerbsintensität	› Parallelimportverbot › Höhere Margen auf Hersteller-, Grosshandels- und Detailstufe › Höchstpreisfestsetzung durch BSV › Kontrahierungszwang	› Regionale Erschöpfung › Tiefere Margen › Einfacheres Zulassungsverfahren › z.T. Arzneimittelbudgets › z.T. Festbetragsregelungen und/oder Rückerstattungs- und Zuzahlungsregelung	Hoch ca. -20%-Punkte
Sozialpolitische Regulierungen	› Spezialitätenliste › Selbstbehalt/Franchise › Grundversorgung KVG	› Festbetragsregelungen und/oder Rückerstattungs- und Zuzahlungsregelung	Mittel Ca. -10%-Punkte
Faktorkosten (Kapital, Löhne, Vorleistungen)	›	› Höheres Zinsniveau › Tiefere Arbeitskosten	Gering Ca. -3%-Punkte
Standortfaktoren	› Kleinräumigkeit, Mehrsprachigkeit › Aufwertung des Wechselkurses		Gering Ca. -4%-Punkte
Qualität	› Keine qualitativen Unterschiede		Kein Einfluss

Tabelle 15 „-“: Mit diesem Faktor lässt sich ein Teil der Preisdifferenzen erklären. „+“: Dieser Faktor führt dazu, dass die Preise in der Schweiz eigentlich tiefer liegen sollten.

3.6.5. PRIVATE VERKEHRSMITTEL

Die Preise für private Fahrzeuge liegen im Vergleich mit den fünf anderen Ländern zwischen 29% (Italien) und 1% (Grossbritannien) tiefer. Im Durchschnitt liegen die Fahrzeugpreise in den fünf Vergleichsländern 18% tiefer.

Die Gütergruppe „Private Verkehrsmittel“ umfasst diesel- und benzinbetriebene Automobile, Motorräder sowie Fahrräder und von Tieren gezogene Fahrzeuge. Im LIK machen die Neuwagen den grössten Anteil aus, entsprechend beschränken wir uns in der Folge auf diese Kategorie.

Für die Erklärung der Preisunterschiede spielen verschiedene Faktoren eine Rolle (Wettbewerbskommission 2000:204):

- › Steuern: Steuern und Gebühren werden auf die Zulassung, den Besitz und die Nutzung von Pkw erhoben. Diese sind in den europäischen Ländern unterschiedlich bemessen und variieren stark in ihrer Höhe. In Verbindung mit dem Kauf und der Zulassung von Fahrzeugen fallen Umsatzsteuern, Zulassungssteuern (inkl. allfälliger Importzölle) und Zulassungsgebühren an (DIW 2002).

- › Nationale Rechtsvorschriften: Der Linksverkehr z.B. zwingt die Automobilhersteller zur Fabrikation entsprechender Fahrzeuge.
- › Länderspezifische Käuferpräferenzen: So führen z.B. unterschiedliche Bedürfnisse betreffend Ausstattungsniveau zu Qualitätsunterschieden und damit auch zu Preisunterschieden.
- › Vertriebssystem: Einerseits können ineffiziente Vertriebsstrukturen zu höheren Preisen führen. Andererseits können Unterschiede bei den Faktorkosten oder dem Leistungsniveau zu Unterschieden bei den Endpreisen führen. Die bisherige Vertriebsregelung haben der Automobilindustrie eine diskriminierende Preispolitik und wettbewerbsbehindernde Massnahmen ermöglicht (DIW 2002).

Degryse et al. (2000:5) nennt neben diesen noch weitere Faktoren, die zu Preisunterschieden führen können:

- › Regulatorische Faktoren
- › Wechselkursschwankungen⁹²
- › Handelsbeschränkungen (Zölle und Kontingente)

Steuern sind ein wichtiger Faktor zur Erklärung langfristig anhaltender Preisdifferenzen. Dies im Gegensatz zu Wechselkursschwankungen, welche vor allem bei der Erklärung kurzfristiger Schwankungen eine wichtige Rolle spielen (Degryse 2000:11). Es zeigt sich, dass Wechselkursschwankungen und Steuern die bestehenden Preisdifferenzen ziemlich gut zu erklären vermögen (Degryse 2000:16). Händlermargen und Aufpreise für RHD (right hand drive) spielen eine eher untergeordnete Rolle, wenn es darum geht, Preisunterschiede zu klären.

Ein Teil der Preisdifferenzen ist im Weiteren auf die unterschiedlichen lokalen Marktgegebenheiten zurückzuführen (NZZ 16.12.2003). Dass die Preise für Fahrzeuge in Europa von Land zu Land markant voneinander abweichen, hat aber auch mit der unterschiedlichen steuerlichen Belastung zu tun. Schätzungen gehen davon aus, dass bis zu 20% der Preisdifferenzen auf das Konto von Steuerunterschieden geht. Eine Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung zeigt ausserdem, dass Fahrzeuge nicht nur unterschiedlich besteuert werden; in den einzelnen Ländern sind auch divergierende Steuersysteme mit einer Vielzahl von Bemessungsgrundlagen und Tarifen anzutreffen (DIW 2002).

⁹² Degryse (2000:16) bezeichnet Steuern und Wechselkurse als strukturelle Faktoren.

Angesichts der grossen Preisunterschiede wäre eigentlich zu erwarten, dass die KonsumentInnen Autos im günstigen Ausland kaufen. Dass sich der Direktimport trotz dessen in Grenzen hält, lässt sich wiederum mit steuerlichen Abgaben erklären: Vielerorts müssen die KonsumentInnen für ihren in einem billigen Drittland gekauften Wagen bei der Einfuhr die Zulassungssteuer ein zweites Mal entrichten.⁹³ Abgesehen davon können auch die aufwändigen Verfahren im Zusammenhang mit der Überführung eines Fahrzeuges in ein anderes Land die grenzüberschreitende Verbringung behindern.⁹⁴

Schweiz

Da die Schweiz keine eigene Automobilindustrie hat, entwickelte sich der Autohandel als reiner Importmarkt. Der Markt wird dominiert von grossen schweizerischen Unternehmen wie AMAG, Erb und der Emil Frey Gruppe sowie grossen fabrikeigenen Niederlassungen wie Renault, Fiat, Ford (VFAS 2002).

Privatwirtschaftliche Vereinbarungen

Bereits 1994 stellte die frühere Kartellkommission fest, dass bei Neuwagen trotz hoher Preisdifferenzen praktisch keine Parallel- oder Direktimporte von Fahrzeugen erfolgten (Wettbewerbskommission 2000). Gestützt auf dieser Erkenntnis wurden die technischen Einfuhrschriften gelockert, auf dem Automobilmarkt bestehen damit keine bedeutenden nicht-tarifären Handelshemmnisse mehr. Parallelimporte wären also möglich, die Direktimporte nahmen aber auch nach Wegfall der rechtlichen Hindernisse kaum zu. Der Anteil der Parallelimporte an den gesamten Neuzulassungen lag 1998 bei 0.9%. Der Grund liegt darin, dass Importeure und Händler versuchen diese zu verhindern⁹⁵, z.B. mit langen Wartezeiten für Garantiewerke oder indem die für den Import notwendige Europäische Übereinstimmungserklärung nicht abgegeben wird.

Allerdings geht die Wettbewerbskommission davon aus, dass das Arbitragepotenzial nicht genügend Spielraum für Parallelimporte in grösserem Umfang bietet (Wettbewerbskommission 2000). Das Arbitragepotenzial bezeichnet den Unterschied zwischen Verkaufs-

⁹³ Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2002b:13.

⁹⁴ Vgl. dazu Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2002:11.

⁹⁵ Vgl. RPW 2000: Untersuchung gegen das Volkswagen-Vertriebssystem.

preis in der Schweiz und Gesamtkosten eines Autokaufs im Ausland bestehend aus Verkaufspreis zuzüglich Transaktionskosten⁹⁶.

1996 hat die Kartellkommission Richtlinien betreffend „Wettbewerbsrechtliche Rahmenbedingungen für Händlerverträge im Automobilhandel“ publiziert. Gemäss VFAS hat dies dazu geführt, dass im Vertrieb erhebliche Vertikalabreden bestehen. Da die gesetzlich verlangten Unterlagen (Typengenehmigungen, Zulassungen) nur für die Importeure zugänglich sind, wurde der Schweizer Markt total abgeschottet. Die Preise für Neuwagen konnten deshalb durch die Importeure frei gestaltet werden. Die Händler, welche die Automobile verkaufen, haben keinen Einfluss auf die Preisgestaltung. Auf Grund von Auflagen, Rabatt-rückvergütungssystemen sowie Einkaufs- und Verkaufseinschränkungen blieb der Händler weiterhin an den Importeur gebunden. Diese Vertikalabreden haben ausserdem dazu geführt, dass die Schweiz über ein sehr dichtes Niederlassungsnetz verfügt, das im internationalen Vergleich deutlich weniger profitabel abschneidet.⁹⁷

Weitere Gründe für Preisunterschiede sieht der VFAS bei der Steuerbelastung und der Preispolitik der Hersteller. Die Hersteller tragen insofern zu den Preisunterschieden bei, als sie die Preise ihrer Fahrzeuge in den verschiedenen Ländern der Kaufkraft der KundInnen anpassen.

Wettbewerbsregulierungen

Die Schweiz erhebt auf Fahrzeugen, die in die Schweiz eingeführt werden, eine Automobilsteuer⁹⁸ sowie einen Einfuhrzoll. Fahrzeuge, die aus Europa (EU, EFTA, einigen mittel- und osteuropäische Ländern) eingeführt werden, sind zollfrei.⁹⁹ Die Automobilsteuer (= Zulassungsgebühr) für Personenautomobile und gewisse Lieferwagen/Kleinbussen beträgt 4% des Fahrzeugwerts (einschliesslich Zoll).¹⁰⁰ Im Vergleich mit den anderen untersuchten Ländern liegt diese mit € 43/Jahr¹⁰¹ im oberen Mittelfeld. Die Schweiz erhebt keine Zulassungssteuer.

⁹⁶ Unter Transaktionskosten sind die beim Parallelimport anfallenden pekuniären und nicht-pekuniären Kosten zu verstehen, wie z.B. Informations-, Transport-, Homologationskosten, Zeitaufwand, Sprachbarrieren.

⁹⁷ NZZ Nr. 139 vom 17.2.2003 auf Grund einer Studie des Beratungsunternehmens Mercer.

⁹⁸ SR 641.51 Automobilsteuergesetz (AStG).

⁹⁹ Die Zollansätze sind für gebrauchte und neue PW gleich. Sie betragen (je nach Hubraum und Stückgewicht) zwischen 12.- bis Fr. 15.-/je 100 kg brutto.

¹⁰⁰ Eidg. Oberzolldirektion 442.2.5.1996: Die Erhebung der Automobilsteuer bei der Einfuhr. Form 54.20d, Seite 5.

¹⁰¹ Annahme: Lebensdauer eines Autos acht Jahre.

Sozial- und umweltpolitische Regulierungen

Bis 1995 verfügte die Schweiz über eine eigene Gesetzgebung im Bereich Abgasvorschriften für motorisierte Strassenfahrzeuge (BUWAL 2002). Diese legte strengere Grenzwerte fest als in den meisten anderen europäischen Ländern. Im Rahmen des Abbaus technischer Handelshemmnisse im Zusammenhang mit den Massnahmen zur Wiederbelebung der schweizerischen Wirtschaft traf der Bundesrat den Entscheid, die schweizerische Gesetzgebung im Bereich der Abgasemissionen an jene der Europäischen Union anzugleichen. Seither wurde jede Verschärfung der europäischen Normen automatisch auch in die schweizerische Gesetzgebung übernommen. Die Inkraftsetzung erfolgt jeweils zum gleichen Zeitpunkt wie in der EU. Insofern lassen sich mit den Abgasvorschriften keine Preisunterschiede erklären.

Faktorkosten

Die Kapitalkosten sind auf Grund des Zinsvorteils in der Schweiz zum Teil deutlich geringer als in den Vergleichsländern. Die langfristigen Zinsen liegen in der Schweiz ca. 1.7%-Punkte tiefer, d.h. das ausländische Zinsniveau ist ca. 58% höher.¹⁰² Angenommen die Kapitalkosten (ohne Abschreibungen) umfassen rund 7% des Verkaufspreises¹⁰³, dann sollten daraus bei den Endpreisen um 4% tiefere Preise resultieren.

Die Löhne in der Schweiz sind höher als in den meisten Vergleichsländern. Leider haben wir keine Angaben zu den Lohnverhältnissen im Fahrzeugbau bzw. im Autovertrieb. Untersuchungen bezüglich der Arbeitskosten in der Industrie zeigen aber, dass die Arbeitskosten in der Schweiz deutlich höher liegen als in den Vergleichsländern. Wir gehen deshalb in der Folge davon aus, dass der Lohnunterschied im Fahrzeugsektor gegenüber den Vergleichsländern im Durchschnitt im Bereich von plus 17% liegt.¹⁰⁴ Wenn die Arbeitskosten bei Fahrzeugen ca. 26% des Endpreises ausmachen¹⁰⁵, dann lassen sich dadurch rund 4% der gesamten Preisdifferenz bei Energie mit den höheren Lohnkosten erklären.

Standortfaktoren

Es gibt keine Hinweise, dass Standortfaktoren (Kleinräumigkeit, Mehrsprachigkeit etc.) zu wesentlichen Preisunterschieden führen.

102 Vgl. Annex 1.

103 KOF 1998.

104 Vgl. Annex 1.

105 KOF 1998.

Eine Aufwertung der Währung sollte theoretisch bei handelbaren Gütern zu einer Verbilligung der Importe führen.¹⁰⁶ In Anbetracht dessen, dass der reale Aussenwert des Franken in den Jahren 1989 bis 1999 (je Jahresdurchschnitt verglichen) um insgesamt um 7.7% zugenommen hat, wäre bei Fahrzeugen eine entsprechende Preissenkung zu erwarten gewesen. Dies lässt sich empirisch jedoch nicht belegen. Wechselkurse spielen zwar eine wichtige Rolle zur Erklärung von kurzfristig höheren Preisunterschieden, längerfristig vermögen sie die Preisdifferenzen jedoch nicht wesentlich zu verringern (Degryse et al. 2000:11, 137; Wettbewerbskommission 2000).

Aktuelle Situation

Die EU hat mit der neuen GVO vom 1.7.2002 den Autohandel liberalisiert (VFAS 2002). Die Weko ist der EU mit der GVO+ vom 1.11.2002 gefolgt. Ziel der neuen Praxis ist es, die bisherigen Kartellabsprachen der Hersteller und Vertriebsorganisationen zu unterbinden. Die Weko hat diesen Grundsatz im Februar 2002 mit der Bekanntmachung über die wettbewerbsrechtliche Behandlung vertikaler Abreden detailliert ausgeführt.¹⁰⁷ Mit der Bekanntmachung vom 22.10.2002 hat die Weko die im Februar erlassene Bekanntmachung präzisiert. Zu den wesentlichen Aspekten der Bekanntmachung zählen u.a. die Verpflichtung der Fahrzeugindustrie, Parallelimporte von Pkw aus dem EWR-Raum und Mehrmarkenvertrieb zuzulassen. Der Verkauf im Rahmen von exklusiven oder selektiven Vertriebssystemen gilt damit als erhebliche Wettbewerbsbeschränkung und unterliegt somit wettbewerbsrechtlichen Auflagen. Die Bekanntmachung steht in Harmonie mit der Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) der EU.

Die Weko erachtet eine Vertikalabrede als unerhebliche Wettbewerbsbeschränkung, wenn der Marktanteil der beteiligten Unternehmen nicht mehr als 10% beträgt. Eine Vertikalabrede ist aber in jedem Fall erheblich, wenn Lieferanten für den Weiterverkauf Mindest- oder Festpreise festschreiben, das Absatzgebiet oder den Kundenkreis für den Weiterverkauf beschränken oder die Art des Vertriebs an EndkundInnen einschränken.

EU

Der Automobilmarkt in den Mitgliedstaaten der EU ist geprägt durch unterschiedliche Steuern und Gebühren sowie Vertriebsvereinbarungen.

¹⁰⁶ Vgl. die Ausführen zu den Wechselkursen im Abschnitt 3.6.1 Elektrizität, Gas und andere Brennstoffe.

¹⁰⁷ Siehe www.weko.ch/site/g/medien.html.

Privatwirtschaftliche Vereinbarungen

Fast alle Hersteller verwenden für den Verkauf von Neufahrzeugen ein selektives und exklusives Vertriebssystem, welches die Zahl und das Gebiet der Händler beschränkt (Funk 2002). Händlern ist es damit u.a. verboten, Neufahrzeuge an Wiederverkäufer zu verkaufen, Re-Importe und Mehrmarkenvertrieb werden behindert bzw. unterbunden. Solche Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen sind gemäss EU-Wettbewerbsrecht eigentlich verboten.¹⁰⁸ Das Wettbewerbsrecht¹⁰⁹ der EU umfasst das Verbot wettbewerbsbeschränkender Abreden, das Verbot des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung, das Verbot von wettbewerbsbeschränkendem Verhalten staatlicher Unternehmen und Behörden sowie die Zusammenschlusskontrolle von Unternehmen. Ausnahmen sind aber möglich¹¹⁰ und werden im Rahmen von Einzel- oder Gruppenfreistellungen gewährt. Der Vertrieb von Kraftfahrzeugen untersteht einer solchen Gruppenfreistellungsverordnung¹¹¹, obwohl Vertriebsvereinbarungen den Intra-brandwettbewerb beschränken. Die selektiven und exklusiven Vertriebssysteme sind mit dem EU-Recht kompatibel, solange die Preisdifferenzen zwischen verschiedenen Ländern für ein Jahr nicht höher als 12% bzw. für eine kürzere Periode nicht höher als 18% sind (Degryse 2000:4).

Wettbewerbsregulierungen

Die Steuern und Gebühren auf Personenkraftwagen sind in den Ländern der EU sehr unterschiedlich. Beim Kauf und der Zulassung von Fahrzeugen erheben einige Länder nicht nur Umsatzsteuer, sondern auch noch Zulassungssteuern und/oder -gebühren. Italien und Österreich erheben sowohl eine Zulassungssteuer als auch eine Gebühr. Grossbritannien und Deutschland nur eine Gebühr, Schweden erhebt weder eine Steuer noch eine Gebühr. Die Höhe der Steuern und Gebühren variiert beträchtlich¹¹²: Für einen Wagen der unteren Mittelklasse z.B. betragen die Zulassungsabgaben im Minimum € 6 pro Jahr (Deutschland), im Maximum € 75 pro Jahr (Italien).¹¹³ Eine Studie, welche die Besteuerung von Fahrzeugen in

¹⁰⁸ EGV Art. 81, Abs. 1.

¹⁰⁹ Vertrag über die Europäische Union (EGV) Art. 81-89.

¹¹⁰ EGV Art. 81, Abs. 3.

¹¹¹ Kfz-GVO: Verordnung Nr. 1475/95 der Kommission vom 28.6.1995 über die Anwendung von Art. 81, Abs. 3 des Vertrages auf Gruppen von Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge.

¹¹² Vgl. auch Commission of the European Communities 2000:144.

¹¹³ DIW 2002.

der EU untersucht, kommt zum Schluss, dass 20% der Preisdifferenzen mit steuerlichen Unterschieden erklärt werden können.¹¹⁴

Wegen der unterschiedlichen Steuerbelastung bei den Neufahrzeugen passt die Automobilindustrie die Preise so an, dass in Staaten mit einer hohen Zulassungsabgabe (wie in Italien oder Österreich) die Preise vor Steuern in der Regel tiefer sind als in jenen mit bescheidenem Steuerdruck (Deutschland). Damit versuchen die Autohersteller, die Nach-Steuer-Preise anzugleichen. Dies zeigt sich auch daran, dass die durchschnittlichen Händlermargen in Ländern mit tiefen Steuern höher sind als in Ländern mit hohen Steuern (European Commission 2002b:71).

Standortfaktoren

Die Zusatzkosten für britische KonsumentInnen beim Erwerb eines Fahrzeuges mit Rechtslenkung in einem anderen Staat belaufen sich je nach Modell und Markt auf 1 bis 10%. Dieser Umstand dürfte sich eher preiserhöhend auswirken (Europäische Kommission 2001a).

Qualität

Wie bereits erwähnt legen die Automobilhersteller in Ländern mit hohen Zulassungssteuern tiefere Preise vor Steuern fest (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2002b:9, ACEA 2000). Um die Preise vor Steuern reduzieren zu können, müssen Hersteller ein bestimmtes Fahrzeugmodell mit unterschiedlichen Spezifikationen herstellen. Wir gehen deshalb davon aus, dass die Qualität der Ausstattung in der Schweiz leicht höher ist.

Aktuelle Situation

Die bisherige Gruppenfreistellungsverordnung für den Fahrzeugvertrieb ist am 30.9.2002 ausgelaufen. Im Rahmen von Abklärungen über die Weiterführung der GVO ist die EU zum Schluss gekommen, dass insbesondere die Verknüpfung von selektivem Vertrieb und Gebietsschutz als Haupthindernis für den fehlenden markeninternen Wettbewerb (sog. Intra-brand-competition) gilt. Ferner haben verbotene Absprachen zwischen Herstellern und Händlern dazu geführt, dass der Parallelhandel zwischen den Mitgliedstaaten wenig ausgeprägt ist.¹¹⁵ Die EU hat deshalb per 1.10.2002 eine neue verschärfte Gruppenfreistellungsverordnung zum Fahrzeugvertrieb in Kraft gesetzt. Die wesentliche Änderung betrifft das

¹¹⁴ TIS.PT et al. 2002:74.

¹¹⁵ Abl. C67/02, Anhang 1.

Verbot der Kombination von selektivem und exklusivem Vertriebssystem. Dadurch wird in erster Linie der Mehrmarkenvertrieb erleichtert. Erste Reaktionen seit der Einführung der neuen GVO deuten darauf hin, dass die angestrebte Angleichung der Nettopreise stattfindet. Entgegen den Erwartungen orientieren sich die Automobilhersteller aber nicht am Preisniveau der Billigländer, sondern an den bereits hohen Preisen auf Märkten wie Deutschland (Handelsblatt 5.11.2002).

Die Kommission der EU hat in einem Strategiepapier die Absicht geäußert, die Zulassungssteuer auf Autos langfristig abzuschaffen bzw. die Einnahmen von der Zulassungssteuer auf die jährliche Kraftfahrzeugsteuer zu verlagern.¹¹⁶ Die Autoabgaben sollen sich ausserdem nicht mehr am Kaufpreis, sondern am CO₂-Ausstoss orientieren. Im Weiteren schlägt die Kommission vor, ein System zur Erstattung der Zulassungssteuer zu schaffen (solange Zulassungssteuern noch bestehen). Damit soll das Problem mit der doppelten Entrichtung der Zulassungssteuer behoben werden, die heute entstehen, wenn ein Personewagen (Neuwagen, Occasionen) in ein anderes EU-Land ausgeführt wird.

Fazit

Durch die im Vertrieb bestehenden Vertikalabreden werden Parallelimporte behindert und es fehlt der Druck, die Preisdifferenzen zum Ausland zu verringern. Dies ist aber nicht nur in der Schweiz, sondern in allen europäischen Ländern der Fall. Durch die unterschiedlichen Abgaben lässt sich ein Teil der Preisdifferenzen erklären, aber angesichts der unterschiedlichen Fahrzeugpreise vor Steuern, gehen wir davon aus, dass die Hersteller ihre Nettopreise entsprechend der Kaufkraft in den Ländern differenzieren.

Weitere Faktoren wie Qualität oder sozial- und umweltpolitische Regulierungen vermögen keine wesentlichen Preisunterschiede zu erklären.

Bei den Standortfaktoren (RHD, Wechselkurse, natürliche Marktgegebenheiten) kompensieren sich die Effekte, so dass schlussendlich der Einfluss zur Erklärung der Preisunterschiede verschwindet.

FAHRZEUGE						
Land	Schweiz	Deutsch-land	Italien	Öster-reich	Schweden	UK
Wettbewerbsregulierungen						
Base Price Index (1)	k.A.	107.0	98.0	104.0	k.A.	134.0
Pre-tax systematic price differentials 1999-2000 (2)	k.A.	104.9	98.3	101.2	101.0	116.9
Net price (before taxes) (3)	k.A.	mittel	tief	tief	tief	hoch
Zulassungssteuer (4)	Nein	Nein	Ja	Ja	Nein	Nein
Zulassungsgebühr (4)	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja
Höhe der Zulassungsabgaben für untere Mittelklasse in €/Jahr (4)	43	6	75	64	0	10

Tabelle 16 Quelle: (1) European Commission 2002b:41; (2) Degryse 2000:95; (3) Commission of the European Communities 2000:100; (4) DIW 2002.

FAHRZEUGE			
Einflussfaktoren	Schweiz	Vergleichsländer (D, I, A, S, UK)	Erklärungspotenzial für Preisdifferenz
Differenz zu EU-5		› Preisniveau 18% tiefer ¹¹⁷	-18%
Wettbewerbsintensität	› Bedeutende privatwirtschaftliche Vereinbarungen (Vertikalabreden) › Ineffizientes Vertriebssystem (dichtes Händlernetz) › Geringe Parallelimporte › Zulassungsgebühr › Preissetzung auf Grund der Kaufkraft	› Bedeutende Vertikalabreden › Geringer Parallelhandel › z.T. tiefere Zulassungssteuern und Zulassungsgebühr › Preise vor Steuern z.T. tiefer	Hoch Ca. -15%
Sozial- und umweltpolitische Regulierungen	› Europäische Abgasnormen	› Europäische Abgasnormen	Kein Einfluss
Kapital		› Zinsniveau ca. 58% höher	Gering Ca. +4%
Löhne		› Arbeitskosten ca. 17% tiefer	Gering Ca. -4%
Standortfaktoren	› Zunahme des realen Außenwerts des Frankens	› z.T. Rechtsverkehr (UK)	Kein Einfluss
Qualität	› Unterschiedliche Ausstattung		Gering Ca. -3%

Tabelle 17 „-“: Mit diesem Faktor lässt sich ein Teil der Preisdifferenzen erklären. „+“: Dieser Faktor führt dazu, dass die Preise in der Schweiz eigentlich tiefer liegen sollten.

3.6.6. ALKOHOLISCHE GETRÄNKE

Zu der Gütergruppe „Alkoholische Getränke“ zählen Spirituosen, Wein (inkl. Apfelwein), Schaumwein und Bier. Die Preise der fünf EU-Länder liegen im Vergleich zur Schweiz zwischen 27% (Deutschland) tiefer und 10% (Grossbritannien) höher. Im Durchschnitt liegen die Preise in den Vergleichsländern 21% tiefer als in der Schweiz.

Der Konsum alkoholischer Getränke in Litern reinen Alkohols pro EinwohnerIn liegt in der Schweiz bei 9.2 Litern. Während in Deutschland die Bevölkerung 10.7 und in Österreich 9.5 Liter pro EinwohnerIn trinkt, liegen die Werte in Grossbritannien, Italien und Schweden z.T. deutlich unter dem schweizerischen Konsum. Die britische bzw. italienische Bevölkerung konsumiert 8 bzw. 7.9 Liter pro EinwohnerIn, die SchwedInnen hingegen nur 5 Liter pro EinwohnerIn.

Obwohl mengenmässig nur an zweiter Stelle, sind die Pro-Kopf-Ausgaben für Wein mit CHF 660 am höchsten (Eidg. Alkoholverwaltung 2001:28). Dies entspricht knapp 50% der Gesamtausgaben pro Kopf der Bevölkerung für alkoholische Getränke. Wir konzentrieren uns deshalb in den folgenden Ausführungen auf Wein.

ALKOHOLKONSUM				
	Wein	Obstwein	Bier	Spirituosen
Liter pro Kopf	43.5	2.6	58.6	3.6
Anteil	40%	2%	54%	3%

Tabelle 18 Quelle: Eidg. Alkoholverwaltung.

Differenzen bei Weinpreisen zwischen verschiedenen Ländern ergeben sich auf Grund unterschiedlicher

- › Produktionskosten: Dazu zählen Faktoren wie Bodenpreise, Subventionen oder Anforderungen an den ökologischen Landbau.
- › Abgaben: Weine werden einerseits mit Steuern und teilweise mit Zöllen belastet.

Schweiz

Die Schweizer Bevölkerung hat 1999/2000 rund 3.1 Mio. Hektoliter Wein (inkl. Schaumwein, exkl. Obstwein) konsumiert (Eidg. Alkoholverwaltung 2001:7). Der Anteil der inländischen Weine am gesamten Weinkonsum beträgt 1999/2000 rund 39%. Die gesamte inländische Produktion betrug 1999/2000 insgesamt 131 Mio. Liter Traubenmost. Davon wurden 65 Mio. Liter Weisswein und 58 Mio. Liter Rotwein konsumiert, 7 Mio. Liter wurden exportiert.

Die Importe betragen 1999/2000 rund 177 Mio. Liter (inkl. Reisendenverkehr). Der Konsum an ausländischem Wein beträgt 1999/2000 179 Mio. Liter, davon 85% oder 153 Mio. Liter Rotwein.

Wettbewerbsregulierungen

In der Schweiz gibt es verschiedene Regulierungen, welche den Wettbewerb im Weinmarkt beeinflussen. Dazu zählen in erster Linie fiskalische Massnahmen wie der Einfuhrzoll und die Zollkontingente. Die Massnahmen dienen in erster Linie dem Schutz der einheimischen Produktion.

Gemäss Schweizer Generaltarif beträgt der Einfuhrzoll in die Schweiz für Weisswein innerhalb des Zollkontingents CHF 50 pro 100 kg und für Rotwein CHF 34 pro 100 kg (Oberzolldirektion 2003). Dies entspricht umgerechnet ca. CHF 0.5 pro Liter Weisswein bzw. ca. CHF 0.34 pro Liter Rotwein. Der Ausserzollkontingentsansatz, d.h. derjenige Zollansatz, der angewendet wird, wenn das Kontingent erschöpft ist, beträgt beim Weisswein CHF 5.10 pro Liter und beim Rotwein CHF 2.42 pro Liter.

Im Zusammenhang mit den Bestimmungen der Gatt-Uruguay-Runde wurden die Mengenbeschränkungen durch Zölle ersetzt und ein Zollkontingent gebildet (Jörin 2000). Damit verbunden war ein neues Zuteilungsverfahren zur Verteilung der Importrechte. Beim Rotwein wird das Windhundsystem angewandt, d.h. die Zuteilung erfolgt auf Grund der Reihenfolge der Annahme der Zolldeklarationen. Beim Weisswein wird das Kontingent wegen der Schwierigkeiten, die es mit dem Windhundverfahren gab, versteigert. Das Zollkontingent beträgt 1999 für Rotwein 152 Mio. Liter und für Weisswein 18 Mio. Liter.

Das Importkontingent für Weisswein wurde 1999 vollständig ausgeschöpft und wirkte daher limitierend (Bundesamt für Landwirtschaft 2000). Beim Rotwein erreichte der Ausschöpfungsgrad 96,1%; das Zollkontingent hat somit nicht einschränkend auf die Importe gewirkt. Da das Zollkontingent beim Rotwein seit Jahren nicht mehr ganz ausgenutzt wird, gilt nur noch der relativ geringe Kontingentszollansatz (Jörin 2000:20). Um trotz der geringen Stützung gegenüber Importwein konkurrenzfähig bleiben zu können, haben die Schweizer WeinproduzentInnen ihre Qualität steigern müssen.

Privatwirtschaftliche Vereinbarungen

Ende 1998 waren in der Schweiz 2'200 Weinhandelsfirmen registriert, wobei die Zahl der grösseren Unternehmen stabil blieb. Betriebsübernahmen und Reorganisationen sind aber unübersehbar, heisst es im Bericht der Weinhandelskontrollkommission. Es bestehen keine Hinweise auf Absprachen oder Kartelle in der Schweiz.

Allerdings ist auf der Detailhandelsstufe eine grosse Konzentration festzustellen (Ducrey/Hübscher 1999). Logistisch wird der Detailhandel praktisch von Coop, Migros und der Usego-Gruppe kontrolliert, wobei zu beachten ist, dass die Migros keine alkoholischen Getränke verkauft. Wegen der relativen Trägheit der tonangebenden Mega-Genossenschaften Coop und Migros spielt der Wettbewerb auf Verteilerebene noch nicht voll. Dies bedeutet, dass Effizienzgewinne bzw. ein Potenzial zu tieferen Verteilkosten noch realisiert werden können.

Sozial- und umweltpolitische Regulierungen

Aus sozial- und umweltpolitischer Sicht wird der Weinmarkt insbesondere durch die Regulierungen betreffend ökologische Direktzahlungen, weitere agrarpolitische Massnahmen und die Alkoholsteuern beeinflusst.

Gesetzliche Grundlage für die Unterstützung des Rebbaus ist das Landwirtschaftsgesetz vom 29. April 1998¹¹⁸. Mit dem neuen Gesetz sind im Marktbereich viele Detailregelungen weggefallen, so insbesondere die direkten staatlichen Markteingriffe mit Preis- und Absatzgarantien. Die bestehenden agrarpolitischen Massnahmen werden in drei Bereiche eingeteilt (Bundesamt für Landwirtschaft 2000:2):

- › Produktion und Absatz: Bei den Massnahmen in diesem Bereich geht es um die Schaffung guter Rahmenbedingungen für die Produktion und den Absatz von Nahrungsmitteln.
- › Direktzahlungen: Diese Zahlungen gelten Leistungen zugunsten der Gesellschaft wie die Landschaftspflege, die Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen und den Beitrag zur dezentralen Besiedlung sowie besondere ökologische Leistungen ab. Die Preise für die Nahrungsmittel enthalten diese Leistungen nicht, weil dafür kein Markt besteht. Mit den Direktzahlungen stellt der Staat sicher, dass die Leistungen zugunsten der Allgemeinheit von der Landwirtschaft erbracht werden.
- › Grundlagenverbesserung: Mit diesen Massnahmen fördert und unterstützt der Bund eine umweltgerechte, sichere und effiziente Nahrungsmittelproduktion. Im Einzelnen sind es Massnahmen zur Strukturverbesserung, im Bereich Forschung und Beratung sowie bei den landwirtschaftlichen Hilfsstoffen und im Pflanzen- und Sortenschutz.

Im Rahmen der Massnahmen im Bereich Produktion und Absatz hat der Bund 1999 insgesamt CHF 183 Mio. für Marktstützungsmassnahmen im Pflanzenbau ausgegeben, davon flossen ein Viertel oder ca. 46 Mio. in den Obst- und Weinbau.

Die agrarpolitischen Massnahmen im Pflanzenbau bezwecken, dass der Anbau von Acker- und Spezialkulturen in Konkurrenz zur Milch-, Fleisch- und Eierproduktion und zu den Importen wirtschaftlich interessant bleibt. Den Weinbau betreffen in diesem Zusammenhang insbesondere Massnahmen zum Grenzschutz sowie Hangbeiträge. Sie dienen der Absatzförderung – insbesondere im Ausland –, der Erhaltung der Rebflächen an Steil- und Terrassenlagen, der Qualitätsverbesserung durch Mengengrenzung und Mindestanforderungen sowie den entsprechenden Kontrollmassnahmen und dem Schutz der Ursprungsbezeichnungen. Die Massnahmen werden vom Rebbaufonds finanziert. Er dient zur Unterstützung (Bundesamt für Landwirtschaft 2000:2.1 Pflanzenbau):

- › der Massnahmen zur Erhaltung der Rebflächen, insbesondere der Direktzahlungen zu Gunsten von Steil- und Terrassenlagen;
- › der Absatzförderung von Produkten des Weinbaus, wobei die Absatzförderung von Wein auf die Ausfuhr beschränkt ist;
- › des ungedeckten Aufwandes des BLW für Qualitätsbestätigungen.

Die Beiträge zu Gunsten der schweizerischen Weinwirtschaft betragen 1999 CHF 7.2 Mio. Davon wurden CHF 1.4 Mio. für die Weinlesekontrolle und CHF 5.8 Mio. für die Absatzförderung (davon CHF 5.5 Mio. für den Export) eingesetzt.

Im Rahmen des Landwirtschaftsgesetzes richtet der Bund Direktzahlungen aus.¹¹⁹ Für den Rebbau relevant sind die Hangbeiträge für Rebflächen, welche im Rahmen allgemeiner Direktzahlungen ausgerichtet werden, sowie Ökobeiträge für biologischen Landbau im Rahmen der ökologischen Direktzahlungen. Die Hangbeiträge werden für den Erhalt von Rebbergen in Steil- und Terrassenlagen vergeben. Grundvoraussetzung für die Auszahlung von allgemeinen Direktzahlungen ist ein ökologischer Leistungsnachweis. Die Ökobeiträge gelten besondere ökologische Leistungen ab, deren Anforderungen über diejenigen des ökologischen Leistungsnachweises hinausgehen. Die Ausgaben des Bundes für Hangbeiträge für Rebflächen beliefen sich 1999 auf CHF 9 Mio., während die ökologischen Direktzahlungen für den biologischen Landbau rund CHF 12 Mio. betragen.

¹¹⁹ Vgl. Bundesgesetz über die Landwirtschaft 910.1, Art. 72-76 und Verordnung über die Direktzahlung an die Landwirtschaft SR 910.13.

Ziel der Besteuerung von Alkohol ist in erster Linie die Vermeidung sozialer Kosten des Alkoholkonsums. Gemäss Alkoholverordnung werden Erzeugnisse mit einem Alkoholgehalt von mehr als 1.2 Volumenprozenten fiskalisch belastet.¹²⁰ Die Steuer beträgt 29 CHF je Liter reiner Alkohol.¹²¹ Dies entspricht bei Wein mit einem Alkoholgehalt von ca. 12 Volumenprozenten umgerechnet ca. CHF 3.5 pro Liter.

Qualität

Gemäss Expertenaussagen (Service Romand de Vulgarisation Agricole) ist die Qualität der in der Schweiz angebotenen Weine im Allgemeinen besser als in anderen europäischen Ländern. Qualitätsweine aus der Schweiz können sich trotz des grösser gewordenen Marktdrucks behaupten. Weine im niedrigen Preissegment bekunden Mühe.

Faktorkosten

Die langfristigen Zinsen liegen in der Schweiz ca. 1.7%-Punkte tiefer, d.h. das ausländische Zinsniveau ist ca. 58% höher. Da die Kapitalkosten (ohne Abschreibungen) rund 27% der Gesamtkosten umfassen, sollten bei den Endpreisen um ca. 8%-Punkte tiefere Preise resultieren.

In der Schweiz beträgt der Anteil der Arbeitskosten am Preis etwa 15%. Im Ausland liegen die Arbeitskosten ca. 17% tiefer.¹²² Damit lassen sich mit den höheren Arbeitskosten um ca. 3% Prozentpunkte höhere Preise erklären.

Die Produktionskosten in der Schweiz betragen ca. CHF 30'000 bis 55'000 pro ha, wobei in der Schweiz im Vergleich zu Europa mehr Trauben pro ha geerntet werden. Durch die zunehmende Mechanisierung und die extensivere Bestockung nehmen die Produktionskosten ab. Die Höhe der Produktionskosten ist dabei direkt abhängig von den Handarbeitsstunden, die pro Hektare aufgewendet werden. Um die Produktionskosten senken zu können, ist eine verstärkte Mechanisierung notwendig. Die meisten Schweizer Betriebe sind allerdings flächenmässig zu klein, als dass eine gewinnbringende Mechanisierung denkbar wäre. Dank tieferen Produktionskosten sichern sich Weine aus Übersee steigende Marktanteile.

¹²⁰ In der Regel muss ein Wein zumindest 8.5 Volumenprozent Alkohol enthalten, um als solcher zu gelten; die Höchstgrenze für nicht aufgespritzte Weine liegt bei 15% vol. Wein bis 11% vol gilt als leicht, bis 13% vol als mittelschwer und bei mehr als 13% vol als schwer. Vgl. auch SR 680.11 Verordnung zum Alkohol- und zum Hausbrennereigesetz (Alkoholverordnung, AlkV), Art. 2, Abs. c.

¹²¹ Alkoholverordnung SR 680.11, Art. 16 und 23.

¹²² Vgl. Annex 1.

Standortfaktoren

In der Schweiz sind die Bodenpreise auf Grund der Bodenknappheit teurer als in ausgewählten Vergleichsländern. Dadurch verteuern sich die Produktionskosten.

Ein weiterer Einflussfaktor sind die Wechselkurse. Im Zeitraum von 1989 bis 1999 hat sich der Schweizer Franken um real 7.7% aufgewertet.¹²³ Entsprechend hätten die Importe günstiger werden sollen. Branchen, die keine günstigeren ausländischen Vorleistungen beziehen, werden aber international gesehen teurer. Dies trifft auch auf Wein zu.

Wir schätzen den Einfluss der Standortfaktoren auf die gesamte Preisdifferenz daher als mittel ein.

Aktuelle Entwicklung

Seit dem 1.1.2001 besteht für Rot- und Weisswein ein gemeinsames Zollkontingent von 170 Mio. Litern. Dieses wird nach dem sogenannten Windhundverfahren an der Grenze zugeteilt. Im Rahmen der Agrarpolitik 2007 sollen verschiedene Bundesgesetze geändert und ein Bundesbeschluss über die finanziellen Mittel für die Landwirtschaft in den Jahren 2004-2007 eingeführt werden. In Bezug auf den Rebbaufonds sind eine Aufhebung der Zweckbindung (Rebbaufonds) und bis 2011 befristete marktorientierte Anpassungsprogramme vorgesehen.

EU

Die EU ist weltweit die grösste Weinproduzentin. Auf sie entfallen weltweit über 45% der Weinanbaufläche und 60% der Erzeugung.¹²⁴ 1999 produzierten die 15 EU-Länder 177 Mio. Hektoliter Wein. Sechs Mio. Hektoliter wurden von ausserhalb der EU eingeführt, 34 Mio. Hektoliter wurden intra-EU gehandelt. Die Länder der EU-15 importierten insgesamt 41 Mio. Hektoliter und exportierten 49 Mio. Hektoliter. Die fünf Vergleichsländer (A, D, I, S, UK) importierten im selben Zeitraum 24 Mio. Hektoliter und exportierten 12 Mio. Hektoliter.

Bis Mitte der 90er Jahre gab es Überschüsse auf dem Weinmarkt. Seither ist bei der Erzeugung eine deutlich abnehmende Tendenz festzustellen, was insbesondere auf die Massnahmen zur Verringerung der Weinanbauflächen zurückzuführen ist. Gleichzeitig hat auch der Verbrauch abgenommen.

123 Vgl. die Ausführungen zu den Wechselkursen im Abschnitt 3.6.1 Elektrizität, Gas und andere Brennstoffe.

124 http://europa.eu.int/comm/agriculture/publi/fact/wine/wine_de.pdf.

Wettbewerbsregulierungen

Die EU erhebt einen Einfuhrzoll auf Weine aus der Schweiz, den USA und Südamerika. Auf Grund der geringen Menge können diese jedoch vernachlässigt werden.

Die EU hat seit 1962 stufenweise eine gemeinsame Marktorganisation (GMO) für Wein eingeführt. Diese basiert im Wesentlichen auf folgenden Mechanismen zur Regulierung des Marktgleichgewichts:

- › Regulierung des Angebots durch Begrenzung der Wiederbepflanzungsrechte und Ausrichtung von Prämien für die Rodung von Rebflächen;
- › Anwendung einer Preis- und einer Interventionsregelung für Tafelwein durch die Destillation, also die Rücknahme der Produktionsüberschüsse vom Markt zu einem garantierten Mindestpreis und ihre Verarbeitung zu Trinkalkohol oder Kraftstoff.

In den Jahren 2000 und 2001 hat die EU für Wein jährlich Subventionen in der Höhe von EURO 800 Mio. ausgerichtet.¹²⁵ Subventionen tragen zur Senkung der Produktionskosten bei und erhöhen damit die Konkurrenzfähigkeit des Weines.

Sozial- und Umweltabgaben

Die staatlichen Beihilfen im Agrarsektor basieren auf unterschiedlichen Verordnungen und Richtlinien sowie spezifischen Rahmenregelungen. Eine separate Beurteilung der Beihilfen für den Weinsektor ist daher schwierig. Insgesamt haben die fünf Vergleichsländer 1999 für den Landwirtschafts- und Fischereisektor staatliche Beihilfen in der Höhe von rund 5.7 Mia. Euro ausgerichtet.¹²⁶ Im Rahmen des Reformprozesses der Agenda 2000 hat der Rat beschlossen, die verschiedenen Instrumente durch eine einzige Verordnung zu ersetzen.

In der EU wird die Besteuerung von Alkohol national geregelt. Die Richtlinie 92/84/EWG vom 19.10.1992 zur Annäherung der Verbrauchssteuersätze auf Alkohol und alkoholische Getränke legt nur Mindestsätze fest. Auf Wein beträgt dieser Satz 0 Euro pro Hektoliter. Dies hat zu einer grossen Bandbreite von Steuersätzen und zu Anreizen für grenzüberschreitendes Alkohol-Shopping geführt. Die meisten Wein produzierenden Staaten, darunter auch Deutschland, Österreich und Italien verzichten auf die Erhebung einer Weinsteuer. Frankreich hat einen sehr tiefen Steuersatz. Von den Vergleichsländern erheben nur Schweden und Grossbritannien eine Weinsteuer. In Schweden beträgt diese für Wein über 8.5 Volumenprozenten und höchstens 15 Volumenprozenten SEK 27.20 pro Liter,

¹²⁵

Interpellation von John Dupraz vom 18.9.2001, www.parlament.ch/afs/data/d/gesch/2001/d_gesch_20013435.htm.

¹²⁶

Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2001:38.

dies entspricht umgerechnet ca. CHF 5 pro Liter. Grossbritannien erhebt für die Kategorie mit über 5.5%, jedoch nicht über 15% eine Weinsteuern in der Höhe von GBP 149.28 pro Hektoliter. Dies entspricht umgerechnet ca. CHF 3.6 pro Liter.

In Schweden besteht ausserdem ein Alkoholmonopol des Staates, Alkohol wird nur in speziellen Läden (Systembolaget) verkauft. In den übrigen Ländern ist Alkohol im Detailhandel erhältlich.

Aktuelle Situation

Die EU plant die Harmonisierung der Verbrauchssteuern. Dadurch sollen die Anreize zum grenzüberschreitenden Alkoholeinkauf reduziert werden, die heute wegen der unterschiedlichen Besteuerung bestehen.

Durch die zunehmende Globalisierung hat sich der Wettbewerb im Weinmarkt verschärft. Angesichts dieser neuen Rahmenbedingungen hat die Europäische Union die gemeinsame Marktorganisation reformiert und 1999 eine neue Verordnung angenommen.¹²⁷ Die neue GMO hat u.a. zum Ziel, die Intervention als künstlichen Absatzmarkt für Erzeugungsüberschüsse abzuschaffen. Sie gilt ab dem 1.8.2000. Die Gesamtkosten der neuen GMO werden zwischen 2001 und 2005 auf ca. 1.3 Mia. Euro pro Jahr geschätzt.

Verschiedene gemeinsame Marktorganisationen (GMO) sehen als Fördermassnahme die Gewährung von Direktzahlungen an die Landwirte vor. Im Rahmen einer Verordnung wurden Bestimmungen festgelegt, mit denen dafür gesorgt werden soll, dass die Mitgliedstaaten bei ihrer Politik der Gewährung von Direktzahlungen die Belange der Umwelt und der Beschäftigung berücksichtigen.¹²⁸ Die Beihilfen können

- › von der Verpflichtung zur Durchführung von Agrarumweltmassnahmen,
- › von allgemeinen Umweltauflagen,
- › von spezifischen Umweltauflagen, die eine Voraussetzung für die Gewährung der Direktzahlungen bilden, abhängig gemacht werden.

Unter diese Verordnung fallen u.a. die GMO für Ackerkulturen, Getreide und Olivenöl. Für Wein sind keine Direktzahlungen vorgesehen.

¹²⁷ Verordnung (EG) Nr. 1493/1999 des Rates vom 17. Mai 1999 über die gemeinsame Marktorganisation für Wein.

¹²⁸ Verordnung (EG) Nr. 1259/1999 des Rates vom 17. Mai 1999 zur Festlegung von Gemeinschaftsregeln für Direktzahlungen im Rahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik.

1999 hat die Kommission einen neuen Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen im Agrarsektor beschlossen, der seit dem 1.1.2000 Anwendung findet. Die Leitlinien sind zum einen darauf ausgerichtet, Qualitätsprodukte zu erzeugen und ihren Absatz zu fördern sowie zum anderen die Umwelt zu schützen und die Kulturlandschaften zu bewahren. Zu den verschiedenen Beihilfearten zählen u.a. Beihilfen für Investitionen in landwirtschaftliche Betriebe, Beihilfen als Gegenleistung für Agrarumweltmassnahmen, Beihilfen zum Ausgleich von natürlichen Nachteilen in benachteiligten Gebieten. Nicht erlaubt sind Beihilfen, die lediglich zum Ziel haben, die finanzielle Lage des Empfängers zu verbessern, ohne dass dieser eine Gegenleistung erbringt.

Fazit

Die Preisunterschiede beim Wein sind auf verschiedene Faktoren zurückzuführen. Einerseits ist die Wettbewerbsintensität im Weinmarkt in der Schweiz durch Importzölle eingeschränkt. Dies schützt die höheren Preise in der Schweiz. In der EU hingegen führen die Beihilfen im Rahmen der Marktinterventionen eher zu günstigeren Preisen. Wir gehen davon aus, dass sich dadurch ein Teil der Preisunterschiede erklären lässt und schätzen diesen Effekt als mittel ein.

Auch mit den sozial- und umweltpolitischen Regulierungen lässt sich ein Teil der Preisdifferenzen erklären. Die allgemeinen staatlichen Beihilfen in der EU führen tendenziell zu tieferen Preisen. Die Schweiz richtet zwar ebenfalls Direktzahlungen aus, allerdings sind diese an ökologische Anforderungen geknüpft, welche die Produktionskosten und damit die Weinpreise eher verteuern. Wir schätzen, dass sich mit diesem Effekt ein grosser Teil der Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und den fünf Vergleichsländern erklären lässt.

Den Einfluss der Alkoholsteuer schätzen wir hingegen als eher gering ein, da es unter den Vergleichsländern Staaten gibt, die eine sehr hohe Alkoholsteuer erheben, und solche, die keine erheben.

Die höhere Qualität des angebotenen Weines in der Schweiz sowie die Standortfaktoren (Bodenpreise, Wechselkurse) beeinflussen unserer Ansicht nach die Preisunterschiede nur wenig. Wir schätzen ihren Beitrag zum Erklärungspotenzial deshalb als eher gering ein.

WEIN			
Einflussfaktoren	Schweiz	Vergleichsländer (D, I, A, S, UK)	Erklärungspotenzial für Preisdifferenz
Differenz zu EU-5		Preisniveau 21% tiefer	-21%
Wettbewerbsintensität	<ul style="list-style-type: none"> › Importzoll, Importkontingente › Höhere Kosten in der Distribution 	› Marktinterventionen	Mittel ca. -5%
Sozial- und umweltpolitische Regulierungen	<ul style="list-style-type: none"> › Alkoholsteuer › Direktzahlungen (an ökologische Anforderungen gekoppelt) 	<ul style="list-style-type: none"> › z.T. keine Alkoholsteuer › Staatliche Beihilfen 	Gross ca. -10%
Kapital		› Zinsniveau ca. 58% höher	Gross Ca. +8%
Löhne		› Arbeitskosten ca. 17% tiefer	Gering Ca. -3%
Standortfaktoren	<ul style="list-style-type: none"> › Höhere Bodenpreise › Aufwertung des Schweizer Frankens 		Mittel Ca. -5%
Qualität	› Höhere Qualität beim angebotenen Wein		Mittel Ca. -5%

Tabelle 19 „-“: Mit diesem Faktor lässt sich ein Teil der Preisdifferenzen erklären. „+“: Dieser Faktor führt dazu, dass die Preise in der Schweiz eigentlich tiefer liegen sollten.

3.6.7. BROT UND FLEISCH

Der Nahrungsmittelsektor weist grosse Preisdifferenzen mit den Vergleichsländern auf. Im Durchschnitt liegen die Preise in den Vergleichsländern 34% tiefer als in der Schweiz, wobei der grösste Unterschied im Vergleich zu Italien (38%) und der kleinste zu Schweden (28%) zu finden ist.

Im Nahrungsmittelbereich stellen sich einerseits Fragen zur Landwirtschaft, andererseits zur Organisation des Detailhandels. Mit den gewählten Indikatoren wurde versucht, diesen zwei Aspekten Rechnung zu tragen: Anhand der Produzentenpreise, der Betriebsgrösse, der Importanteile an der Produktion, der finanziellen Unterstützung der Landwirtschaft usw. werden einige landwirtschaftliche Aspekte geschildert, während mit der Anzahl Verkaufsstellen, deren Grösse und Marktanteile die Situation im Detailhandel und im Verteilsektor abgebildet wird. Bei den Regulierungsaspekten wurde ebenfalls unterschieden, je nach dem ob sie eher die Landwirtschaft oder den Detailhandel betreffen.

Angesichts der Komplexität der Landwirtschaftsregulierungen wurden „stellvertretende“ Produkte ausgewählt, um die Präzision der Indikatoren zu erhöhen (im Fleischsektor z.B. gelten nicht dieselben Regulierungen für Rind- oder Schweinefleisch). Folglich beziehen

sich die Landwirtschaftsindikatoren auf die Weizenproduktion und die Schweineerzeugung. Dies weil Weizen der Grössteanteil der schweizerischen Getreideproduktion ausmacht (BLW 2002a) und Schweinefleisch die von den schweizerischen Konsumenten am meisten konsumierte Fleischsorte ist (Proviande 2001).

Schweiz

Wettbewerbsintensität

Die Wettbewerbssituation für Brot und Fleisch hängt einerseits vom Wettbewerbsgrad in der Landwirtschaft, andererseits von der Konkurrenzsituation im Verteilungs- und Kleinhandelssektor ab.

Landwirtschaft

Am 1. Januar 1999 sind in der Schweiz das neue Landwirtschaftsgesetz (LwG) und die dazugehörigen Ausführungsverordnungen in Kraft getreten. Mit diesem Gesetz wird dem Markt im Agrarsektor mehr Spielraum gelassen: Neu werden weder Selbstversorgungsgrade, noch Richtpreise festgeschrieben, wobei der Artikel 27 eine Preisbeobachtung für Warenpreise, die durch agrarpolitische Massnahmen des Bundes betroffen sind, vorsieht.

Wichtige Regulierungen, die das Preisniveau im landwirtschaftlichen Sektor beeinflussen, sind u.a.:

- › die Verordnung über die Einfuhr landwirtschaftlicher Erzeugnisse (916.01) und
- › die Verordnung über den Schlachtvieh- und Fleischmarkt (916.341).

In der Schweiz unterliegen die landwirtschaftlichen Importe seit 1995 dem Agrarabkommen der WTO, welches Einfuhrbeschränkungen verbietet. Anstelle solcher Beschränkungen wurden aber Zölle eingeführt und der Marktzutritt für Agrarprodukte wird dann in Form von Zollkontingenten gewährleistet, innerhalb denen keine Zölle oder nur mit einem tiefen Satz erhoben werden (Wasserfallen 2001: 5). Das Zollkontingent für Fleisch wird z.B. in ein „rotes“ und ein „weisses Fleisch“-Kontingent geteilt, wobei es innerhalb eines Kontingentes möglich ist, die Importmengen zwischen bestimmten Fleischarten zu verschieben. Die Unterschiede bei den angewandten Zollansätzen ist erheblich, je nachdem ob das Produkt zum Kontingent gehört oder nicht: Pro 100 kg Hartweizen (HS Nummer 1001.10.31/39), die man in die Schweiz importiert, wird innerhalb des Kontingentes CHF 1.– erhoben. Ausserhalb sind es CHF 74.– pro 100 kg. Für 100 kg frisches oder gekühltes Schweinefleisch (HS Nummer 0203.11.91/99) gelten die Zollansätze CHF 43.– und CHF 347.–. Ihrerseits erhebt die EU

14.80 Euros pro 100 kg Hartweizen (HS Nummer 1001.10.00.18) und 53.60 Euros pro 100 kg Schweinefleisch (HS Nummer 0203.11.10.00).¹²⁹

Die Verordnung über den Schlachtvieh- und Fleischmarkt regelt das Geschehen auf den öffentlichen Märkten für Fleisch sowie die Durchführung von Marktentlastungsmassnahmen (Verbilligung, Lagerung, ...), die Qualitätskontrollen oder die Zuteilung der Einfuhrkontingente. Diese Aufgaben werden nicht alle von der Verwaltung erfüllt, sondern an so genannte Zuchtorganisationen delegiert, welche dafür eine Entschädigung aus dem vom Bund verwalteten Fleischfonds kriegen. Die Zuteilung der Importrechte im Bereich Fleisch erfolgt nach zwei Verfahren:

- › Für luftgetrocknetes Trockenfleisch, Rindfleischkonserven, luftgetrocknete Rohschinken, Dosen- und Kochschinken sowie Wurstwaren werden die Importquoten **versteigert**, was einem Marktmechanismus entspricht.
- › Für die übrigen Fleischprodukte basiert die Zuteilung auf der **vorgängigen Inlandleistung**, wonach wer importieren will, inländische Produkte in einem bestimmten Verhältnis übernehmen muss. Dieses Verfahren wird von der WTO bestritten (Wasserfallen 2001: 7).

Hauptwirkung des WTO-Agrarabkommens dürfte eine erhöhte Durchlässigkeit der Grenzen sein. Schaut man die schweizerischen Importanteile an der inländischen Produktion für Weizen und Schweinefleisch an, muss die Wirkung des Abkommens relativiert werden: In der Schweiz machten 1999 die Importe 51% der Weizenproduktion und 4.9% der Schweinefleischproduktion aus. Gegenüber den Vergleichsländern liegt die Schweiz auf dem zweiten Platz bei Weizenimporten, hinter Italien mit 78.1%. Bei der Schweinefleischproduktion liegt sie aber auf dem letzten Platz, während Italien mit 50.5% wiederum die Vorreiterrolle übernimmt (BVEL 2001, BLW 2002a, Proviande 2001). Aus den Importanteilen kann der Schluss gezogen werden, dass der Wettbewerbsdruck höher für die Weizen- als für die Fleischproduzenten ist, da hohe Importanteile als Indikator für den Offenheitsgrad eines Sektors interpretiert werden können.

Aus dem Agrarbericht des Bundesamtes für Landwirtschaft (BLW 2002a) geht hervor, dass die schweizerischen Produzentenpreise sich seit 1990 den EU-Preisen markant angenähert haben und dies sowohl im Weizen- als im Fleischsektor: Im Zeitraum 1990-2001 hat sich die absolute Preisdifferenz für Lebensmittel zwischen der Schweiz und der EU um 28% verkleinert, während die Konsumentenpreise weiter zunahmen (SBV 2003). Ausschlagge-

bend für die Konsumentenpreise sind folglich nicht nur Preissenkungen in der Landwirtschaft, sondern wie stark der Wettbewerbsdruck in den nachgelagerten Bereichen – Verteilungs- und Handelsektor – tatsächlich ist.

Handel

Erste Schritte, um die Situation im Handelsektor wettbewerbsfähiger zu machen, hat der Bund schon gemacht: 2002 wurde vorgeschlagen, die Fleischkontingente zu versteigern, anstatt sie prozentual an der Inlandleistung der einzelnen Zollkontingentanteilsberechtigten zu verteilen. Die neue Agrarpolitik setzt zudem immer mehr Direktzahlungen ein, um das Einkommen der Bauern zu sichern, weil dieses Instrument geringere Auswirkungen auf dem Markt als produktionsbezogene Beihilfen hat.

Neue Importregelungen spielen aber nur insoweit eine Rolle für die Höhe der Konsumentenpreise als das importierte Produkt möglichst direkt zu den KonsumentInnen gelangt und nur noch wenig im Inland verarbeitet werden muss. Diese Problematik wird beim Brot ersichtlich: Bei diesem Gut wird nämlich nicht das fertige Produkt importiert (oder nur in vernachlässigbaren Mengen), sondern Getreide, bzw. Mehl. Da Mehl schliesslich nur 22% des Brotpreises ausmacht,¹³⁰ werden die Konsumenten nur wenig von einer Senkung der Preise für Getreideimporte spüren.

Um die anderen Komponenten – neben den landwirtschaftlichen Erzeugnissen – des Brot- und Fleischpreises zu erfassen, haben wir die Wettbewerbslage im Detailhandel mittels Indikatoren wie Anzahl Verkaufsstellen, Anzahl Supermärkte, Regulierung der Öffnungszeiten, Preiskontrolle usw. in Betracht gezogen.

Gemäss ihrer Bevölkerungsgrösse weist die Schweiz vergleichbare Werte mit ihren Nachbarn auf, was die Anzahl an Verkaufsstellen und Supermärkten angeht, mit Ausnahme jedoch des Marktanteils der drei grössten Gruppen im Nahrungsmittelbereich. Bei diesem Indikator weicht der schweizerische Wert deutlich von jenem der anderen Länder ab: In der Schweiz kontrollierten die drei grössten Handelsgruppen 80 Prozent des Nahrungsmittelmarktes im Jahr 1995, während 1996 der Anteil bei 60% in Österreich, 29.8% in Deutschland und sogar nur 9.3% in Italien lag. Diese hohe Konzentration auf der Detailhandelsstufe wird auch von Ducrey und Hübscher (1999) als problematisch für den Wettbewerb in der Schweiz angesehen.

Schaut man nur den Fleischmarkt an, so ist der Konzentrationsgrad ebenfalls hoch: Im Detailhandel besitzt die Migros einen Marktanteil von 45% und Coop etwa 30% (Wasserfallen 2001: 11).¹³¹ Die Vermutung, dass diese Unternehmen ihre marktbeherrschende Situation missbrauchen könnten, liegt nahe. Laut einer Medienmitteilung der Wettbewerbskommission vom 5. Februar 2002 hat sich die Bruttomarge der Fleischverarbeitungsindustrie und des Detailhandels in den letzten zwei Jahren um 30% erhöht. Deswegen hat die Kommission eine Untersuchung gegen Micarna (Migros) und Bell (Coop) eröffnet. Neben den Grossverteilern stehen die Schweineerzeuger auch unter dem Verdacht unzulässige Absprachen getroffen zu haben (Weko 2002).

Sozial- und umweltpolitische Regulierungen

Landwirtschaft

Die Landwirtschaft kennzeichnet sich durch einen sehr hohen Regulierungsgrad, sei es in der Schweiz oder in den EU-Ländern. Dies ist auf die verschiedenen Aufgaben zurückzuführen, die die Landwirte neben der Versorgung der schweizerischen Bevölkerung zu erfüllen haben:

- › Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen,
- › Pflege der Kulturlandschaft und
- › dezentrale Besiedlung des Landes sichern (Landwirtschaftsgesetz, LwG, Art. 1).

Im Vergleich zur EU weist die Schweiz ein hohes Preisniveau auf Produzentenebene und dies trotz der oben ausgeführten Abnahmetendenzen: Für 100 kg Weizen erhielten 1999 die schweizerischen Landwirte etwa vier Mal soviel Geld wie die deutschen Bauern. Beim Schweinefleisch betrug der deutsche Produzentenpreis 40%, der italienische 50% des schweizerischen Preises.

Ausschlaggebend für die hohen Produzentenpreise sind die strukturellen Faktoren, denen der Landwirtschaftssektor ausgesetzt ist. Gegenüber den anderen Sektoren unserer Volkswirtschaft und den Agrarsektoren Nordeuropas zeichnet sich die schweizerische Landwirtschaft durch eine relativ kleine Arbeitsproduktivität aus (Rieder 2002). Als Grund für diese tiefe Produktivität werden strukturelle Nachteile¹³² genannt, wie die Betriebsgrösse

¹³¹ www.micarna.ch.

¹³² Mit den strukturellen Nachteilen nicht zu verwechseln sind die natürlichen vom Menschen nicht beeinflussbaren Nachteile, wie z.B. lange Winter, Niederschlagsverhältnisse, Topographie usw. Nach Rieder (2002) kann festgehalten werden, dass – abgesehen vom Berggebiet – die natürlichen Nachteile der schweizerischen Landwirtschaft gegenüber der nordeuropäischen Landwirtschaften relativ klein sind. Diese Feststellung wird mit unserem Indikator „Anteil Betrie-

oder die hohen Kosten für Futtermittel, Traktoren, Bauten und Einrichtungen. Nimmt man den Anteil Kleinbetriebe (≤ 5 ha UAA) und die durchschnittliche Anzahl Schweine pro Betrieb als strukturelle Indikatoren, weicht aber die schweizerische Situation nur bedingt von der Lage in den Nachbarländern ab: 1999 betrug der Kleinbetriebsanteil in der Schweiz 24 Prozent, was unterhalb von Deutschland (31%), Italien (75.6%) und Österreich (37.2%) liegt. Bei der durchschnittlichen Anzahl Schweine stehen die schweizerischen Zuchtbetriebe mit 97.6 Schweinen hinter Deutschland (184.5), Schweden (351.7) und Grossbritannien (573.5), aber vor Italien (33.4) und Österreich (39.8). Dass die Schweiz mittlere Werte bei den strukturellen Indikatoren aufweist, bedeutet aber nicht, dass diese Faktoren keinen Einfluss auf das landwirtschaftliche Preisniveau haben. Es bleibt unbestritten, dass ein Kostensenkungspotenzial bei den flächenbezogenen Vergrößerungen von landwirtschaftlichen Betrieben liegt, indem die Landwirte ihre Maschinen, Gebäude und Arbeitskräfte in grossen Betrieben besser auslasten und dadurch ihre Arbeitsproduktivität erhöhen können. Die mittleren Werte der strukturellen Indikatoren lassen uns aber zum Schluss kommen, dass die Regelungsdichte und die hohen Kosten beim Beziehen von Vorleistungen die Hauptgründe für die hohen Preise im Landwirtschaftssektor darstellen.

Wichtige Regulierungen mit ökologischer, tierfreundlicher oder sozialer Ausprägung, die die Landwirtschaft beeinflussen, sind z.B.:

- › die Verordnung über die Direktzahlungen an die Landwirtschaft (910.13)
- › die Verordnung über besonders tierfreundliche Stallhaltungssysteme (910.132.4),
- › die Verordnung über den regelmässigen Auslauf von Nutztieren (910.132.5),
- › die Verordnung über die regionale Förderung der Qualität und der Vernetzung von ökologischen Ausgleichflächen in der Landwirtschaft (910.14),
- › die Verordnung über Flächen- und Verarbeitungsbeiträge im Ackerbau (910.17)
- › usw.

Die Aufzählung ist nicht vollständig, zeigt aber die Reichweite der Vorschriften. Eine besondere Aufmerksamkeit dürfte der Verordnung über die Direktzahlungen an die Landwirtschaft geschenkt werden, welche die Erteilung allgemeiner Direktzahlungen und Ökobeiträge regelt. Um Beiträge zu erhalten, müssen die Bewirtschafter beweisen, dass sie ihren gesamten Betrieb nach den Anforderungen des ökologischen Nachweises oder nach vom Bundesamt anerkannten Regeln führen (Art. 16). Die Beiträge werden nach Fläche und Tierzahl abgestuft, wobei je grösser ein Betrieb, desto kleiner der Beitrag ist (Art. 20). Nach einer

be in benachteiligten Gebieten“ bestätigt, welcher einen Wert von 53.56 Prozent für die Schweiz, respektiv 55.6 für Deutschland, 53.4 für Italien, 68.1 für Österreich, 63.5 für Schweden und 32.9 für Grossbritannien aufweist.

Studie der Geschäftsprüfungskommission des Ständerates (2001: 49) belief sich der durchschnittliche Zahlungsbetrag an einen schweizerischen Betrieb auf CHF 31'232.– im Jahr 1999¹³³.

Im selben Jahr erhielten Landwirtschaftsbetriebe in der EU im Durchschnitt CHF 13'052.–, wobei der Durchschnitt der von uns 5 ausgewählten Ländern bei CHF 25'684.– höher lag (FADN Public Database). Die Bedingungen zur Erhaltung dieser Beiträge sind aber anders als in der Schweiz, wie unten noch ausgeführt wird.

Handel

Der Handelsektor wird ebenfalls durch zahlreiche Vorschriften reguliert, die auf Umwelt- oder Sozialziele abzielen. Regulierungen, die den Fleischsektor stark betreffen, sind z.B. die Verordnung über die Entsorgung tierischer Abfälle (916.441.22) sowie die Verordnung über eine leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe (Wasserfallen 2001: 2). Letztere ist aber erst am 1. Januar 2001 in Kraft getreten und kann daher nicht als erklärender Faktor der Preisdifferenzen 1999 genommen werden.

Aus den Marktberichten Fleisch des Bundesamtes für Landwirtschaft (2002 Nr. 162) kann entnommen werden, dass die Kosten für die Entsorgung der Schlachtabfälle etwa 3.8% des Endpreises für Rindfleisch ausmachen und wir nahmen an, dass die Kosten für Schweinefleisch etwa gleich hoch sind. Es liegen keine Daten für die Kosten der Entsorgung von Schlachtabfällen in unseren Vergleichsländern vor. Angesichts der Gesundheitsfragen in Zusammenhang mit der Entsorgung von Schlachtabfällen wurden die Entsorgungsstandards in der EU verschärft und es dürften keine grossen Unterschiede zwischen den Ländern mehr bestehen. Folglich ist das Erklärungspotenzial der Entsorgungskosten am Gesamtpreisunterschied gering.

Versucht man die oben ausgeführten Überlegungen als mögliche Preissenkungspotenziale für die Produkte Brot und Schweinefleisch zusammenzufassen, sieht die Lage folgendermassen aus:

› Brot:

- › Das Zollkontingent beträgt beim Weizen 100'000 Tonnen pro Jahr.¹³⁴ 1999 wurden rund 250'000 Tonnen Weizen eingeführt¹³⁵, d.h. das Kontingent wurde ausge-

¹³³ Diese Zahl enthält nur die allgemeinen Direktzahlungen, ohne Ökobeiträge. Nach der Kommission machen letztere nur einen geringen Anteil der gesamten Zahlungen aus, so dass sie weggelassen wurden.

¹³⁴ Oberzolldirektion 2003.

schöpft.¹³⁶ Die Zollkontingente spielen folglich keine Rolle für die Preisbildung und eine Senkung des Zollansatzes für Brotgetreide würde zu keiner merklichen Preissenkung führen, auch weil das Mehl schliesslich nur 22% des Brotpreises ausmacht.

- › Einen weiteren Einfluss auf den Brotpreis dürfte die Marktkonzentration auf der Detailhandelsstufe ausüben. Dort liegen die EU-Länder 54% tiefer als die Schweiz. Wir vermuten, dass eine hohe Marktkonzentration Preisabsprachen erleichtern kann und schätzen daher das Preissenkungspotenzial der Wettbewerbsregulierungen als gross.

› Fleisch

- › Für das Schweinefleisch sieht es ein wenig anders aus, indem der schweizerische Importanteil im Vergleich zu den anderen Ländern sehr tief liegt. Im Durchschnitt importieren die fünf EU-Länder viermal soviel Schweinefleisch wie die Schweiz. Da nur etwa 80% des Kontingentes für Schweinefleisch 1999 ausgeschöpft wurde, übt nur der Zollansatz innerhalb des Kontingentes einen Einfluss auf die Konsumentenpreise aus. Für ein Kilo Schweinefleisch mit einem Durchschnittspreis von CHF 22.40 (Proviande 2001: 35, eigene Berechnung) macht der Zoll einen 2prozentigen Anteil aus. Würde die Schweiz keine Zölle gegenüber der EU erheben, könnte sie 2% beim Preis für Schweinefleisch sparen¹³⁷.
- › Ein Preissenkungspotenzial beim Fleisch liegt sicher bei der Einführung der Versteigerung der Zollkontingente. Das Potenzial kann auf 3 bis 5% Punkte geschätzt werden, wobei hier keine genaue Zahl vorliegt.
- › Wie beim Brot stellt die Marktkonzentration in der Schweiz ein Problem für den Wettbewerb dar. Der Einfluss der Marktkonzentration dürfte beim Fleisch sogar höher als beim Brot sein, da Gruppen wie Bell oder Micarna den Viehmarkt noch zusätzlich dominieren. Das Preissenkungspotenzial bei den Wettbewerbsregulierungen wird folglich als gross geschätzt.

› Brot und Fleisch:

- › Den Einfluss der sozial- und umweltpolitischen Regulierungen auf das Preisniveau schätzen wir als mittel ein. Es bestehen Differenzen zwischen den geltenden Regulierungen in der Schweiz und in den EU-Ländern, eine abschliessende Abschätzung des Preiseffektes von Regulierungen ist aber kaum realisierbar, da es nicht möglich ist, die einzelnen Wirkungen von Gesetzen und Vorschriften zu quantifizieren.

¹³⁵ Der Importanteil an Weizen in der Schweiz ist mit 51% doppelt so hoch wie der Durchschnittsanteil in den fünf Vergleichsländern.

¹³⁶ Bundesamt für Landwirtschaft 2002.

¹³⁷ Das Sparpotenzial beim Rindfleisch wäre höher als beim Schweinefleisch, da meistens mehr importiert wird als es im Kontingent vorgesehen ist. Die Zollansätze, die dann erhoben werden, stellen 7% des Konsumentenpreises dar.

Faktorkosten

Bei der Erklärung der Preisdifferenzen für Brot und Fleisch spielen neben den Regulierungen im Agrar- und Detailhandelsektor auch das unterschiedliche Lohnniveau und die Unterschiede bei den Kapitalkosten eine Rolle.

In den fünf Vergleichsländern liegen die Arbeitskosten im Durchschnitt 17% unterhalb des schweizerischen Niveaus. Diesen Wert haben wir aus einem internationalen Vergleich der industriellen Arbeitskosten der UBS (2002) berechnet, da es keine genauen Daten für die Lohnansätze in den einzelnen Branchen gibt¹³⁸. Im Nahrungsmittelbereich beträgt der Lohnanteil 16.7% des Endpreises. Multipliziert man diesen Anteil mit dem Lohnniveauunterschied von 17%, kann man 2.8%-Punkte der Preisdifferenz zwischen der Schweiz und den fünf Vergleichsländern im Nahrungsmittelbereich erklären. Dies macht dann 6.5% des Preisunterschieds beim Fleisch und 8.2% beim Brot.

Bei den Kapitalkosten besitzt die Schweiz einen Vorteil gegenüber dem Ausland wegen den tieferen Zinsen. In den Vergleichsländern liegen die langfristigen Zinse 1.74 Prozentpunkte höher als in der Schweiz, d.h. rund 58% oberhalb vom schweizerischen Zinsniveau.

Mit denselben Schritten wie bei den Löhnen wird berechnet, wie viel die höheren ausländischen Zinse zur Preisdifferenz beitragen. Der Anteil an Abschreibungen und Kapitalkosten an der Wertschöpfung im Nahrungsmittelsektor beträgt 8.4%. Dabei nehmen wir an, dass die Hälfte Amortisationen sind. Wird der Kapitalkostenanteil ohne Amortisation (4.2%) mit dem Zinsniveauunterschied von 58% multipliziert, ergibt dies ein Erklärungspotenzial für die Preisdifferenz zwischen der Schweiz und den Vergleichsländern von 2.4%-Punkte. Im Gegensatz zu den Löhnen sind diese 2.4%-Punkte so zu interpretieren, dass der Kapitalkostenunterschied ein höheres Preisniveau im Nahrungsmittelbereich in den EU-Ländern als in der Schweiz erwarten lassen würde.

Qualität

Qualitätsunterschiede bei den Nahrungsmitteln zwischen der Schweiz und der EU sind nicht einfach messbar. Ein mögliches Kriterium für Brot ist die Möglichkeit gen-modifizierte Getreide zu importieren. Die Schweiz folgt in dieser Frage derselben Politik wie die EU und verbietet solche Einfuhre.

¹³⁸

Für eine genaue Beschreibung der Berechnungsschritte siehe bitte den Methodikteil im Anhang.

Für das Produkt Fleisch kann man die Qualität an der Häufigkeit der Tierseuche messen. Bei der BSE war die Situation in der Schweiz 1999 nicht so gut mit 58.7 Krankheitsfällen pro Mio. Vieheinheiten, während Deutschland, Österreich und Italien noch keinen Fall zu melden hatten (OIE 2003).

Die Erklärungskraft von Qualitätsunterschiede schätzen wir als gering für den Brot- und den Fleischsektor.

Standortfaktoren

Die Standortfaktoren fassen den Einfluss der Betriebsgrösse und der natürlichen Gegebenheiten der Schweiz sowie des Wechselkurses zusammen. Die geographische Situation der Schweiz kann als Hindernis verstanden werden, den Arbeitseinsatz auf die landwirtschaftlichen Betriebe ganz zu rationalisieren (Betriebe in benachteiligten Gebieten sind nur mit grossem menschlichem Arbeitsaufwand zu betreiben). Aus sozialpolitischen Gründen ist aber die Beibehaltung einer dezentralen Besiedlung in den Berggebieten erwünscht.

Ein weiterer Faktor, der zu Preisdifferenzen führen kann, ist der Wechselkurs.¹³⁹ Der Schweizer Franken hat sich im Zeitraum von 1989 bis 1999 real um 7.7% aufgewertet. Dies führt dazu, dass die Importe für die Schweiz billiger werden. Branchen, die keine ausländischen billig gewordenen Vorleistungen beziehen, werden aber international gesehen teurer. Dieser Effekt dürfte für Brot und Fleisch durchaus eine Rolle spielen, da beide Güter nicht viele ausländische Vorleistungen brauchen.

Wir schätzen den Einfluss der Standortfaktoren auf die gesamte Preisdifferenz daher als mittel ein.

Aktuelle Entwicklung

In der Schweiz ist die aktuelle Diskussion um die Landwirtschaft von der Agrarpolitik 2007 (AP 2007) geprägt. Die AP 2007 ist als Weiterentwicklung der Agrarpolitik 2002 zu verstehen und soll die Ziele der AP 2002 sichern und weiterentwickeln. Die Vorlage zur AP 2007 wurde in September 2001 in die Vernehmlassung geschickt und stiess dabei auf keine grundsätzliche Opposition. Im Zeitraum 2004 bis 2007 verfolgt die AP 2007 eine Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit zusammen mit der Gewährung flankierender Sozialmassnahmen und die Erreichung von Öko-Zielen.

In den von uns untersuchten Bereichen – Brot und Fleisch – wird die AP 2007 wichtige Änderungen in erster Linie für die Viehwirtschaft mit sich bringen. Vorgesehen sind folgende Massnahmen (BLW 2002b):

- › Versteigerung der Zollkontingente für Schlachtvieh und Fleisch (33% des Kontingentes im Jahr 2005, 67% im Jahr 2006 und 100% ab 2007),
- › Mitfinanzierung der BSE-bedingten Entsorgung von Fleischabfällen (Änderung des Tierseuchengesetzes) und
- › Aufhebung der Zweckbindungen (Fleischfonds).

Ob diese Massnahmen die Wettbewerbssituation verbessern und schliesslich zu Preissenkungen für die KonsumentInnen führen werden, ist noch unklar. In einer im April 2003 veröffentlichten Studie kam die unabhängige Plattform „Agrarzukunft Schweiz“ zum Schluss, dass die Produktion und der Verkauf der Grundnahrungsmittel Milch, Fleisch und Kartoffeln in der Schweiz nicht kostendeckend seien (TA 29.04.03/Schweizerbauer 29.04.03). Die Ergebnisse, wonach nur sehr geringe Margen auf allen Stufen der Handelskette zu erzielen seien, überraschten die an der Studie beteiligten Organisationen. Für Vertreter der Migros blieben aber Preiserhöhungen ausgeschlossen, um die KonsumentInnen nicht mehr zu Einkäufen im Ausland zu verleiten. Für den Agrarökonom Prof. B. Lehmann ist die Lösung in einer Erhöhung der landwirtschaftlichen Produktivität und in der Ausnutzung von Marktnischen (z.B. Bioprodukte) zu suchen (TA 30.04.03).

Im Rahmen einer Sondersession von Mai 2003 hat der Nationalrat die oben genannten Massnahmen in den Entwürfen zur Revision des Bundesgesetzes über die Landwirtschaft und zur Revision des Tierseuchengesetzes festgelegt:

- › Versteigerung der Zollkontingente für Schlachtvieh und Fleisch (Art. 187b Entwurf LwG)
- › Finanzierung der BSE-bedingten Entsorgung von Fleischabfällen (Art. 62 Entwurf Tierseuchengesetz). Neu werden Beiträge an die Tierhalter und die Schlachthäuser zugeteilt (und nicht mehr an die Verarbeitungsbetriebe), um sie bei der Beseitigung von Abfällen mit hohen Risiken zu unterstützen.

In den parlamentarischen Debatten wurde das grundsätzliche Ziel der Agrarpolitik 2007, mehr Markt und mehr Ökologie in die schweizerische Landwirtschaft einzubringen, bestätigt. Dabei wurde auch eine strukturelle Anpassung des landwirtschaftlichen Sektors durch eine Vergrösserung der Betriebsgrösse explizit erwähnt (Amt. Bull. NR 2003).

EU*Wettbewerbsintensität*

In Sachen Wettbewerb und Landwirtschaft haben die EU-Mitgliedstaaten ihre Kompetenzen der EU übertragen, was uns dazu veranlasste, unsere Recherchen für die Vergleichsländer auf die europäischen Regelungen zu fokussieren. Dieses Vorgehen wird durch die Tatsache bestätigt, dass alle EU-Länder bei der Umsetzung des EU-Rechts im Bereich Landwirtschaft und Wettbewerb gleich fortgeschritten sind: Aus 14 EG-Verordnungen des Landwirtschaftsbereiches wurden bisher 13 umgesetzt, während beim Wettbewerb das Verhältnis bei 7 zu 8 steht (Stand 03.08.2000, europäische Kommission Generalsekretariat).

Mit dem Binnenmarkt wurde der Grundsatz des freien Warenverkehrs in der EU realisiert. Demnach können Waren zwischen den verschiedenen Mitgliedstaaten frei gehandelt werden, indem die geltenden Herstellungsnormen eines Staates von den anderen automatisch anerkannt werden. Um den Bürgern jedoch sichere Produkte zu garantieren und die Verantwortungen im Fall eines Problems nachvollziehen zu können, wurde die Richtlinie (1999/34/EG) über die Haftung für fehlerhafte Produkte erlassen. In ihrer ersten Version konnte die Richtlinie nicht auf unverarbeitete Produkte der Landwirtschaft angewandt werden. Die revidierte Fassung von 1999 hat diese Lücke gefüllt und den Anwendungsbereich der Richtlinie auf die Herstellung primärer Landwirtschaftserzeugnisse erstreckt. Dadurch wird einer Harmonisierung der landwirtschaftlichen Vorschriften der Mitgliedstaaten angestrebt, um den Wettbewerb zu erhöhen.

Produkte wie Brot sind aber nur gering vom freien Warenverkehr betroffen, weil es meistens nicht für den Export hergestellt wird, sondern im eigenen Land konsumiert wird¹⁴⁰. In den letzten Jahren hat sich aber der Brotmarkt in den EU-Ländern trotzdem grundlegend verändert, indem Brot immer häufiger von Grossbäckereien auf industrieller Art produziert wird: 1997 stammten auf europäischer Ebene 48% der Brotproduktion aus gewerblichen Bäckereien, während der übrige Anteil zu 36% industriell und 16% semi-industriell hergestellt wurde.¹⁴¹ Am tiefsten hat sich der britische Markt verändert: Dort produzierten die Industriebäckereien 80% des Brotes im Jahr 1998. Im selben Jahr betrug dieser Anteil nur 6% in Italien und 10% in Österreich. Dieser Konzentrationsprozess betrifft

¹⁴⁰ In Grossbritannien z.B. betragen die Brotimporte lediglich 1% der Brotproduktion, während die Exporte 2% darstellen (www.bakersfederation.org.uk).

¹⁴¹ www.bakersfederation.org.uk.

auch die Schweiz, wo 55% der Brotproduktion aus Industriebäckereien stammen (Zahl für 2002, SBKV).

Um ihre Ziele zu erreichen, sieht die GAP für alle Agrarerzeugnisse die Schaffung von gemeinsamen Organisationen der Agrarmärkte (GMO) vor, die entweder als gemeinsame Wettbewerbsregeln, als bindende Koordinierung der verschiedenen einzelstaatlichen Marktordnungen oder als europäische Marktordnung gestaltet werden. Die GMO für Getreide wurde dementsprechend 1999 (Verordnung EG 1253/1999) an die Leitlinien der Agenda 2000 angepasst.¹⁴² Hauptpunkt dieser Reform ist die Senkung der Interventionspreise für Getreide, um deren Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt zu verbessern. Das landwirtschaftliche Einkommen wird dann mit dem Einsatz direkter Beihilfen gesichert. Konkret wurde der Interventionspreis von 119.19 Euro/t ab dem Wirtschaftsjahr 2001/2002 auf 101.31 Euro/t gesenkt, während die direkten Beihilfen von 54 Euro/t auf 63 Euro/t erhöht werden. Hier besteht ein wichtiger Unterschied zum schweizerischen System, indem die Höhe des Beitrags direkt von der Produktion abhängt.

Der freie Warenverkehr betrifft jedoch nur die Mitgliedstaaten der EU: Beim Handel mit Drittländern sind Ein- und Ausfuhrlicenzen erforderlich und ein Einfuhrzoll wird erhoben. Kontingente werden ebenfalls festgelegt, um Importe zu Dumping-Preisen zu verhindern (Schweizerbauer 19.11.2002).

Entscheidung zur Umsetzung der GAP werden nicht direkt von der europäischen Kommission gefällt sondern an Agrarausschüsse delegiert. Zentral im Getreidesektor sind (Europäische Kommission, Generaldirektion Landwirtschaft 2000):

- › der Verwaltungsausschuss für Getreide, der das Tagesgeschäft auf dem Getreidemarkt sicherstellt. Je nach Marktlage nimmt der Ausschuss zu den Ausfuhrerstattungen oder den Mindestverkaufspreisen für die Interventionsbestände Stellung.
- › Der EAGFL-Ausschuss, der die Regelung des Agrarmarktes und die Politik der Preis- und Einkommensstützung behandelt.
- › Der Verwaltungsausschuss für Agrarstrukturen und ländliche Entwicklung (STAR), der die Kommission bei der Verwaltung der Massnahmen zur Entwicklung des ländlichen Raums unterstützt.

Mit diesem letzten Gremium gelangen wir zu den sozial- und umweltpolitischen Aspekten der GAP, die im nächsten Abschnitt näher ausgeführt werden.

¹⁴² europa.eu.int/scadplus/leg/de/lvb/160007.html.

Sozial- und umweltpolitische Regulierungen

Die Multifunktionalität der Landwirtschaft ist in der EU anerkannt. Artikel 33 EG-Vertrag nennt folgende Ziele für die Gemeinsame Agrarpolitik (GAP):

- › die Produktivität der Landwirtschaft durch Förderung des technischen Fortschritts, Rationalisierung der landwirtschaftlichen Erzeugung und den bestmöglichen Einsatz der Produktionsfaktoren, insbesondere der Arbeitskräfte, zu steigern,
- › der landwirtschaftlichen Bevölkerung, insbesondere durch Erhöhung des pro Kopf-Einkommens der in der Landwirtschaft tätigen Personen, eine angemessene Lebenshaltung zu gewährleisten,
- › die Versorgung sicherzustellen,
- › für die Belieferung der Verbraucher zu angemessenen Preisen Sorge zu tragen.

Im Vergleich zur Schweiz handelt es sich vor allem um ökonomische Ziele. Erst mit der letzten Reform der GAP (Agenda 2000) wurde eine stärkere Einbeziehung von Umwelt- und Strukturüberlegungen aktuell.

Die direkten Beihilfen werden in der Verordnung EG 1259/1999 geregelt. Ziel dieser Verordnung ist, dass die Mitgliedstaaten den Belangen der Umwelt und der Beschäftigung Rechnung tragen, ohne jedoch Markt- und Wettbewerbsverzerrungen zu verursachen. Um sicherzustellen, dass die Landwirte die Umwelt- und Beschäftigungskriterien berücksichtigen, können die Mitgliedstaaten die Gewährung von Beihilfen von der Erfüllung bestimmter Agrarumweltmassnahmen oder Beschäftigungsschwellen abhängig machen. Ob Umwelt- oder Beschäftigungskriterien dann überwiegen, hängt vom politischen Willen im jeweiligen Land ab. Dies macht die europäische Verordnung weniger zwingend als die schweizerische Verordnung über die Direktzahlungen an die Landwirtschaft.

Die direkten Beihilfen – wie alle Instrumente der GAP – werden aus dem europäischen Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (EAGFL) finanziert. Dieser besteht aus zwei Abteilungen:

- › Die Abteilung „Ausrichtung“, die zur Strukturreform in der Landwirtschaft und zur Entwicklung der ländlichen Gebiete beiträgt,
- › Die Abteilung „Garantie“, die die Ausgaben für die gemeinsame Marktorganisation finanziert (z.B. Ankauf oder Lagerung von Überschussproduktionen und Förderung von Agrarexporten).

Die Mittel des EAGFL stellen eine wichtige Einnahmequelle für die Mitgliedstaaten dar, wie aus der Tabelle 20 ersichtlich wird: Deutschland erhält z.B. etwa 3.5 Mal so viele Mittel,

wie es selbst für die Landwirtschaft ausgibt, während für Italien das Verhältnis fast drei beträgt. Addiert man die nationalen Ausgaben mit den europäischen Mitteln, übersteigt das schweizerische Agrarbudget (2'875 Mio. Euros) das von Österreich (1'758 Mio. Euros) oder Schweden (1'094.8 Mio. Euros), steht aber deutlich unterhalb vom deutschen (7'324.7 Mio. Euros) und vom italienischen Budget (6'281.4 Mio. Euros). Als BIP-Anteil ausgedrückt liegen aber die schweizerischen Ausgaben mit 1.08% vorne. Das nächste Land ist Österreich mit einem BIP-Anteil von 0.89% für die Landwirtsausgaben.

Aktuelle Entwicklung

Am 22. Januar 2003 hat die europäische Kommission ein Paket von Reformvorschlägen für die GAP angenommen. Die Hauptelemente der Kommissionsvorschläge lassen sich wie folgt auflisten:

- › Entkopplung der betriebsbezogenen Zahlungen von der Produktion und
- › Verknüpfung dieser Zahlungen mit der Einhaltung von Standards in den Bereichen Umwelt, Lebensmittelsicherheit, Tiergesundheit und Tierschutz sowie Arbeitssicherheit,
- › Verstärkung der Politik zur Entwicklung des ländlichen Raums,
- › Bessere Verteilung der GAP-Mittel (Kürzung der Direktzahlungen an Grossbetriebe) und
- › Anpassung der Marktstützungspolitik, indem u.a. die Interventionspreise für Getreide gesenkt werden und die Milchmarktorganisation reformiert wird.

Mit diesen Reformen hofft die Kommission, dass die europäische Landwirtschaft wettbewerbsfähiger und marktorientierter wird: Den Landwirten sollten gleichzeitig ein Höchstmass an Flexibilität in ihren Produktionsentscheidungen und eine Einkommensstabilität garantiert werden¹⁴³.

Fazit

Der grösste Teil der Preisdifferenzen im Nahrungsmittelsektor ist bedingt durch den mangelnden Wettbewerb auf Produzenten- und Handelsebene. Diese geringe Wettbewerbsintensität kann einerseits auf die Importbeschränkungen, andererseits auf die hohe Marktkonzentration im Handelssektor zurückgeführt werden. Strenge Wettbewerbsregulierungen und die Einführung der Versteigerung von Zollkontingenten (wie in der AP 2007 vorgesehen) dürften ein grosses Preissenkungspotenzial enthalten.

Den Einfluss der sozial- und umweltpolitischen Regulierungen auf das Preisniveau der Nahrungsmittelbranche schätzen wir als mittel ein. Wir gehen davon aus, dass die Mehrheit dieser Regulierungen sozial erwünscht ist und daher in diesem Bereich nur ein geringes Preissenkungspotenzial besteht. Zu überprüfen wäre allenfalls, ob sich dieselben Umwelt- und Sozialziele mit anderen, effizienteren Massnahmen erreichen lassen.

Mit ökonomischen (Löhne, Zinsniveau) und strukturellen Faktoren (natürliche Gegebenheiten, Wechselkurs) lässt sich nur ein geringer bzw. mittlerer Teil der höheren Nahrungsmittelpreise in der Schweiz erklären.

BROT						
Land	Schweiz	Deutschland	Italien	Österreich	Schweden	UK
Wettbewerbsindikatoren						
Anteil Betriebe ≤ 5 ha LF (%) (2)	24.0 (1996)	31.0 (1997)	75.6 (1997)	37.2 (1997)	12.1 (1997)	14.6 (1997)
Importanteil an Weizenproduktion (%) (1)	51.0	8.9	78.1	17.4	8.2	9.4
Produzentenpreis (Fr./100kg) (1)	75.41	17.99	22.88	16.96	16.86	16.61
Zolltarife 2003 für Hartweizen (Fr./100kg) (3)	1.- (74.- ausserhalb Kontingent)	21.61	21.61	21.61	21.61	21.61
Kontingentierung	Ja	Ja für Drittländer	Ja für Drittländer	Ja für Drittländer	Ja für Drittländer	Ja für Drittländer
Preiskontrolle	Preisbeobachtung (LwG)	Interventionspreise (Verwaltungsausschuss)	Interventionspreise (Verwaltungsausschuss)	Interventionspreise (Verwaltungsausschuss)	Interventionspreise (Verwaltungsausschuss)	Interventionspreise (Verwaltungsausschuss)
Privatrechtliche Vereinbarungen						
Anzahl Verkaufsstellen (Verteilungssektor) (4)	55'000 (1996)	401'287 (1993)	k. A.	30'215 (1997)	44'000 (1996)	196'583 (1994)
Anzahl Supermärkte (Verteilungssektor) (4)	58 (1997)	13'863 (1993)	6'593 (1997)	89 (1997)	k. A.	k. A.
Marktanteil der 3 grössten Gruppen im Nahrungsmittelbereich (4)	81 (1995)	29.8 (1996)	9.3 (1996)	44.7 (1996)	60 (1996)	41.4 (1996)
Marktanteil Industriebäckereien (5)	55% (2002)	35% (1998)	8% (1998)	10% (1998)	k. A.	80% (1998)
Sozial- und umweltpolitische Regulierungen						
Gemeinwirtschaftliche Verpflichtungen	Multifunktionalität der Landwirtschaft (Umwelt & Besied-	Multifunktionalität der Landwirtschaft (Produktivität,	Multifunktionalität der Landwirtschaft (Produktivität,	Multifunktionalität der Landwirtschaft (Produktivität,	Multifunktionalität der Landwirtschaft (Produktivität,	Multifunktionalität der Landwirtschaft (Produktivität,

BROT						
Land	Schweiz	Deutschland	Italien	Österreich	Schweden	UK
Wettbewerbsindikatoren						
	lung)	Einkommen, Versorgung)	Einkommen, Versorgung)	Einkommen, Versorgung)	Einkommen, Versorgung)	Einkommen, Versorgung)
Subventionen	Durchschnitt CHF 31'059.- pro Betrieb Beiträge an öko. Leistungen verknüpft	Durchschnitt CHF 27'260.- pro Betrieb Beiträge z.T. an Produktion verknüpft	Durchschnitt CHF 5'871.- pro Betrieb Beiträge z.T. an Produktion verknüpft	Durchschnitt CHF 21'291.- pro Betrieb Beiträge z.T. an Produktion verknüpft	Durchschnitt CHF 26'807.- pro Betrieb Beiträge z.T. an Produktion verknüpft	Durchschnitt CHF 47'192.- pro Betrieb Beiträge z.T. an Produktion verknüpft
Ausgaben für die Landwirtschaft in % BIP (6)	1.08%	0.37% (nationale und EU-Ausgaben)	0.57% (nationale und EU-Ausgaben)	0.89% (nationale und EU-Ausgaben)	0.50% (nationale und EU-Ausgaben)	0.37% (nationale und EU-Ausgaben)
Arbeitszeit (4)	Regulierung, Tendenz Flexibilisierung	Regulierung, Tendenz Flexibilisierung	Regulierung, Tendenz Flexibilisierung	Regulierung, Tendenz Flexibilisierung	Regulierung	Regulierung, Tendenz Flexibilisierung
Qualität						
Einfuhrverbot für GVO	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Standortfaktoren						
Anteil Betriebe in benachteiligten Gebieten (%) (1)	53.56	55.6 (1997)	53.4 (1997)	68.1 (1997)	63.5 (1997)	32.9 (1997)

Tabelle 20 Quellen: (1) BLW (2002) und Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft (2001), (2) BLW (2002) und Europäische Kommission GD für Landwirtschaft (2001), (3) www.worldtariff.com (2003), (4) OECD International Regulation Database (1998), (5) Baker's Federation (www.bakersfederation.org.uk) und Verband Deutscher Grossbäckereien, (6) Voranschlag 2003, Europäische Kommission GD für Landwirtschaft (2001) und OECD (2002b).

BROT			
Einflussfaktoren	Schweiz	Vergleichsländer (D, I, A, S, UK)	Preisdifferenz
Differenz zu EU-5			- 34%-Punkte
Wettbewerbsintensität	<ul style="list-style-type: none"> › Hohe Zölle (Mehl 22% Brotpreis) › Wenige Unternehmen im Detailhandel (priv. Abreden) › Preisbeobachtung (LwG) 	<ul style="list-style-type: none"> › Tiefere Zölle, nur für Drittländer › Viele Unternehmen im Detailhandel › Interventionspreise 	Gross - 15%-Punkte
Umwelt- und sozialpolitische Regulierungen	<ul style="list-style-type: none"> › IP-Standards › Strenge Umweltvorschriften › Ökologische Leistungen › Arbeitszeitregulierung 	›	Mittel Ca. -10%-Punkte
Kapital	› Anteil Zinskosten an Gesamtkosten ca. 4.2%	› Höhere Kapitalzinsen 1.7%-Punkte bzw. 58%	Gering Ca. + 2%-Punkte
Löhne	› Arbeitsanteil am Endpreis ca. 16.7% (IOT)	› Tiefere Löhne ca. 17%	Gering Ca. - 3%-Punkte
Standort	<ul style="list-style-type: none"> › Durchschnittliche Betriebsfläche eher klein › Natürliche Gegebenheiten (Berge) › Wechselkurs 	›	Mittel Ca. -7%-Punkte
Qualität (nicht zu erklärende Differenz)	› Keine GVO	› Keine GVO	Gering Ca. -1%-Punkte

Tabelle 21 „-“: Mit diesem Faktor lässt sich ein Teil der Preisdifferenzen erklären. „+“: Dieser Faktor führt dazu, dass die Preise in der Schweiz eigentlich tiefer liegen sollten.

SCHWEINEFLEISCH						
Land	Schweiz	Deutschland	Italien	Österreich	Schweden	UK
Wettbewerbsindikatoren						
Verpflichtungen	der Landwirtschaft (Umwelt & Besiedlung)	der Landwirtschaft (Produktivität, Einkommen, Versorgung)	der Landwirtschaft (Produktivität, Einkommen, Versorgung)	der Landwirtschaft (Produktivität, Einkommen, Versorgung)	der Landwirtschaft (Produktivität, Einkommen, Versorgung)	der Landwirtschaft (Produktivität, Einkommen, Versorgung)
Subventionen	Durchschnitt CHF 31'059.- pro Betrieb Beiträge an öko. Leistungen verknüpft	Durchschnitt CHF 27'260.- pro Betrieb Beiträge z.T. an Produktion verknüpft	Durchschnitt CHF 5'871.- pro Betrieb Beiträge z.T. an Produktion verknüpft	Durchschnitt CHF 21'291.- pro Betrieb Beiträge z.T. an Produktion verknüpft	Durchschnitt CHF 26'807.- pro Betrieb Beiträge z.T. an Produktion verknüpft	Durchschnitt CHF 47'192.- pro Betrieb Beiträge z.T. an Produktion verknüpft
Ausgaben für die Landwirtschaft in % BIP (6)	1.08%	0.37% (nationale und EU-Ausgaben)	0.57% (nationale und EU-Ausgaben)	0.89% (nationale und EU-Ausgaben)	0.50% (nationale und EU-Ausgaben)	0.37% (nationale und EU-Ausgaben)
Qualität						
BSE Fälle pro Mio. Vieheinheiten 1999 (7)	58.7	0	0	0	k. A.	481.88
Standortfaktoren						
Anteil Betriebe in benachteiligten Gebiete (%) (8)	53.56	55.6 (1997)	53.4 (1997)	68.1 (1997)	63.5 (1997)	32.9 (1997)

Tabelle 22 Quellen: (1) Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft (2001), Europäische Kommission GD für Landwirtschaft (2001) und www.agr-bfs/deu/TableViewer/disview.asp, (2) Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft (2001) und Proviande (2001), (3) BLW (2002), Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft (2001) und Proviande (2001), (4) www.worldtariff.com (2003), (5) OECD International Regulation Database (1998), (6) BFS (2002), (7) OIE (2003 www.oie.int), (8) BLW (2002), Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft (2001).

SCHWEINEFLEISCH			
Einflussfaktoren	Schweiz	Vergleichsländer (D, I, A, S, UK)	Preisdifferenz
Differenz zu EU-5			- 43%- Punkte
Wettbewerbsintensität	<ul style="list-style-type: none"> › Hohe Zölle › Kontingentverteilung nach In-landleistung › Wenige Unternehmen im Detailhandel (priv. Abreden) › Preisbeobachtung (LwG) 	<ul style="list-style-type: none"> › Tiefere Zölle, nur für Drittländer › Viele Unternehmen im Detailhandel 	Gross -25%- Punkte
Umwelt- und sozialpolitische Regulierungen	<ul style="list-style-type: none"> › Höhere Produzentenpreise (51% am Konsumentenfranken) › Ökologische Leistungen › Entsorgung Schlachtabfälle › Arbeitszeitregulierung 	›	Mittel -10%- Punkte
Kapital	› Anteil Zinskosten an Gesamtkosten ca. 4.2%	› Höhere Kapitalzinsen 1.7%- Punkte bzw. 58%	+ 2.4%- Punkte
Löhne	› Höhere Löhne ca. 17%, Arbeitsanteil am Endpreis ca. 8.4% (IOT)	›	- 1.4%- Punkte
Standortfaktoren	<ul style="list-style-type: none"> › Eher kleinere Betriebe › Natürliche Gegebenheiten (Berge) › Wechselkurs 	›	Mittel -7%-Punkte
Qualität	› BSE-Tests	› Produkterkennung	Gering -2%-Punkte

Tabelle 23 „-“: Mit diesem Faktor lässt sich ein Teil der Preisdifferenzen erklären. „+“: Dieser Faktor führt dazu, dass die Preise in der Schweiz eigentlich tiefer liegen sollten.

3.7. FAZIT

Die folgende Tabelle enthält eine Grobabschätzung des Gesamteffekts der verschiedenen Einflussfaktoren. Die Einschätzung basiert auf dem Erklärungspotenzial gemäss der vorangegangenen Analyse. Die Werte werden zudem mit dem jeweiligen Bruttoproduktionswert aus der Input-Output-Tabelle gewichtet, um Verzerrungen auf Grund der unterschiedlichen Bedeutung der Produkte an der Gesamtproduktion zu vermeiden.¹⁴⁴

BRUTTOPRODUKTIONSWERTE			
Produkt/Produktgruppe	Bezeichnung gemäss IO-Tabelle	Bruttoproduktionswert in Mio. CHF	Gewichtung
Elektrizität	Elektrizität	13'594.6	9%
Fleisch/Brot	Nahrungsmittel	22'384.3	16%
Wein	Getränke	3'563.1	2%
Fahrzeuge	Privater Strassenpersonenverkehr, privater Strassengüterverkehr	40'988.7	29%
Kommunikation	PTT Nachrichten	14'971.4	10%
Medikamente	Gesundheitswesen	17'033.3	12%
Mieten	Immobilien	30'822.9	22%
Total		143'358.3	100%

Tabelle 24 Quelle: KOF 1998: Input-Output-Tabelle.

GROBABSCHÄTZUNG DER VERSCHIEDENEN EINFLUSSFAKTOREN AUF DIE PREISDIFFERENZEN		
Faktor	Erklärungspotenzial für Preisdifferenzen	Erklärungspotenzial in %
Durchschnittlicher Preisunterschied der ausgewählten Produktgruppen	-29%	100%
Wettbewerbsintensität	-11%-Punkte	44%
Umwelt- und sozialpolitische Regulierungen	-13%-Punkte	49%
Löhne	-3%-Punkte	11%
Kapital	+12%-Punkte	-45%
Standortfaktoren	-4%-Punkte	17%
Qualität	-7%-Punkte	26%

Tabelle 25

Tabelle 25 zeigt, dass die bestehenden Preisunterschiede durch verschiedene Einflussfaktoren erklärt werden können:

- › 44% der Preisdifferenzen lässt sich über die geringere Wettbewerbsintensität auf den Gütermärkten im Vergleich zu den gewählten EU-Ländern erklären.
- › Knapp 50 % können auf unterschiedliche sozial- und umweltpolitische Regulierungen zurückgeführt werden. Dabei ist zu beachten, dass weitergehende sozial- und umweltpolitische Regulierungen sowohl zu höheren als auch zu tieferen Preisen führen können. Strengere ökologische Anforderungen in der Landwirtschaft führen zu höheren Kosten und damit zu höheren Preisen. Sozialpolitisch motivierte Subventionen für sozialen Wohnungsbau führen hingegen zu tieferen Mietpreisen.
- › Mit dem Faktor Kapital lassen sich hingegen keine positiven Preisdifferenzen erklären. Im Gegenteil, auf Grund der tieferen Kapitalzinsen müssten die Preise in der Schweiz rund

12%-Punkte unter den EU-Preisen liegen. Dies führt dazu, dass die übrigen Faktoren insgesamt mehr als die beobachtbaren Preisdifferenzen erklären müssen.

- › Die Standortfaktoren vermögen ca. 17% und die Löhne ca. 11% der Preisdifferenzen zu erklären.
- › Qualitätsunterschiede erklären rund einen Viertel der beobachteten Preisdifferenzen.

Wir gehen davon aus, dass die Unterschiede bei umwelt- und sozialpolitischen Regulierungen politisch erwünscht sind und demnach im Sinne eines Gesellschaftsvertrags als gegeben betrachtet werden können. Die Standortfaktoren hingegen sind nicht oder nur sehr beschränkt beeinflussbar und müssen deshalb ebenfalls im Wesentlichen als gegeben angenommen werden, ebenso die Qualitätsunterschiede. Auch die Faktorkosten sind nur beschränkt beeinflussbar.

Dies zeigt deutlich, dass eine Intensivierung des Wettbewerbs eine deutliche Reduktion der Preisunterschiede bewirken könnte. Es ist jedoch nicht möglich, mit einer Erhöhung der Wettbewerbsintensität die gesamten Preisdifferenzen zum Verschwinden zu bringen. Die Wettbewerbsintensität bleibt aber der wichtigste Ansatzpunkt für wirtschaftspolitische Massnahmen.

Der politische Handlungsspielraum beschränkt sich in erster Linie auf die Wettbewerbsintensität, wobei sich der Handlungsbedarf in den verschiedenen Branchen unterschiedlich darstellt. Eine Zusammenstellung branchenspezifischer Handlungsempfehlungen folgt im Schlusskapitel.

4. LÄNGSSCHNITTANALYSE

4.1. ZIEL DER LÄNGSSCHNITTANALYSE

4.1.1. ZUSAMMENHANG MIT DER QUERSCHNITTANALYSE

In der Längsschnittanalyse werden der Landesindex der Konsumentenpreise in der Schweiz (LIK) und seine Untereinheiten betrachtet. Ausländische Preise spielen im Gegensatz zum Querschnittvergleich nur noch eine Rolle, wenn sie bei importierten Gütern für die Konsumenten in der Schweiz relevant werden. Im Gegensatz zur Querschnittsanalyse liegt der Fokus dieses Studienteils auf der Preisdynamik, der Entwicklung der Preise über die Zeit und nicht mehr auf dem internationalen Vergleich der Preise zu einem gewissen Zeitpunkt. Die beiden Analyseansätze der Quer- und der Längsschnittanalyse sollen zu einem Gesamtbild der Preisentwicklung in der Schweiz führen, das sowohl Aussagen über die relative Position der Schweiz im internationalen Vergleich als auch über unterschiedliche Preisentwicklungen gewisser Güterkategorien des LIK seit 1990 bis heute erlaubt.

4.1.2. VORGEHENSCHRITTE

Bei der Längsschnittanalyse gehen wir folgendermassen vor:

- › Formulierung der zentralen Fragen und Hypothesenbildung
- › Sektorstrukturierung aller im LIK erfassten Güter (Ebene Indexpositionen)
- › Saisonbereinigung der neu gebildeten Teilindizes des LIK
- › Deskriptiv-statistische Analyse von Preisniveauidizes und Teuerungsraten der Teilindizes
- › Ökonometrische Schätzgleichungen zur Erklärung der Teuerungsraten der Teilindizes
- › „Shock Response“-Analyse der Teilindizes.

4.1.3. ZENTRALE FRAGESTELLUNGEN

Bei der Längsschnittanalyse steht – angesichts der Tatsache, dass die Schweiz im internationalen Vergleich ein relativ hohes Preisniveau aufweist – die Frage im Vordergrund, ob die einzelnen Güter und Gütergruppen im Landesindex der Konsumentenpreise alle vergleichbare Preisentwicklungen und Preisniveaus aufweisen oder ob sich die Preisentwicklungen zwischen den Gütergruppen unterscheiden. Stellt sich heraus, dass gewisse Gütergruppen deutlich unterschiedliche Preisveränderungen aufweisen, muss die Analyse vertieft und zwischen kritischen (überproportionale Preissteigerungen in der Beobachtungsperiode) und weniger kritischen Konsumgüterbereichen unterschieden. Eine solche Klassierung stellt für die Wirtschaftspolitik des Bundes und der Kantone ein Instrument zur Bestimmung möglicher Ansatzpunkte für Korrekturmassnahmen dar.

Grundsätzlich stehen bei der Längsschnittanalyse drei Haupthypothesen im Vordergrund:

- › Für die Preisentwicklung und das Preisniveau eines bestimmten Gutes (Ware oder Dienstleistung) ist der Grad der **Wettbewerbsintensität** auf dem entsprechenden Markt mitentscheidend.
- › Für die Preisentwicklung und das Preisniveau eines bestimmten Gutes (Ware oder Dienstleistung) ist der Grad der **Handelbarkeit** dieses Gutes mitentscheidend.
- › Für die Preisentwicklung und das Preisniveau eines bestimmten Gutes (Ware oder Dienstleistung) ist der Grad der **Preiselastizität** der Nachfrage für dieses Gutes mitentscheidend.

Wir haben das Schwergewicht auf die erste der drei Hypothesen gelegt, weil dieser Parameter wirtschaftspolitisch, wettbewerbsrechtlich etc. besser beeinflusst werden kann als die anderen beiden Eigenschaften. Der Grad der Handelbarkeit eines Gutes ist weitgehend gegeben und die Preiselastizität der Nachfrage kann in der Regel nur schwer beeinflusst werden. Eine Ausnahme bilden Märkte, auf denen Regulierungen der öffentlichen Hand der Hauptgrund für eine beobachtete Preiselastizität sind (Beispiel Medikamente, siehe INFRAS/BASYS 2003). In Bezug auf den primär interessierenden Aspekt der Wettbewerbsfähigkeit stehen folgende Fragen im Zentrum der Analyse:

- › Führt die unterschiedliche Wettbewerbsintensität in den einzelnen Gütermärkten in der Schweiz nachweislich zu unterschiedlichen Preisentwicklungen und Preisniveaus?
 - › Wie können Produktgruppen, Märkte und Branchen nach dem Grad der Wettbewerbsintensität gegliedert werden?
- › Welche Rolle spielt die Wettbewerbsintensität auf dem Binnenmarkt im Vergleich zu den anderen Einflussfaktoren für das Preisniveau?
- › Unterscheiden sich die dynamischen Preisanpassungsmechanismen zwischen unterschiedlich wettbewerbsintensiven Märkten?
- › Steigen auf wettbewerbsarmen Märkten die Preise in wirtschaftlichen Aufschwungphasen stärker und sinken sie in Abschwungphasen langsamer als auf wettbewerbsintensiven Märkten?
- › Haben sich die Preisanpassungsmechanismen auf Grund der Mitte der 90er Jahre implementierten Revitalisierungsmassnahmen (Binnenmarktgesetz, Kartellgesetz, Submissionsverordnung) verändert?
- › Welche Preisanpassungsmechanismen kennzeichnen Branchen oder Gütergruppen, welche neu stärkerem Wettbewerb ausgesetzt werden?
- › Ist in der Schweiz das überhöhte Preisniveau über den Balassa-Samuelson-Effekt erklärbar?

4.2. METHODE UND VORGEHEN

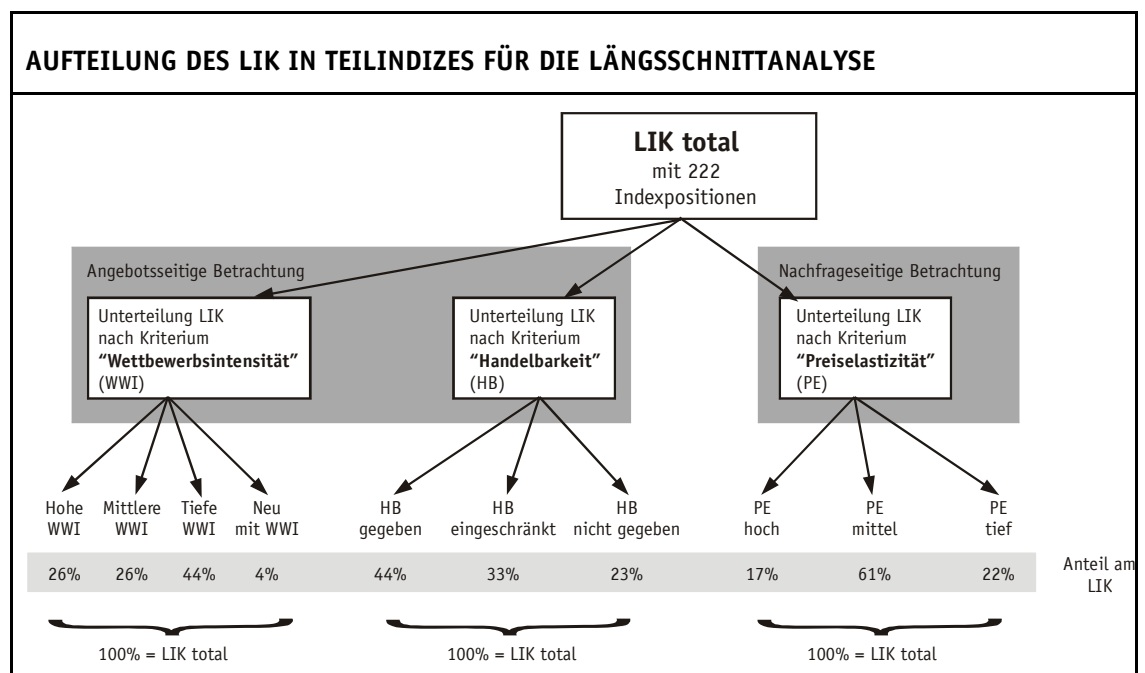
4.2.1. GRUNDSÄTZLICHES

Grundlage für die Arbeiten bildet der Landesindex der Konsumentenpreise unterteilt in seine 222 Indexpositionen. Die Indexpositionen stellen im LIK die detaillierteste Ebene der Güteraufteilung dar, auf der noch Ausgabengewichte zugeordnet sind. Diese Ausgabengewichte brauchen wir um neue Teilindizes des LIK zu bilden.

Wir teilen alle Indexpositionen zunächst nach drei Beschreibungsmerkmalen auf:

- › Wettbewerbsintensität: hoch, mittel, tief, neu mit Wettbewerb
- › Handelbarkeit: hoch, mittel, tief
- › Preiselastizität: hoch, mittel, tief

Für jedes der drei Differenzierungsmerkmale werden die Produktgruppen des LIK neu gegliedert, so dass die Summe der Ausgabenanteile je Merkmal (z.B. Handelbarkeit) wieder 100% des gesamten LIK ergibt.



Figur 13 Text

Die Charakteristiken (Niveauverläufe, Teuerungsraten) der neuen Teilindizes je Unterscheidungsmerkmal werden in einem ersten Schritt mittels deskriptiver Statistik dargelegt und interpretiert. In einem zweiten Schritt führen wir ökonometrische Schätzungen durch. Da-

bei versuchen wir, die unterschiedlichen Reaktionen der neu gebildeten Preisindizes auf verschiedene Einflussfaktoren möglichst gut abzubilden. Dabei suchen wir auch nach Unterschieden in der Reaktionsintensität und Reaktionsgeschwindigkeit der einzelnen Teilindizes auf ausgewählte Einflussfaktoren.

In diesem Kapitel geht es:

- › um Güter, welche auf Märkten gehandelt werden, auf denen ein unterschiedliches Mass an Wettbewerbsintensität herrscht (hoch, mittel oder tief). Wir nennen diese Güter im Text verkürzt „wettbewerbsintensive Güter“ bzw. „bedingt wettbewerbsintensive Güter“ etc.
- › um Güter, die auf Grund ihrer Eigenschaften mehr oder weniger geeignet sind, über Gebietsgrenzen hinaus gehandelt zu werden. Wir nennen diese Güter im Text entsprechend „handelbare Güter“ oder „nicht handelbare Güter“ etc.
- › um Güter, bei denen die Nachfrage mehr oder weniger elastisch auf Preisveränderungen reagiert. Wir nennen diese Güter im Text verkürzt „preiselastische Güter“ bzw. „preisunelastische Güter“, etc.

4.2.2. SEKTORSTRUKTURIERUNG

In diesem Arbeitsschritt wird eine grobe Strukturierung der Produktgruppen des LIK nach dem Grad der Wettbewerbsintensität, der Handelbarkeit, sowie der Preiselastizitäten der Nachfrage vorgenommen.

Wir haben für die Unterscheidung innerhalb der drei Unterscheidungsmerkmale folgende Beschreibungen gewählt:

› **Wettbewerbsintensität**

- › Die Güter der 222 Indexpositionen des LIK wurden in 4 Gruppen aufgeteilt: a) hohe Wettbewerbsintensität, b) mittlere Wettbewerbsintensität, c) tiefe Wettbewerbsintensität auf den entsprechenden Gütermärkten und d) Güter, die neu auf Märkten mit Wettbewerbsdruck gehandelt werden (z.B. nach einer Marktöffnung).
- › Bei der Beurteilung der Wettbewerbsintensität haben wir uns einerseits an Indikatoren orientiert, die in der Logik des Structure-Conduct-Performance-Ansatzes¹⁴⁵ stehen. Da dieser Ansatz die Wettbewerbsintensität eher mechanistisch zu beurteilen versucht und dynamische Aspekte eher vernachlässigt, haben wir bei der Klassierung auch entsprechende, weitere Informationsgrößen beigezogen.

› Folgende Wettbewerbsintensitätskriterien fanden bei der Klassierung besondere Beachtung:

- Art des Gutes
- Marktanteile
- Grösse des Marktleaders
- Preisbildungsmechanismus auf den einzelnen Märkten
- Beschränkung der Zahl der Konkurrenten
- Marktzugangsbeschränkung (contestable markets)
- Nationale Abschottung
- Importanteile
- Anzahl Betriebsgründungen und -schliessungen
- Staatliche Beteiligungen
- Staatliche Beihilfen
- Privatwirtschaftliche Absprachen
- Regulierungswirkungen
- Innovationsanreize und Innovationshemmnisse
- Forschungs- und Entwicklungsintensität, Patente
- Produktivität

› **Handelbarkeit**

› *Gegeben*: Physische Eigenschaften eines Gutes, an einen gemeinsamen Marktplatz mit anderen gleichen Gütern zu gelangen, sind gegeben. Im Ausnahmefall kann auch ein Gut, das eigentlich von den physischen Eigenschaften her handelbar ist, wegen den relativ zu hohen Transportkosten „nicht handelbar“ werden. Dies ist nur bei sehr günstigen Produkten möglich. Bei den im LIK enthaltenen Gütern trifft dieser Fall kaum zu. Bei den Produzentenpreisen sind einige Güter mit solchen Eigenschaften denkbar (ev. Kies, Holzschnitzel, Federn etc.).

› *Bedingt*: Wenn die obigen Eigenschaften für ein handelbares Gut nicht gegeben sind, dann kann entweder die Mobilität des Kunden die Nicht-Handelbarkeit eines Gutes überwinden (bsp. Tourismus); das Gut ist dann physisch nicht exportierbar, deshalb existiert nur ein lokaler Markt. Oder bei einem Gut, bei dem die Kunden immobil sind, kompensiert die Mobilität der Dienstleistung die Nicht-Handelbarkeit teilweise. Auch dieses Gut ist meist weder ex- noch importierbar, kann aber einen lokalen Markt haben (bsp. Gebäudereinigung, Schweizer Firma könnte in Deutschland putzen, aber mit

den Transportkosten wird sie zu teuer und nicht konkurrenzfähig gegenüber deutschen Mitbewerbern).

- › *Nicht gegeben*: Physische Eigenschaften eines Gutes, an einen gemeinsamen Marktplatz mit anderen gleichen Gütern zu gelangen, sind nicht gegeben. Dies kann auch nicht durch die Mobilität der Kunden überwunden werden.

› **Preiselastizität:**

- › Bei der Beurteilung der Preiselastizität stützten wir uns soweit vorhanden auf entsprechende Studien zu den einzelnen Gütermärkten und ergänzend auf eigene Einschätzungen. Dabei versuchten wir die Nachfragereaktion nach einem Gut für den Fall einer moderaten (10%) und einer starken (50%) Preisveränderung einzuschätzen. Die Güter wurden nach folgenden Kriterien in die drei Preiselastizitätsklassen eingeteilt:
 - › Hoch: Preiselastizität tiefer als -0.8.
 - › Mittel: Preiselastizität zwischen -0.4 und -0.8.
 - › Tief: Preiselastizität grösser als -0.4.

Die Ausarbeitung eines Masses zur Messung der Wettbewerbsintensität, der Handelbarkeit und die genaue Bestimmung der Preiselastizitäten auf den einzelnen Gütermärkten würden ein eigenständiges Projekt darstellen. Bei der Klassierung der einzelnen Güter mussten wir deshalb einen relativ pragmatischen Ansatz verfolgen. Zur Beurteilung der einzelnen Güter haben wir Bezug auf die bestehende Literatur genommen, die entweder ähnliche Fragen untersucht hat (OECD 1991, OECD 2000b, Arvanitis/Marmet 2001, Ledergerber et al. 1997, Peter 1997, Carlevaro et al. 1994, Elixmann 1994 etc.) oder empirisch gewisse Güter genauer unter die Lupe genommen hat. Die Einteilungen sind nicht frei von subjektiven Eindrücken, weil auch eigene Kenntnisse und Wahrnehmungen des Wirtschaftsstandorts Schweiz in die Beurteilung einfließen. Wir haben versucht das Vorgehen so transparent wie möglich zu machen. Im Anhang 2 ist detailliert ausgewiesen, wie wir die einzelnen Güter (Indexpositionen) in Bezug auf die Wettbewerbsintensität, Handelbarkeit und Preiselastizität der Nachfrage eingeteilt haben.

4.2.3. GRUPPENBILDUNG UND DATENHANDLING

Entsprechend den Einteilungen der LIK-Produktgruppen (Indexpositionen) nach den erwähnten Unterscheidungsmerkmalen haben wir 10 neue Teilindizes des LIK gebildet:

› **Wettbewerbsintensität:**

- › LIK „Hohe Wettbewerbsintensität“ (HWG): 26% des Gewichts des gesamten LIK.

- › LIK „Mittlere Wettbewerbsintensität“ (MWG): 26% des LIK.
- › LIK „Tiefe Wettbewerbsintensität“ (TWG): 44% des LIK.
- › LIK „Neu mit Wettbewerb“ (NWG): 4% des LIK.

› **Handelbarkeit:**

- › LIK „Handelbarkeit gegeben“ (HBG): 44% des LIK.
- › LIK „Handelbarkeit eingeschränkt“ (BHG): 33% des LIK.
- › LIK „Handelbarkeit nicht gegeben“ (NHG): 23% des LIK.

› **Preiselastizität:**

- › LIK „Hohe Preiselastizität“ (PEG): 17% des LIK.
- › LIK „Mittlere Preiselastizität“ (MPEG): 61% des LIK.
- › LIK „Tiefe Preiselastizität“ (TPEG): 22% des LIK.

Aus den Teilindizes wurden Zeitreihen mit Monats- und Quartalsdaten erstellt. Die Monatsdaten wurden auf Dezember 1982=100 basiert, die Quartalsdaten auf 1.Quartal 1993=100.

Danach erfolgte im Programm Eviews 4.0 die Saisonbereinigung (Census X12) der neu erstellten Teilindizes des LIK.

4.3. ERGEBNISSE

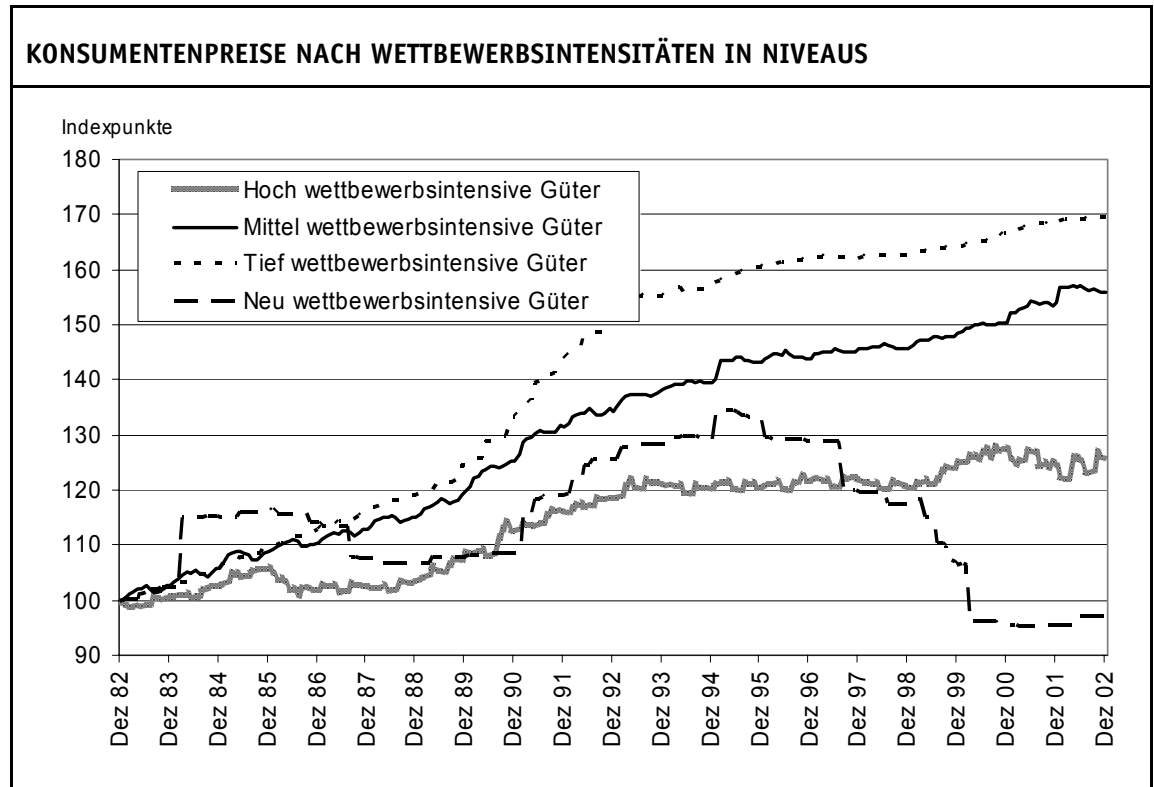
Im ersten Teil stellen wir die deskriptiv-statistischen Ergebnisse der Längsschnittanalyse dar und zeigen auf, wie sich die Preisniveaus und Preisveränderungen (Teuerungsraten) der gebildeten Teilindizes je Unterscheidungsmerkmal im Zeitverlauf präsentieren. Wir überprüfen, ob und wie die eingangs formulierten Fragestellungen beantwortet werden können bzw. ob die Hypothesen bestätigt oder verworfen werden müssen.

Im zweiten Teil versuchen wir die Teuerungsraten bei den Wettbewerbsgütern mittels einer ökonometrischen Schätzung möglichst genau zu erklären, die wichtigsten Einflussfaktoren auf diese Güterpreise darzulegen und die Erklärungsfaktoren nach der Bedeutung ihres Einflusses einzuteilen. Danach wenden wir diese Schätzgleichung auf die anderen Teilindizes an und beobachten, wie sich die Bedeutung der einzelnen Einflussfaktoren und die Einflussverzögerungen verändern, ob neue Einflussfaktoren relevant werden und interpretieren diese Ergebnisse. Sind die unterschiedlichen Reaktionen vereinbar mit den formulierten Hypothesen? Welche Folgerungen legen die Ergebnisse nahe?

Zum Schluss führen wir für jeden Teilindex eine Shock-Response-Analyse durch. Diese soll zeigen, wie lange ein Schock in einer Zeitreihe weiter Wirkung zeigt, bzw. wie rasch die Störung überwunden ist. Die Analyse liefert einen weiteren Anhaltspunkt dafür, welche Güterpreise anpassungsfähiger und flexibler, welche träger und persistenter sind.

4.3.1. ERGEBNISSE DESKRIPTIVER TEIL

Preisentwicklung bei unterschiedlicher Wettbewerbsintensität



Figur 14: Monatsdaten, Dez. 1992=100.

Die Figur vermittelt zwei Kernaussagen:

- › Je geringer die Wettbewerbsintensität auf Gütermärkten ist, desto stärker steigen die Preise.
- › Bei Gütern, welche neu verstärktem Wettbewerbsdruck ausgesetzt werden (nach einer Liberalisierung, der entweder eine Deregulierung oder eine Re-Regulierung zu Grunde liegt) erfolgt zunächst eine Korrektur des überhöhten Preisniveaus.

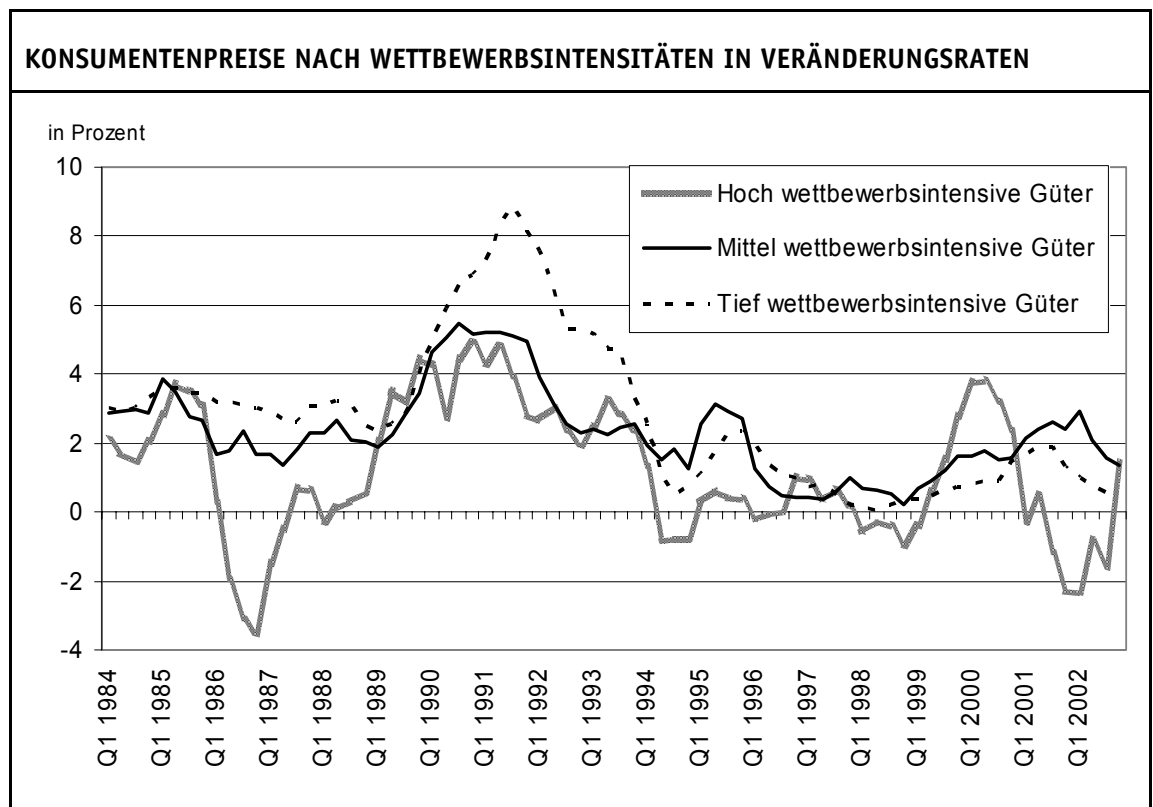
Im Vergleich der letzten 20 Jahre weisen die Güter, welche auf Märkten mit tiefer Wettbewerbsintensität gebildet werden deutlich die stärksten Preissteigerungen auf, insgesamt eine Zunahme der Preise um 70%.

Die Preisentwicklung bei Gütern mit mittlerem Wettbewerbsdruck liegt zwischen 1982 und 2002 ebenfalls deutlich über derjenigen der wettbewerbsintensiven Güter. Sie steigt in der Beobachtungsperiode insgesamt um rund 55% und somit weniger als die erste Reihe.

Die Preisentwicklung bei wettbewerbsintensiven Gütern ist in den betrachteten zwanzig Jahren deutlich am schwächsten ausgefallen. Die Preise nahmen in der Zeit insgesamt um 25% zu.

Die Preise von Gütern, welche im Rahmen des neuen Binnenmarkt- und des Kartellgesetzes sowie den Gatt/WTO Regelungen (BFS 1997) neu stärkerem Wettbewerb ausgesetzt wurden, verdeutlichen zum einen, dass der mangelnde Wettbewerb zuvor zu einem überhöhten Preisniveau geführt hat, das nach der Deregulierung korrigiert wird. Die Preise dieser Güter sinken nach der Erhöhung der Wettbewerbsintensität massiv. Zum anderen wird deutlich, dass bereits die Ankündigung von Liberalisierungen und somit mehr Wettbewerb zu Preisnachlässen führt (im Sinne von „Contestable markets“; siehe Baumol/Panzer/Willig 1986).

Die folgende Figur zeigt die Teuerungsraten der zuvor in Figur 14 im Niveau betrachteten Teilindizes.



Figur 15 , Quartalsdaten, 1. Quartal 1983=100.

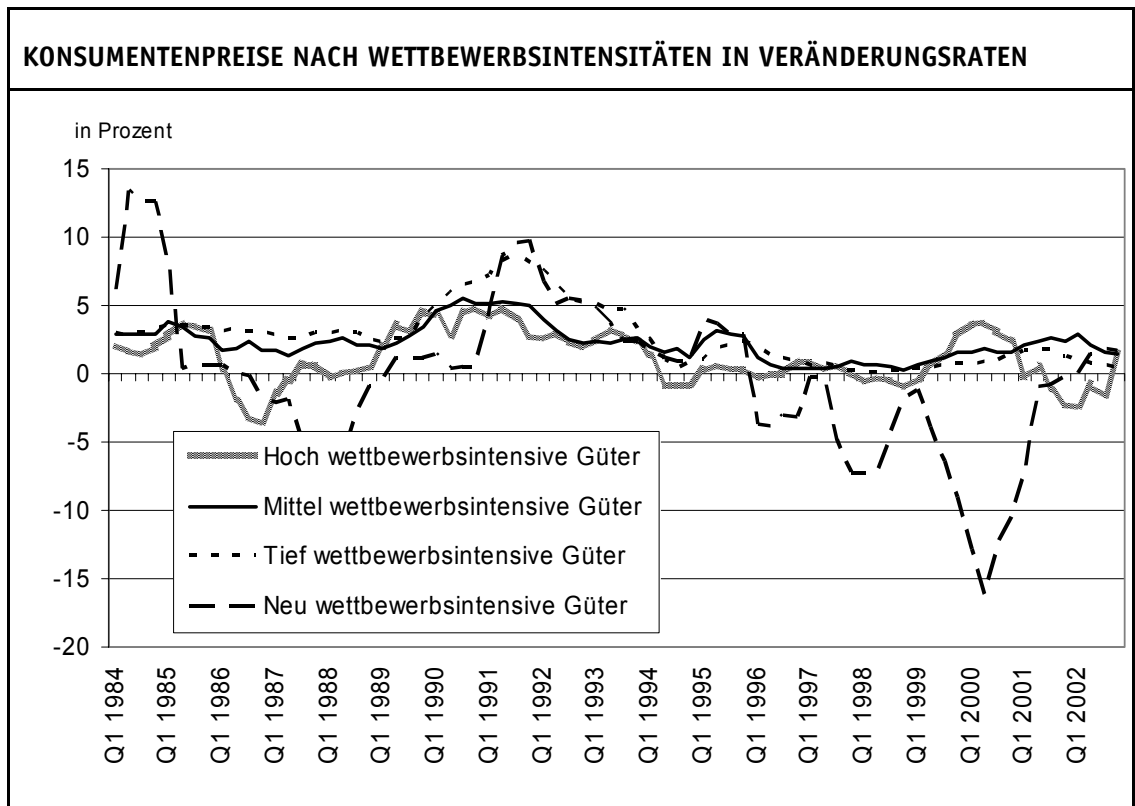
Die Güter, die auf Märkten mit eingeschränkter Wettbewerbsintensität gebildet werden (Tiefe oder mittlere Wettbewerbsintensität) weisen mit Ausnahme der Jahre 1999 und 2000 höhere Teuerungsraten auf als die wettbewerbsintensiven Güter.

Lediglich in der recht kräftigen Aufschwungsphase ab 1999 verzeichneten die wettbewerbsintensiven Güter eine etwas höhere Teuerung als die beiden Vergleichsreihen.

Es fällt auf, dass bei den Gütern mit eingeschränktem Wettbewerbsdruck in den 20 betrachteten Jahren niemals Preissenkungen zu verzeichnen waren, obwohl in die Beobachtungsperiode auch konjunkturell schwierige Phasen fallen. Bei wettbewerbsintensiven Gütern dagegen sind mehrere Phasen mit Preisrückgängen zu erkennen.

Dies deutet darauf hin, dass Güter mit eingeschränktem Wettbewerbsdruck gegen unten Rigiditäten aufweisen. Zudem ist zu vermuten, dass bei diesen Gütern Wechselkursaufwertungen nicht oder in geringerem Umfang an die Konsumenten weitergegeben werden, weil der entsprechende Druck fehlt. Den unterschiedlichen Reaktionen der Teilindizes auf verschiedene Einflussfaktoren wird im Kapitel 4.3.2 noch genauer nachgegangen.

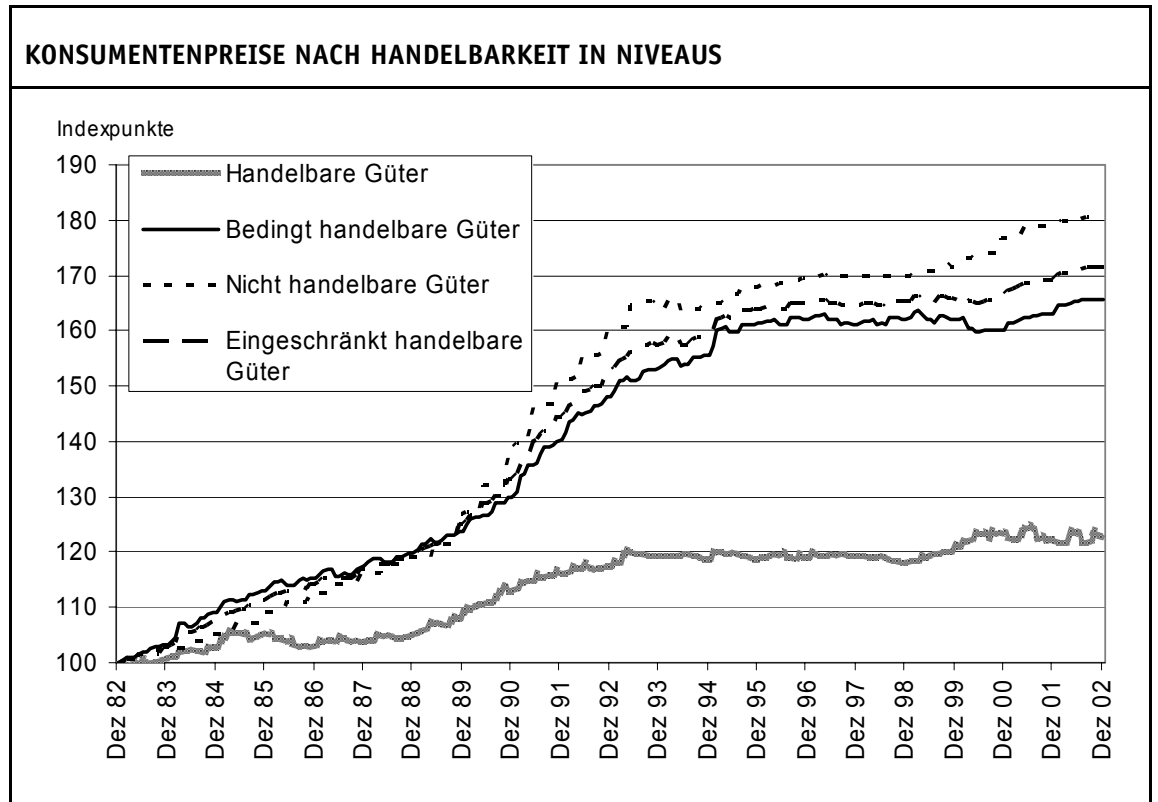
Interessant ist auch der Vergleich der Entwicklungen der drei Teilindizes im Jahr 1995, dem Zeitpunkt der Einführung der Mehrwertsteuer, welche die Konsumentenpreise im Durchschnitt um 1.1% (BFS 1994, Auskunft BFS Sektion Preise 2002) verteuert hat. Bei Gütern mit eingeschränktem Wettbewerb ist – wie aus theoretischen Überlegungen zu erwarten – der Grad der Überwälzung der Steuereinführung deutlich höher als bei wettbewerbsintensiven Gütern. Bei hoher Wettbewerbsintensität läuft ein Unternehmen, das die Mehrwertsteuer zu einem grossen Teil auf die Kunden überwälzt, Gefahr viele Kunden an die Konkurrenten zu verlieren. Bei Unternehmen, die auf stärker vor Wettbewerbsdruck geschützten Märkten agieren, ist diese Gefahr viel geringer.



Figur 16: Quartalsdaten, 1. Quartal 1983=100.

In der obigen Figur ist zusätzlich die Teuerung der neu mit Wettbewerbsdruck konfrontierten Güter dargestellt. In diesem Teilindex hat v.a. der Telekombereich ein grosses Gewicht, der 1998 liberalisiert wurde. Deutlich zeigt sich, dass bereits die Ankündigung der bevorstehenden Marktöffnung den Preisdruck auf die etablierten Anbieter erhöht hat. Die Preise sanken bereits ab 1997 merklich.

Handelbarkeit



Figur 17 , Monatsdaten, Dez. 1992=100.

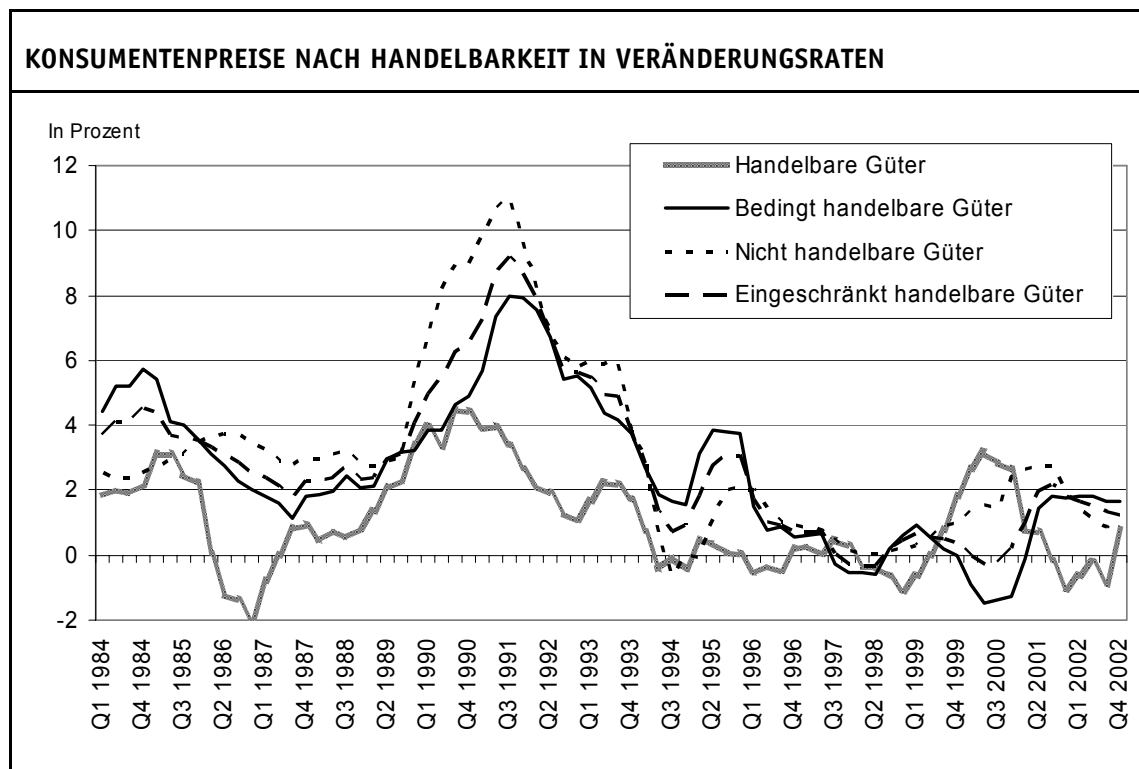
Obige Figur zeigt, dass die Preise für handelbare Güter in den letzten 20 Jahren deutlich weniger stark gestiegen sind als für Güter, die eingeschränkt handelbar sind. Handelbare Güter sind seit 1982 um rund 23% teurer geworden, eingeschränkt handelbare Güter um über 70%.

Wie aus theoretischer Sicht zu erwarten, fallen die Preissteigerungen umso höher aus, je weniger handelbar die Güter eingestuft wurden. Die nicht handelbaren Güter steigen im Beobachtungszeitraum um insgesamt 80%, die bedingt handelbaren Güter um rund 65%.

Im Vergleich zu den handelbaren Gütern sind aber die Preisveränderungen zwischen den beiden Teilindizes mit eingeschränkter Handelbarkeit klein, weshalb man vereinfachend die Preisentwicklung bei den handelbaren Gütern mit dem aggregierten Index „eingeschränkt handelbare Güter“ vergleichen kann.

Auffallend ist, dass das Auseinanderklaffen der Teilindizes vor allem bis 1996 sehr deutlich ist. Ab diesem Jahr scheint der Abstand zum Index der handelbaren Güter deutlich

weniger stark zuzunehmen. Die folgende Figur mit den Teuerungsraten der Teilindizes verdeutlicht diesen Eindruck.



Figur 18 Quartalsdaten, 1. Quartal 1983=100.

Die Preissteigerungen bei Gütern mit eingeschränkter Handelbarkeit (nicht und bedingt handelbar) sind insgesamt deutlich höher als bei handelbaren Gütern.

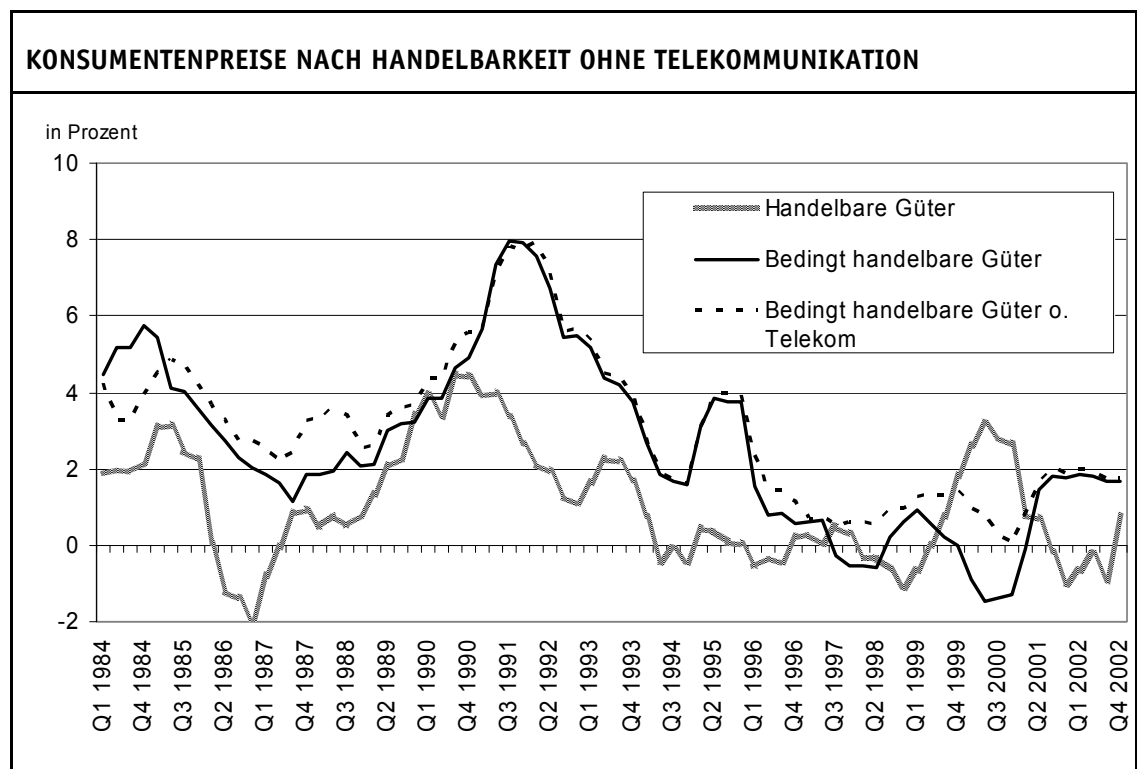
Bis 1998 weisen die bedingt handelbaren Güter durchgehend höhere Teuerungsraten auf als die handelbaren Güter.

Eingeschränkte Handelbarkeit kann bedeuten, dass der Wettbewerbsdruck weniger gross ist, weil zum Beispiel die Importkonkurrenz wegfällt. Eingeschränkte Handelbarkeit ist aber auf keinen Fall mit mangelndem Wettbewerbsdruck gleichzusetzen. Schlecht handelbare Güter können auf einem lokalen Markt sehr wohl in starker Konkurrenz stehen.

Es fällt auf, dass bei den eingeschränkt handelbaren Gütern ein grösserer Anteil der Preissteigerungen bei der Einführung der Mehrwertsteuer 1995 auf die Konsumenten überwältigt werden konnte als bei den handelbaren Gütern. Dies erklärt sich dadurch, dass über 80% der handelbaren Güter als wettbewerbsintensiv eingeschätzt werden, während bei den eingeschränkt handelbaren bei einem grösseren Teil der Güter von einer eingeschränkten

Wettbewerbsintensität ausgegangen wird. Entsprechend kommen die bei den wettbewerbsarmen Gütern beobachteten Ergebnisse, bei den Gütern mit eingeschränkter Handelbarkeit, stärker zum Tragen.

Seit 1998 fallen die Teuerungsdifferenzen der Teilindizes deutlich geringer aus. In der wirtschaftlichen Aufschwungsphase 1999/2000 stiegen die Preise handelbarer Güter sogar erstmals stärker an als die bedingt handelbarer Güter. Allerdings werden die Teuerungsraten bei den bedingt handelbaren Gütern durch die Telekommunikationsgüter, welche nach der Deregulierung deutliche Preissenkungen verzeichneten, nach unten gezogen. Die folgende Figur verdeutlicht dies.

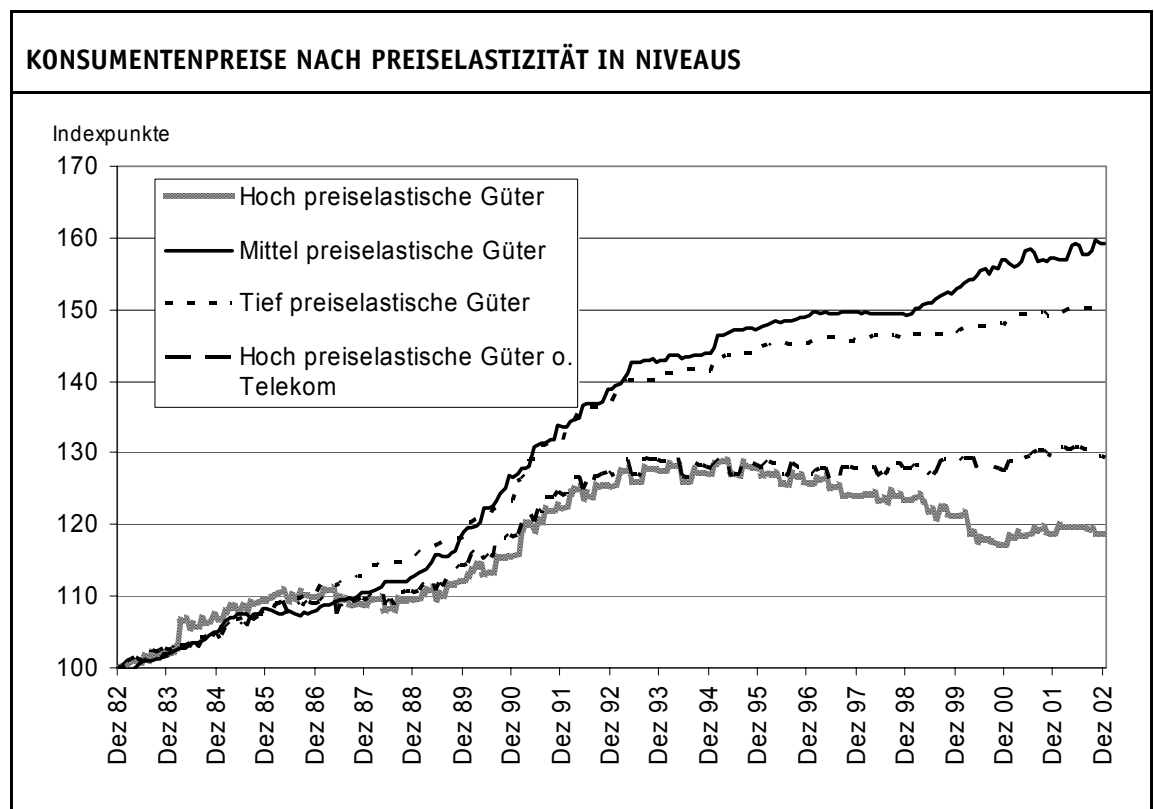


Figur 19 Quartalsdaten, 1. Quartal 1983=100.

Wenn der Bereich Telekommunikation aus dem Teilindex der bedingt handelbaren Güter ausgeschlossen wird, verändert sich am Gesamtbild der historischen Entwicklung wenig. Die beiden Kurven differieren erst ab 1998, dem Zeitpunkt der beginnenden Preisniveauekorrektur bei der Telekommunikation. Ohne diesen Sondereffekt weisen die bedingt handelbaren Güter keine sinkenden Preise auf.

Dies führt zum Schluss, dass die Teilindizes auch nach 1998 unterschiedliche Preisentwicklungen aufweisen. Somit besteht in diesem Bereich auch weiterhin wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf. Allerdings liegt die Vermutung nahe, dass das neue Binnenmarkt- und Kartellgesetz dazu geführt haben, dass die Teuerungsdifferenzen zwischen den bedingt handelbaren und den handelbaren Gütern etwas abgenommen haben. Das heisst, dass es zwar bei Gütern mit eingeschränkter Handelbarkeit tendenziell weiterhin einfacher ist, Preiserhöhungen am Markt durchzusetzen, weil bei mangelnder Handelbarkeit auch der Druck anderer Konkurrenten kleiner ist. Aber das veränderte wirtschaftspolitische, rechtliche und konjunkturelle Umfeld hat auch bei diesen Gütern zu einem kompetitiveren Angebotsverhalten geführt.

Preiselastizität



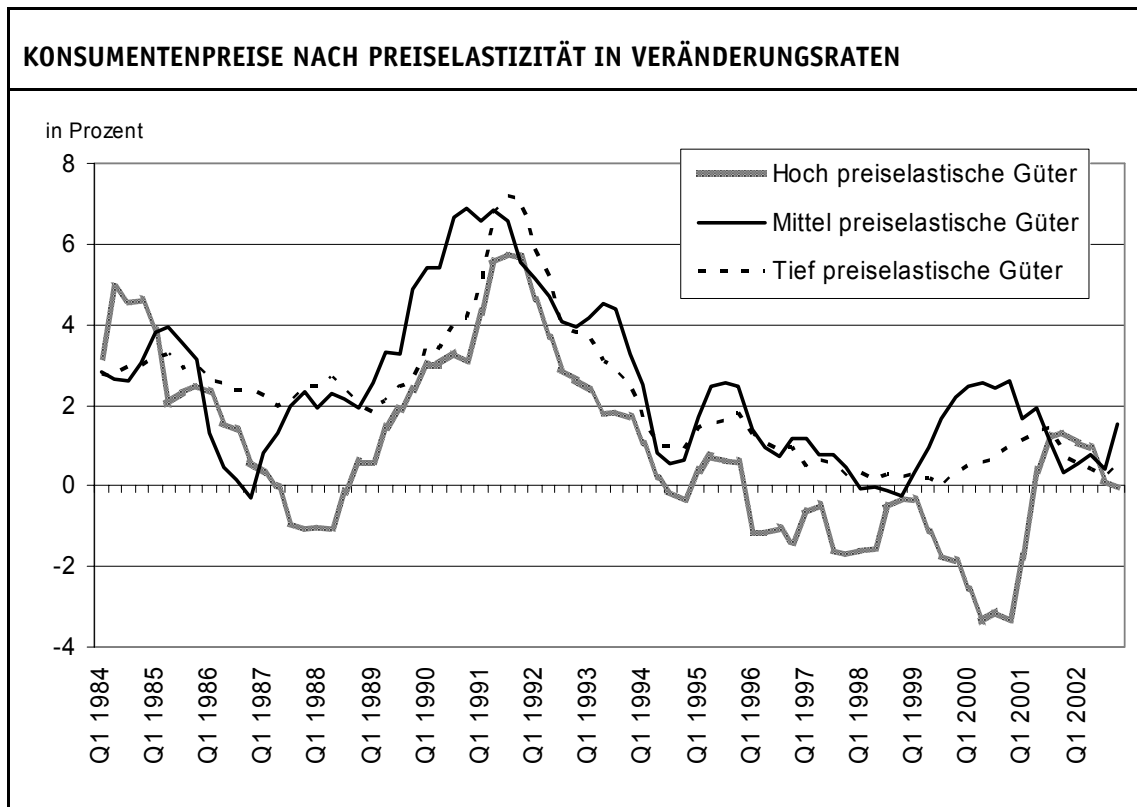
Figur 20 Monatsdaten, Dez. 1992=100.

Die obige Figur zeigt die Preisentwicklung der nach der Höhe der Preiselastizität der Nachfrage unterteilten Gütergruppen¹⁴⁶. Die Figur vermittelt zwei Haupteindrücke:

- › Hoch preiselastische Güter weisen in den vergangenen 20 Jahren markant tiefere Preissteigerungen auf als Güter, bei denen die Nachfrage mittel oder tief preiselastisch ist.
- › Die von uns als tief preiselastisch klassierten Güter weisen entgegen der Erwartung eine geringere Preissteigerung im Beobachtungszeitraum auf (+50%) als die als mittel preiselastisch eingestuften Güter (+60%).

Der zweiten Erkenntnis kann inhaltlich gesehen keine starke Bedeutung beigemessen werden, weil die Klassifizierung der einzelnen Gütergruppen zwischen „mittel preiselastisch“ und „tief preiselastisch“ besonders schwierig war. Die wichtige Erkenntnis bleibt, dass Güter, die auf eine stark preiselastische Nachfrage treffen, ceteris paribus markant tiefere Preisniveaus und Preisveränderungen über die Zeit aufweisen als mittel oder gering preiselastische Güter. Die folgende Figur unterstreicht diese Aussage.

¹⁴⁶ 42% der hoch preiselastischen Güter sind auch hoch wettbewerbsintensiv. 64% der handelbaren Güter sind hoch preiselastisch. 33% der Güter sind handelbar, hoch preiselastisch und hoch wettbewerbsintensiv.



Figur 21 Quartalsdaten, 1. Quartal 1983=100.

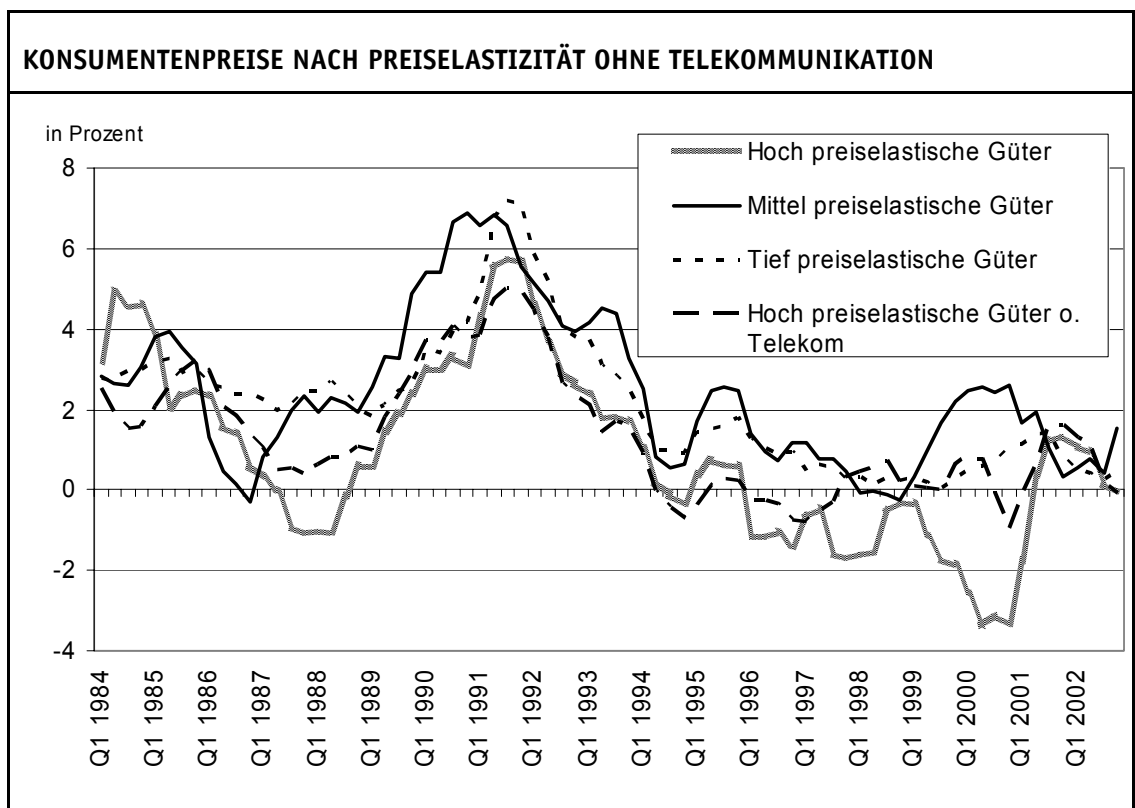
Wenn die Nachfrage nach einem Gut stark preiselastisch ist, dann muss ein Unternehmen, das den Preis eines entsprechenden Gutes erhöht mit einer entsprechend starken Abnahme der nachgefragten Menge rechnen und ist deshalb mit Preissteigerungen sicherlich zurückhaltender als ein Unternehmen, das weiss, dass die Nachfrage nur schwach auf Preisveränderungen reagiert.

Die hoch preiselastischen Güter weisen praktisch durchgehend tiefere Teuerungsraten in den letzten 20 Jahren aus als die anderen Güter.

Bei den weniger preiselastischen Gütern ist zum Zeitpunkt der Mehrwertsteuerereinführung 1995 eine stärkere Preiserhöhung zu beobachten als bei hoch preiselastischen Gütern. Die Unternehmen konnten einen grösseren Teil der Steuer auf die Konsumenten abwälzen, weil sie nicht mit einer deutlichen Abnahme der Nachfrage rechnen mussten.

Nur bei den hoch preiselastischen Gütern gibt es im Beobachtungszeitraum Phasen mit sinkenden Preisen. Bei den weniger preiselastischen Gütern sind die Preise gegen unten rigide: Es sind in den beobachteten 20 Jahren nur Preissteigerungen zu verzeichnen.

Der Rückgang der Preise bei den hoch preiselastischen Gütern ab 1998 wird durch die Preisentwicklung bei der Telekommunikation überzeichnet. Die folgende Figur zeigt zusätzlich die Teuerungsrate des Teilindexes „hoch preiselastische Güter“ ohne die Telekommunikation. Die Figur verdeutlicht, dass alle zuvor gemachten Aussagen zu den Unterschieden in der Preisentwicklung preiselastischer und weniger elastischer Güter gültig bleiben.



Figur 22 Quartalsdaten, 1. Quartal 1983=100.

4.3.2. ERGEBNISSE DER ÖKONOMETRISCHEN SCHÄTZUNGEN

In diesem Kapitel versuchen wir die Teuerungsrate der einzelnen Teilindizes des LIK anhand von wirtschaftlichen Variablen zu erklären.

Dies soll ermöglichen,

- › die verschiedenen Einflussfaktoren auf die Preisentwicklung zu eruieren,
- › die unterschiedliche Bedeutung und Wirkungsgeschwindigkeit (Lag-Strukturen) der einzelnen Einflussfaktoren für die einzelnen Teilindizes zu erkennen,

- › die Unterschiede in den Preisveränderungen nach der deskriptiv-statistischen Analyse noch genauer erklären und auf einzelne Faktoren aufteilen zu können,
- › die Hypothesen zu den Zusammenhängen zu prüfen.

Bei den ökonometrischen Schätzungen unterteilen wir die Betrachtung wieder nach den drei Unterscheidungskriterien Wettbewerbsintensität, Handelbarkeit und Preiselastizität. Je Kriterium schätzen wir für die entsprechenden Teilindizes die im folgenden Abschnitt dargelegte Gleichung. Danach werden innerhalb eines Kriteriums die Koeffizienten der Teilindizes verglichen und interpretiert (z.B. bei der Wettbewerbsfähigkeit zwischen den Teilindizes „hohe WWI“, „mittlere WWI“, „tiefe WWI“).

Vorgehen und Hypothesen

Die wichtigsten Einflussfaktoren, welche zur Erklärung der Preisentwicklungen beigezogen werden, sind folgende:

- › Privater Konsum (in der Formel als C gekennzeichnet)
- › Geldmenge M3 (grösstes Geldmengenaggregat) (M3)
- › Ölpreis (Oel)
- › Kurzfristzinsniveau Schweiz (E3M)
- › Nomineller Aussenwert des Schweizer Frankens (NAW)
- › Dummy für die Einführung der Mehrwertsteuer 1995 (MWST)

Folgende Schätzgleichung in Vorjahresveränderungsraten wurde geprüft:

$$\Delta P = \alpha + \beta * \Delta C + \chi * \Delta M3 + \delta * \Delta Oel + \varepsilon * \Delta E3M + \phi * \Delta NAW + MWST + resid^{147}$$

Für jeden dieser Einflussfaktoren haben wir eine Hypothese zum Wirkungszusammenhang auf die Preise erstellt. Im Folgenden sind die wichtigsten Hypothesen kurz aufgeführt.

Wir erwarten:

- › Einen positiven Einfluss des Wirtschaftswachstums (BIP) oder des Wachstum der privaten Konsumnachfrage (C) auf die Preise. Je wettbewerbsintensiver, preiselastischer oder handelbarer die Güter desto stärker erwarten wir diesen Einfluss.
- › Einen positiven Zusammenhang zwischen der Geldmenge und den Preisen, basierend auf der Quantitätsgleichung¹⁴⁸. Je wettbewerbsintensiver, preiselastischer oder handelbarer

¹⁴⁷ resid = Residuum.

¹⁴⁸ Sie besagt, dass Geldmenge mal Umlaufgeschwindigkeit gleich Handelsvolumen mal Preise sein muss. Unter der Annahme dass die Umlaufgeschwindigkeit langfristig in etwa gleich ist, bedeutet das, dass eine Erhöhung der Geldmenge längerfristig lediglich zu einem Anstieg des Preisniveaus führt.

die Güter desto stärker erwarten wir diesen Einfluss, weil der Transmissionsmechanismus ungestörter ablaufen kann.

- › Einen positiven Einfluss vom Oelpreis auf die Preise.
- › Einen positiven Zusammenhang zwischen dem Zinsniveau und den Preisen. Je wettbewerbsintensiver, preiselastischer oder handelbarer die Güter desto schwächer erwarten wir diesen Einfluss, weil die Kostensteigerungen bei diesen Gütern schlechter auf die Konsumenten überwältzt werden können.
- › Einen negativen Einfluss zwischen dem nominellen Aussenwert des Frankens und den Preisen. Je wettbewerbsintensiver, preiselastischer oder handelbarer die Güter desto stärker erwarten wir diesen negativen Einfluss, weil der Aussenwert entweder über die Importe eine grössere Bedeutung hat oder weil Preissenkungen (bei einer aufwertenden Währung) bei diesen Gütern stärker weitergegeben werden müssen.
- › Einen positiven Einfluss eines Dummies für 1995, das Jahr der Einführung der Mehrwertsteuer. Je wettbewerbsintensiver, preiselastischer oder handelbarer die Güter desto schwächer (bzw. weniger) erwarten wir diesen Einfluss (Überwälzung).
- › Einen positiven Einfluss der Teuerung in den Ländern der wichtigsten Handelspartner der Schweiz (Euroraum) auf die inländischen Preise.
- › Einen positiven Zusammenhang zwischen der Kapazitätsauslastung (in der Industrie) und den Preisen.

Schätzmethodik

Alle Schätzgleichungen wurden in Veränderungsdaten (abhängige und unabhängige Variablen) mit Konstante und einem Dummy für die Mehrwertsteuererhöhung formliert und mit einem OLS-Verfahren im Programm e-views geschätzt. Wir haben darauf geachtet, dass der Integrationsgrad der abhängigen und der unabhängigen Variablen gleich ist und die verwendeten Zeitreihen stationär sind (eine Logarithmierung war nicht angezeigt). Wir haben die Lagstrukturen (Wirkungsverzögerungen) geprüft und eine definitive Variante gewählt. Wir haben die gängigen statistischen Testinformationen beachtet.

Die Schätzgleichungen führten zu plausiblen und signifikanten Ergebnissen. Oft wies jedoch der Durbin-Watson-Test auf eine schwache positive Autokorrelation hin. Wir ver-

suchten diese auszumerzen. Weitere Tests bestätigten aber die Vermutung auf positive Autokorrelation nicht ((partial) correlation matrix).¹⁴⁹

Die detaillierten Ergebnisse sämtlicher Schätzungen inklusive statistischen Plausibilitäts- und Robustheitsmassen sind im Anhang dargestellt.

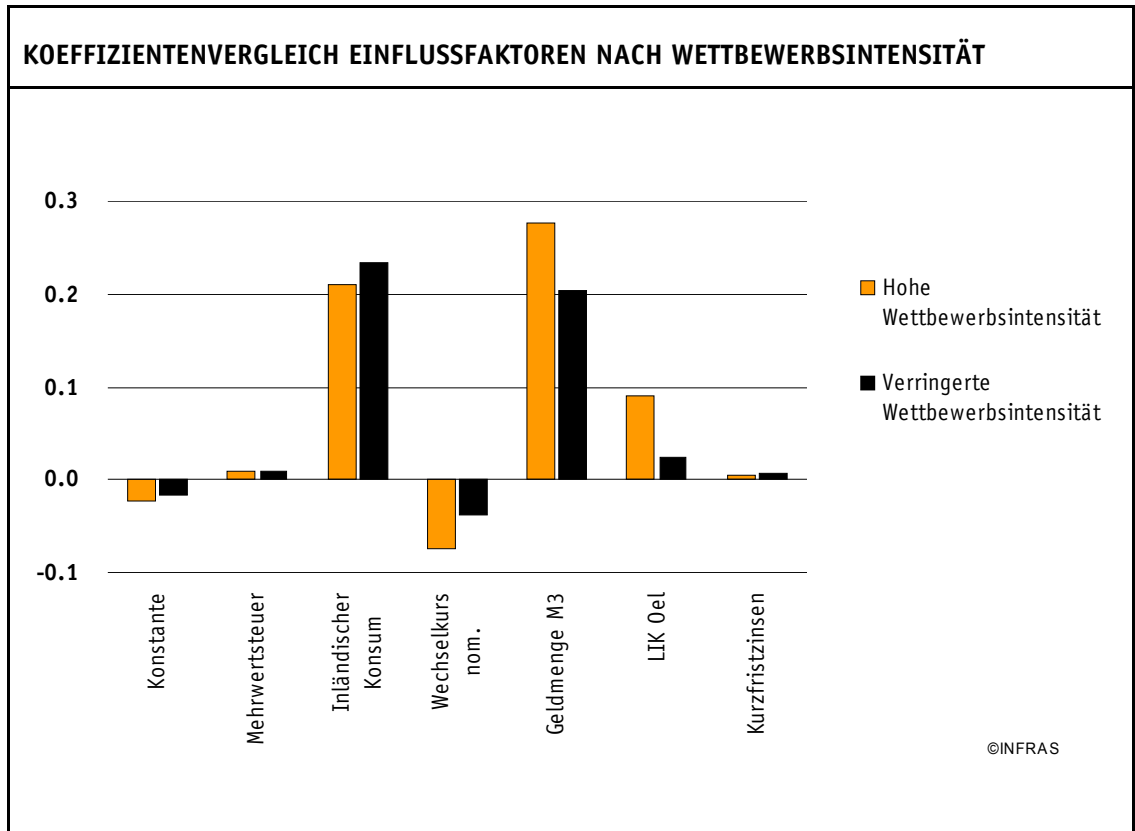
Wettbewerbsintensität

Die Teuerungsraten der Wettbewerbsintensitäts-Teilindizes lassen sich durch die Variablen privater Konsum, Wechselkurs, Geldmenge, Ölpreis sowie einer Konstante und einem Dummy für die Mehrwertsteuer gut erklären. Der Erklärungsgehalt der Schätzungen liegt bei rund 95%, was für Schätzungen in Veränderungsdaten als hoch einzustufen ist.

Wir haben die Schätzungen für die drei Teilindizes „hohe Wettbewerbsintensität“, „mittlere Wettbewerbsintensität“ und „tiefe Wettbewerbsintensität“ sowie den Teilindex „verringerte Wettbewerbsintensität“ durchgeführt. Der Teilindex verringerte Wettbewerbsintensität stellt das Aggregat der Indizes „mittlere“ und „tiefe Wettbewerbsintensität“ dar. Bei der Kommentierung der Ergebnisse und Unterschiede werden wir den Teilindex „hohe Wettbewerbsfähigkeit“ dem aggregierten Index „verringerte Wettbewerbsintensität“ gegenüberstellen.

Die folgende Figur zeigt die Wirkungsrichtung und die unterschiedliche Bedeutung der einzelnen Einflussfaktoren auf die Teuerungsdaten der beiden Indizes. Die anschließende Tabelle weist die unterschiedlichen Wirkungsverzögerungen der Variablen (Lag-Strukturen) aus.

¹⁴⁹ Wir haben unsere Resultate unter dem Gesichtspunkt der vermuteten positiven Autokorrelation zudem mit einer Person vom Statistischen Seminar der Universität Zürich besprochen. Die Autokorrelation scheint kein effektives Problem darzustellen und die Resultate sind robust und signifikant.



Figur 23 Lesebeispiel: Eine Veränderung des Aussenwerts des Franks wirkt sich mit einem Koeffizienten von -0.08 stärker auf die Preise von stark wettbewerbsintensiven Gütern aus als bei den Gütern mit verringerter Wettbewerbsfähigkeit (Koeffizient -0.04); Alle Koeffizienten signifikant in einem 95%-Vertrauensintervall.

VERGLEICH OPTIMALE LAG-STRUKTUR BEI GRUPPE WETTBEWERBSINTENSITÄT „TEUERUNGSRATEN“				
Variablen: Koeffizient	Hohe Wettbe- werbsintensität	Mittlere Wettbe- werbsintensität	Tiefe Wettbe- werbsintensität	Verringerte Wett- bewerbsintensität
Inländischer Konsum	-4	-4	-5	-5
Wechselkurs nom.	-5	-8	x	-9
Geldmenge M3	-13	-12	-12	-14
LIK Oel	0	-2	-3	-3
Eurofranken- Dreimonatszinsen	-6	-3	-5	-4

Tabelle 26 Lesebeispiel: Bis sich eine Veränderung des Aussenwerts des Franks auf die Preise wettbewerbsintensiver Güter auswirkt, vergehen rund 5 Quartale. Bis die Preise von Gütern mit verringerter Wettbewerbsintensität auf dieselbe Veränderung des Aussenwerts reagieren vergeht fast doppelt so viel Zeit, nämlich 9 Quartale.

Folgende Hauptkenntnisse ergeben sich aus dem Koeffizientenvergleich:

- › Die Preise von Gütern mit hohem Wettbewerbsdruck reagieren deutlich rascher und viel stärker auf Veränderungen des Wechselkurses. Bei wettbewerbsintensiven Gütern ist der Druck stärker, Preissenkungen wegen einem aufwertenden Franken an die Konsumenten weiterzugeben. Bei weniger wettbewerbsintensiven Gütern ist dieser Druck zum einen geringer, zum anderen gibt es Bereiche, die weniger direkt mit dem Wechselkurs verhängt sind, weil es beispielsweise keine Importkonkurrenz gibt.
- › Der Zusammenhang zwischen dem weitesten Geldmengenaggregat M3 und dem Preisniveau ist deutlich stärker bei den wettbewerbsintensiven Gütern. Der Transmissionsmechanismus auf die Realwirtschaft scheint bei den wettbewerbsintensiven Gütern ungestörter zu laufen als bei den Gütern mit verringerter Wettbewerbsfähigkeit.
- › Bei den wettbewerbsintensiven Gütern ist eine spätere und schwächere Reaktion auf Veränderungen der Kurzfristzinsen zu beobachten. Die Vermutung liegt nahe, dass dies ebenfalls mit der geringeren Überwälzbarkeit angesichts der Konkurrenzsituation zu tun hat.
- › Die Reaktion auf Veränderungen des privaten Konsums ist bei beiden Indizes in Bezug auf die Höhe des Koeffizienten etwa gleich. Allerdings ist zwischen wirtschaftlichen Aufschwungs- und Abschwungsphasen zu unterscheiden: In Wirtschaftsaufschwüngen nehmen die Preise von Gütern mit verringerter Wettbewerbsintensität tendenziell stärker zu, da Preiserhöhungen einfacher auf die Konsumenten überwältigt werden können. In wirtschaftlichen Schwächephasen dagegen reagieren die Preise von Gütern mit verringerter Wettbewerbsfähigkeit nicht mit Preisrückgängen, die Preise sind gegen unten weitgehend rigide. In diesen Phasen sind meist nur bei den wettbewerbsintensiven Gütern Preissenkungen zu beobachten.

Die folgende Tabelle weist die Schätzergebnisse für alle vier Indizes zur Wettbewerbsintensität noch im Detail aus.

KOEFFIZIENTENVERGLEICH BEI GRUPPEN WETTBEWERBSINTENSITÄT „TEUERUNGSRATEN“				
Variablen: Koeffizient (Lag)	Hohe Wettbewerbsintensität	Mittlere Wettbewerbsintensität	Tiefe Wettbewerbsintensität	Verringerte Wettbewerbsintensität
Konstante	-0.022	-0.003	-0.027	-0.016
Mehrwertsteuer	0.009	0.015	0.008	0.010
Inländischer Konsum	0.211	0.204	0.380	0.233
Wechselkurs nom.	-0.074	-0.064	x	-0.037
Geldmenge M3	0.277	0.078	0.258	0.203
LIK Oel	0.091	0.026	0.041	0.023
Eurofranken-Dreimonatszinsen	0.004	0.004	0.008	0.006
Adj. R2	0.943	0.857	0.957	0.959

Tabelle 27 Alle Koeffizienten im 95% Vertrauensbereich; x = kein signifikanter Einfluss; genaue t-Werte etc. siehe im Anhang.

Um herauszufinden, wie träge die einzelnen Teilindizes sind, d.h. wie lange es dauert, bis ein exogener Schock bei den Preisen einer Teilgruppe nicht mehr nachwirkt, haben wir eine „Shock-Response“-Betrachtung gemacht (Detailschätzungen siehe im Anhang).

KOEFFIZIENTENVERGLEICH BEI GRUPPEN WETTBEWERBSINTENSITÄT „SHOCK RESPONSE“				
In %	Hohe Wettbewerbsintensität	Mittlere Wettbewerbsintensität	Tiefe Wettbewerbsintensität	Verringerte Wettbewerbsintensität
Resteinfluss einer exogenen Störung nach einem Quartal	3%	54%	88%	83%

Tabelle 28

Je geringer die Wettbewerbsfähigkeit ist, desto länger dauert es, bis ein exogener Schock keine Nachwirkungen mehr zeigt. Bei den wettbewerbsintensiven Gütern ist nach einem Quartal praktisch der gesamte Schock schon absorbiert. Bei mittlerer Wettbewerbsintensität wirkt rund die Hälfte eines Schocks nach einem Quartal noch nach, bei wettbewerbsarmen Gütern sind noch fast 90% des Schocks auch ein Quartal später noch wirksam.

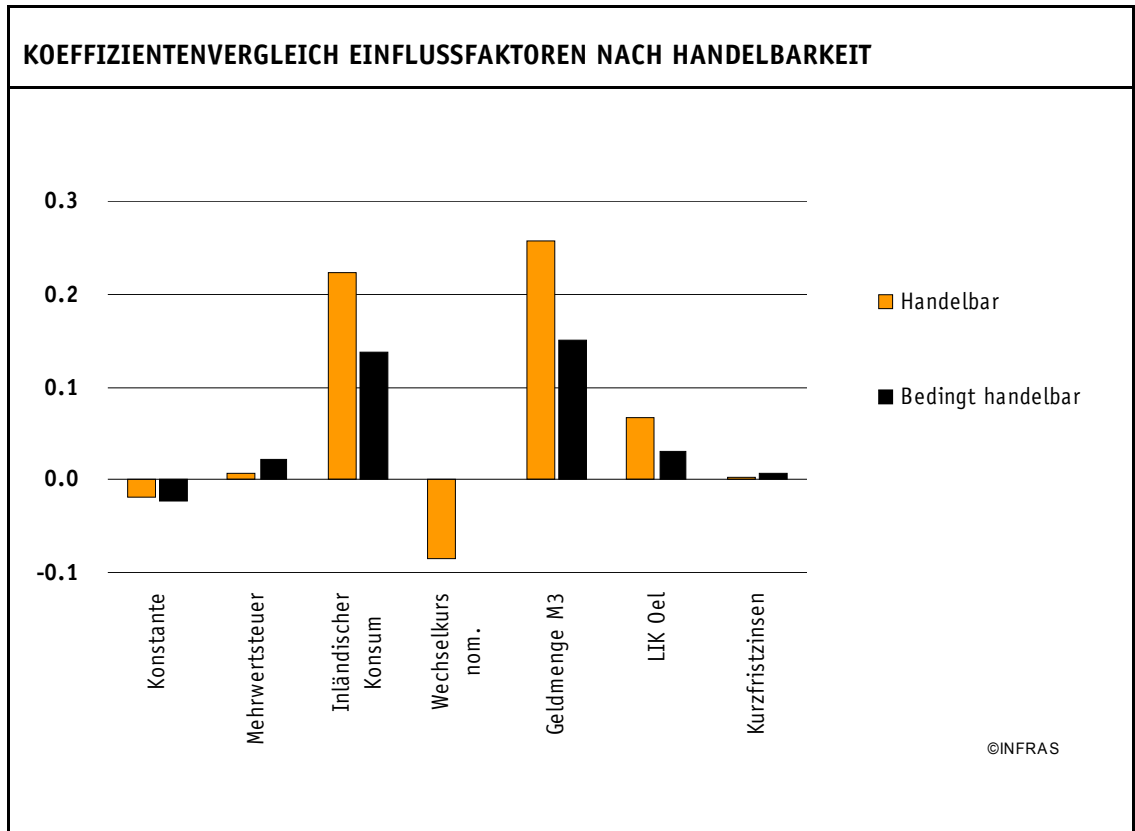
Dieses Ergebnis verdeutlicht, dass die Preise wettbewerbsintensiver Güter deutlich flexibler und reagibler sind als bei Gütern mit verringerter Wettbewerbsintensität. Je schwächer die Wettbewerbsintensität, desto träger reagieren die Preise und desto langsamer passen sich die Preise den neuen Marktgegebenheiten an.

Handelbarkeit

Bei der Handelbarkeit haben wir wiederum für die drei hergeleiteten Teilindizes sowie für den Aggregatatsindex „bedingt handelbar“, der die Summe der beiden Indizes „eingeschränkt handelbar“ und „nicht handelbar“ darstellt, versucht die Teuerungsraten ökonomisch mit denselben Einflussfaktoren wie bei der Wettbewerbsfähigkeit zu erklären.

Die folgende Figur zeigt die Wirkungsrichtung und die unterschiedliche Bedeutung der einzelnen Einflussfaktoren auf die Teuerungsraten der beiden Indizes. Die anschließende Tabelle weist die unterschiedlichen Wirkungsverzögerungen der Variablen (Lag-Strukturen) aus.

Die detaillierten Ergebnisse mit sämtlichen relevanten statistischen Zusatzinformationen befinden sich wie erwähnt im Anhang.



Figur 24

VERGLEICH OPTIMALE LAG-STRUKTUR BEI GRUPPE HANDELBARKEIT „TEUERUNGSRATEN“				
Variablen: Koeffizient	Handelbare Güter	Eingeschränkt handelbare	Nicht handelbare Güter	Bedingt handelbare Güter
Inländischer Konsum	-3	-5	-7	-5
Wechselkurs nom.	-6	x	x	x
Geldmenge M3	-14	-13	-13	-12
LIK Oel	0	-6	-4	-7
Eurofranken- Dreimonatszinsen	-6	-5	-4	-4

Tabelle 29

Folgende Hauptideen ergeben sich aus dem Koeffizientenvergleich:

- › Gut handelbare Güter reagieren deutlich rascher und merklich stärker auf Veränderungen des Nachfragedrucks.
- › Der Zusammenhang zwischen der Geldmenge M3 und den Preisen handelbarer Güter ist viel stärker als bei den Preisen bedingt handelbarer Güter.

- › Bei handelbaren Gütern reagieren die Preise später und schwächer auf Zinsveränderungen als bei bedingt handelbaren Gütern. Dies gilt primär für Zinssteigerungen. Dies ist ein Hinweis, dass es bei bedingt handelbaren Gütern leichter ist, Preiserhöhungen auf die Konsumenten zu überwälzen.
- › Die Wechselkursentwicklung hat bei den Preisen bedingt handelbarer Güter keine Auswirkungen. Bei handelbaren Gütern dagegen schlägt sich eine veränderte Bewertung des Franken direkt in einer Veränderung der Preise nieder. Da der Franken tendenziell laufend aufwertete, bedeutet dies, dass bei handelbaren Gütern die Vergünstigungen dank der Wechselkursentwicklung tatsächlich weitgehend an die Konsumenten weitergegeben werden müssen.

Die folgende Tabelle weist die Schätzergebnisse für alle vier Indizes zur Handelbarkeit im Detail aus.

KOEFFIZIENTENVERGLEICH BEI GRUPPEN HANDELBARKEIT „TEUERUNGSRATEN“				
Variablen	Handelbare Güter	Eingeschränkt handelbare Güter	Nicht handelbare Güter	Bedingt handelbare Güter
Konstante	-0.018	-0.024	-0.031	-0.027
Mehrwertsteuer	0.008	0.021	0.005**	0.009
Inländischer Konsum	0.222	0.137	0.495	0.176
Wechselkurs nom.	-0.086	x	x	x
Geldmenge M3	0.258	0.150	0.375	0.198
LIK Oel	0.066	0.031	0.035	0.023
Eurofranken-Dreimonatszinsen	0.003	0.008	0.009	0.009
Adj. R2	0.919	0.932	0.942	0.951

Tabelle 30 Alle Koeffizienten im 95% Vertrauensbereich; x = kein signifikanter Einfluss; genaue t-Werte etc. siehe Anhang.

Auch beim Kriterium der Handelbarkeit haben wir eine „Shock response“-Betrachtung gemacht:

KOEFFIZIENTENVERGLEICH BEI GRUPPE HANDELBARKEIT „SHOCK RESPONSE“				
In %	HBG	EHG	NHG	BNHG
Resteinfluss einer exogenen Störung nach einem Quartal	28%	69%	79%	77%

Tabelle 31

Je besser handelbar die Güter sind, desto weniger lang wirkt ein exogener Schock nach. Bei den handelbaren Gütern ist nach einem Quartal noch rund 30% des Schocks vorhanden, bei den bedingt handelbaren Gütern wirken nach einem Quartal noch rund drei Viertel des Schocks nach.

Die Preise handelbarer Güter sind flexibler und reagibler, die Preise bedingt handelbarer Güter sind merklich persistenter.

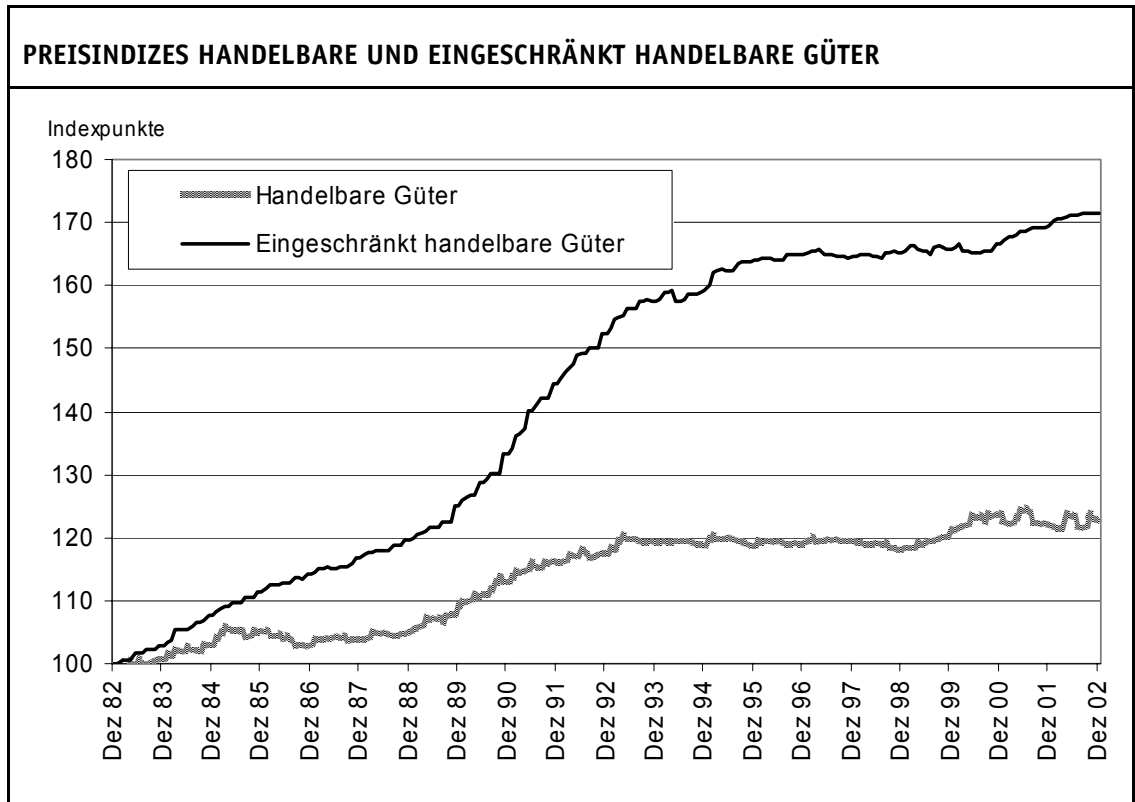
Spielt in der Schweiz der Balassa-Samuelson-Effekt eine Rolle?

Wie im Theorieteil beschrieben, versucht der Balassa-Samuelson-Effekt die unterschiedliche (relative) Preisentwicklung bei handelbaren und nicht handelbaren Gütern zu erklären. Kurz gesagt wird unterstellt, dass bei den Unternehmen, die handelbare Güter herstellen, die Produktivitätszunahme höher ist, die Angestellten ihre Lohnforderungen an der Produktivitätsentwicklung ausrichten und entsprechend höhere Nominallöhne fordern. Bei den Unternehmen, die nicht handelbare Güter herstellen, orientieren die Angestellten ihre Lohnforderungen an den Lohnentwicklungen bei den Unternehmen für handelbare Güter anstatt an der Produktivitätsentwicklung des eigenen Betriebs. Dies führt dazu, dass bei den Unternehmen mit nicht handelbaren Gütern die Löhne stärker steigen als deren Produktivität. Dieser Effekt wiederum macht Preiserhöhungen bei den nicht handelbaren Gütern notwendig. Somit verschieben sich die relativen Preise handelbarer und nicht handelbarer Güter umgekehrt proportional zur relativen Produktivitätsentwicklung.

Um zu überprüfen, ob der Balassa-Samuelson-Effekt in der Schweiz zutrifft, sind drei Fragen zu klären:

- a) Weisen die nicht handelbaren Güter stärkere Preissteigerungen über die Zeit auf als die handelbaren?
- b) Ist bei den Produzenten handelbarer Güter ein stärkeres Wachstum der Produktivität zu verzeichnen als bei den Produzenten nicht handelbarer Güter? In Bezug auf die Informationsgrösse Lohn lautet dieselbe Frage: Weisen die Beschäftigten beider Gruppen dieselben Lohnerhöhungen über die Zeit aus?
- c) Ist ein umgekehrt proportionaler Zusammenhang der relativen Produktivitätsentwicklung (handelbare Güter gegenüber nicht handelbaren Gütern) und den (relativen) Preisen der nicht handelbaren Güter festzustellen? Oder stehen andere Determinanten für die Preisentwicklung bei den nicht handelbaren Gütern im Vordergrund?

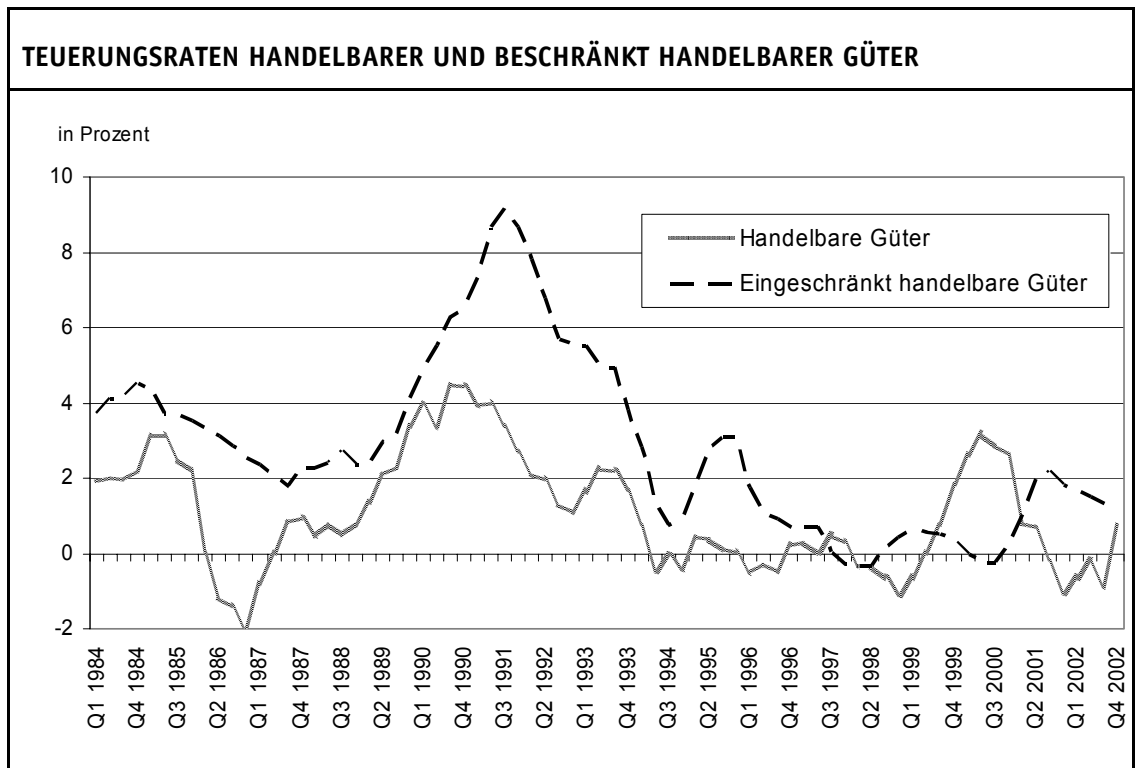
Zur Beantwortung der Frage a) betrachten wir nochmals die Grafiken zu Niveau und Veränderungsraten von handelbaren und nicht handelbaren Gütern aus dem deskriptiven Teil der Längsschnittanalyse.



Figur 25 Monatsreihen Dezember 1982=100.

Die Niveauverläufe zeigen deutlich, dass die Preise eingeschränkt handelbarer (nicht und bedingt handelbar) Güter seit 1990 deutlich stärker gestiegen sind als die der handelbaren Güter. Seit Anfang 1997 jedoch öffnet sich die Schere zwischen den beiden Preisniveaus kaum mehr.

Die folgende Figur mit der Entwicklung der Vorjahresteuerraten vermittelt ein differenzierteres Bild.



Figur 26 Vorjahresteuerraten.

Die Preise nicht handelbarer Güter sind bis 1997 durchgehend stärker angestiegen als die Preise handelbarer Güter. Zwischen 1997 und Ende 2002 weisen aber die nicht handelbaren Güter eine vergleichbare, durchschnittliche Teuerung auf wie die handelbaren Güter. Der Verlauf der Teuerung der beiden Gruppen ist aber deutlich unterschiedlich. Falls der Balassa-Samuelson-Effekt bei diesen dargestellten Teuerungsdifferenzen durchgehend eine Erklärung darstellen sollte, müsste 1993 bis 1997 die Produktivitätsentwicklung bei den handelbaren Gütern deutlich höher gewesen sein als bei den nicht handelbaren, falls es keine Verzögerung zwischen Produktivitätsentwicklung und Lohnforderung gibt. Bei einer Verzögerung in der Reaktion verschiebt sich der relevante Zeitraum der zu beobachtenden Produktivitätsentwicklung entsprechend. Seit 1997 (bzw. wie erwähnt bereits früher bei Vorliegen eines verzögerten Zusammenhangs) müssten die beiden Bereiche ähnliche Produktivitätsunterschiede verzeichnen.

Ob diese Entwicklung bei den Produktivitäten beobachtet werden kann, soll durch Beantwortung der Frage b) kurz untersucht werden. Eine detaillierte Untersuchung der Entwicklungen und der Zusammenhänge ist jedoch im Rahmen der vorliegenden Studie nicht möglich.

Die Datenverfügbarkeit im Bereich Arbeitsproduktivität ist zur Zeit nicht befriedigend. Entweder gibt es Daten zur Produktivitätsentwicklung, die bis und mit 1997 vergleichbar sind, oder dann gibt es - nach der erfolgten VGR Revision - vergleichbare Daten für den Zeitraum 1997-2000. Die Rückrechnung der Produktivitätsentwicklung bis 1990 ist vom BFS auf Ende 2003 geplant.

Für die Zeit bis 1997 stützen wir uns auf die Ergebnisse einer seco-Studie im Rahmen der Strukturberichterstattung von Arvanitis/Marmet (2000). Für 1997-2000 verfügen wir über Daten zur Produktivitätsentwicklung, der Veränderung des Nominallohnindex und zu den Konsumentenpreisen des BFS und berechnen aus allen drei Grössen separate Kennzahlen für die Gruppen „handelbare Güter“ und „bedingt handelbare Güter“.

Arvanitis/Marmet (2000, 2001) untersuchen die Wettbewerbsfähigkeit unter anderem anhand der Entwicklung der Arbeitsproduktivität primär für exportorientierte aber auch für binnenorientierte Branchen. Die bei Arvanitis/Marmet verwendete Gruppe der binnenorientierten Branchen ist jedoch nicht deckungsgleich mit der uns interessierenden Gruppe der „bedingt handelbaren Güter“. Die Unternehmen, welche bedingt handelbare Güter herstellen, weisen aber deutlich geringere Exportanteile als Unternehmen, die handelbare Güter produzieren. Deshalb ist unsere Gruppe der handelbaren Güter in der Struktur der Gruppe der exportorientierten Branchen aus der erwähnten Studie ähnlich. Somit scheint ein Grobvergleich der Ergebnisse zulässig.

Arvanitis/Marmet stellen fest, dass die Vorleistungen, welche die Exportbranchen aus dem Inland bezogen haben, in den 80er und 90er Jahren vergleichsweise teuer waren und die Konkurrenzfähigkeit der Exportbranchen nicht begünstigt haben. Die Entwicklung der Arbeitsproduktivität war gemäss ihren Ergebnissen in den binnenorientierten Branchen¹⁵⁰ aber nicht deutlich tiefer als bei den stärker exportorientierten Branchen. Die Produktivitätsentwicklungen in den binnenorientierten Bereichen können sich (abgesehen von Steine/Erden) weitgehend mit den stärker exportorientierten Branchen messen.

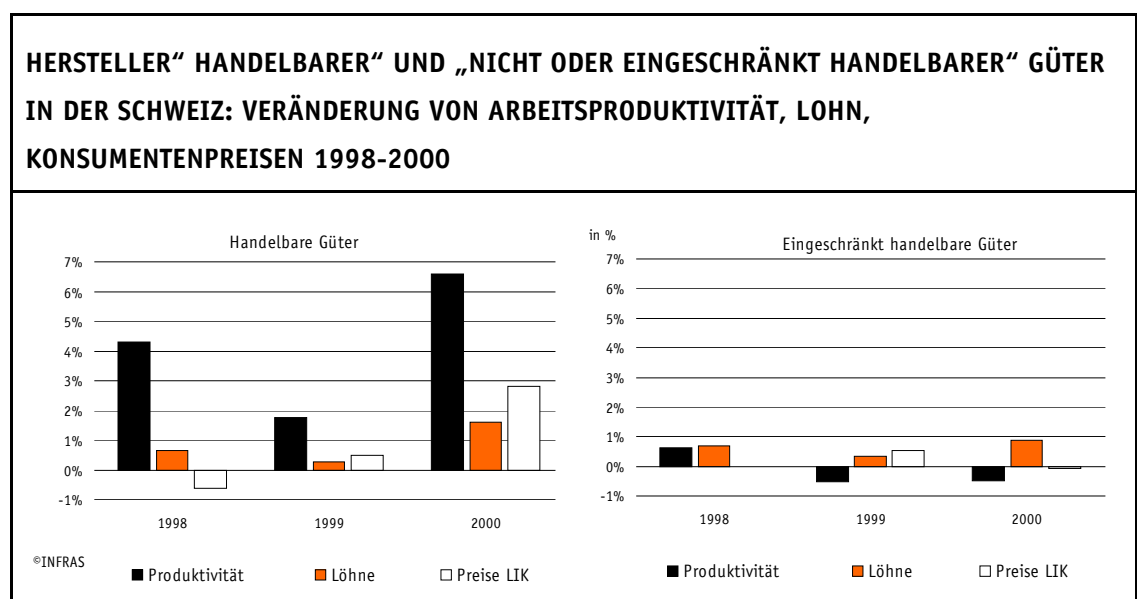
Anhand der erwähnten Zahlen für 1997-2000 gehen wir – basierend auf eigenen Berechnungen der Frage – noch etwas genauer auf den Grund. Wir gehen von den Produktivitätsdaten je Branche des BFS (BFS 2002a) aus und gruppieren wie bei der Aufteilung des LIK die einzelnen Branchen in die beiden Gruppen „Handelbar“ und „eingeschränkt handelbar“ (nicht und bedingt handelbare Güter). Dasselbe machen wir mit den Informationen zur

150

Betrachtet wurden Nahrungs- und Genussmittel, grafische Industrie, Steine/Erden und Holz/Möbel.

Nominallohnentwicklung je Branche (BFS 2002b). Zusätzlich ziehen wir die Informationen zur Preisentwicklung gemäss LIK für die beiden Gruppen bei, die wir in der Längsschnittanalyse gebildet haben.

Die folgende Figur zeigt die drei Informationsgrössen für die beiden Gruppen „handelbare Güter“ und „eingeschränkt handelbare Güter“. Die Angaben sind in derselben Skalierung angegeben, um einen Vergleich zu ermöglichen.



Figur 27 Quelle: BFS, eigene Darstellung.

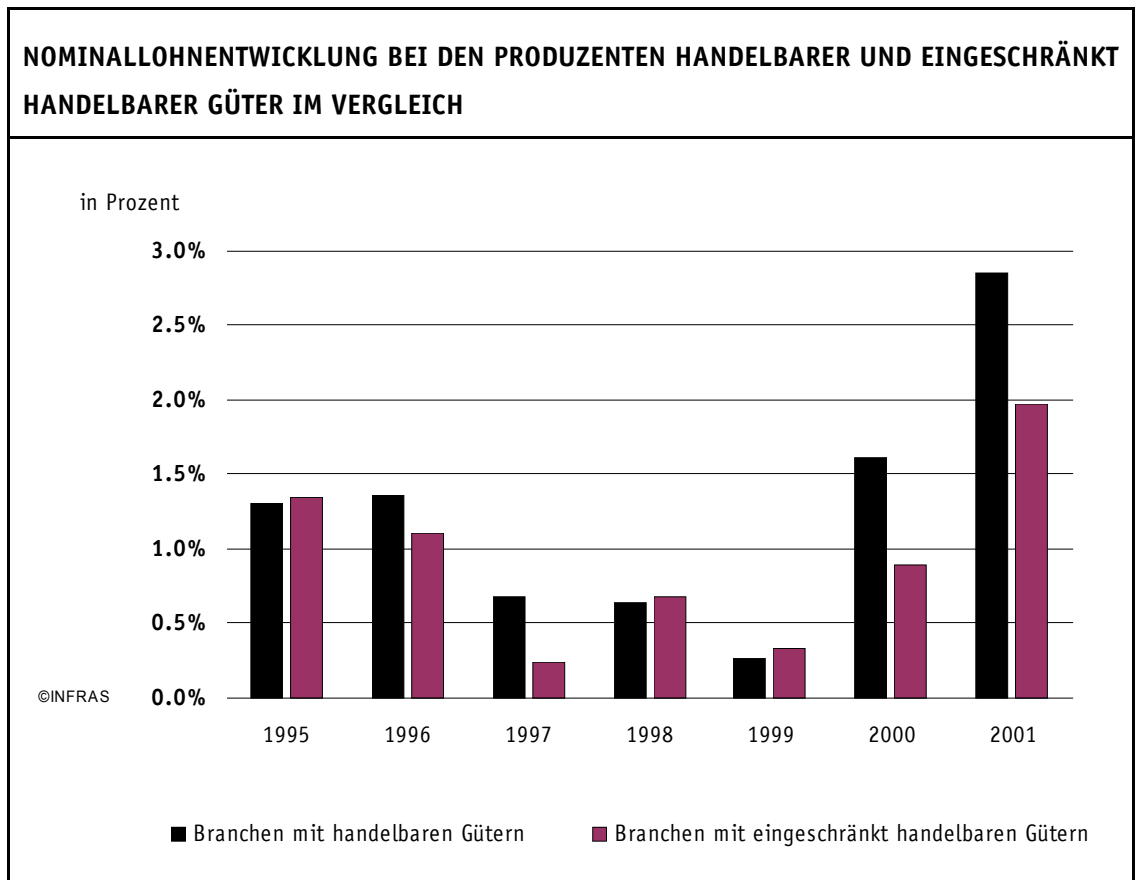
Die Produktivitätssteigerungen fallen bei der Gruppe der handelbaren Güter deutlich stärker aus als bei den eingeschränkt handelbaren Gütern. Allerdings scheint sich die dem Balassa-Samuelson-Effekt zu Grunde liegende Annahme, dass sich die Lohnentwicklung (Lohnforderungen) bei den Unternehmen mit handelbaren Gütern an den Produktivitätssteigerungen der eigenen Branche orientiert, nicht zu bestätigen. Vielmehr gelang es im betrachteten Zeitraum dank den Produktivitätssteigerungen die negativen Auswirkungen der anhaltenden Zunahmen des Aussenwerts des Schweizer Frankens abzufangen, der die Wettbewerbsfähigkeit der handelbaren Güter im Ausland negativ beeinträchtigt.

In der Logik des Balassa-Samuelson-Effekts müssten die Lohnentwicklungen beider Gruppen in der obigen Figur in etwa ähnlich ausfallen, was auch zu beobachten ist. Der postulierte Zusammenhang zwischen (relativer) Produktivitätssteigerung und (relativer) Preisentwicklung ist jedoch nicht festzustellen. Die Preise der nicht handelbaren Güter

nehmen nur im ersten Jahr stärker zu als die der handelbaren. In den beiden Folgejahren ist das Verhältnis umgekehrt.

Eine weitere Stützung der These, dass sich die Lohnentwicklung bei nicht handelbaren Gütern nicht an der Produktivitätsentwicklung bei den handelbaren Gütern orientiert, zeigen die Berechnungen zum Zusammenhang zwischen Arbeitsproduktivität und Löhnen in der Schweiz von Brunetti und Zürcher (2002). Sie finden für die Schweiz – in einer auf die einzelnen Brancheninformationen abgestützten Studie – einen relativ stark ausgeprägten positiven Zusammenhang zwischen der jeweiligen Produktivitätsentwicklung in einer Branche und der entsprechenden Lohnentwicklung (Erhöhung der Produktivität um 1 Prozent zieht Lohnerhöhung um $\frac{1}{4}$ Prozent nach sich (Zürcher und Brunetti 2002, S. 15)). Dies widerspricht den unterstellten Zusammenhängen beim Balassa-Samuelson-Effekt.

Die folgende Figur vergleicht die Nominallohnentwicklung der beiden Gruppen zwischen 1995 und 2001. Es zeigt sich deutlich, dass über den betrachteten Zeitraum nicht behauptet werden kann, dass sich die Nominallohnentwicklung im nicht handelbaren Bereich eng an der Lohnentwicklung im handelbaren Bereich orientiert, wie dies bei enger Gültigkeit des Balassa-Samuelson-Effektes gelten müsste.



Figur 28

Eine fundierte Antwort auf die Frage c) zu den kausalen Zusammenhängen zwischen relativer Produktivitätsentwicklung, Lohnentwicklung und relativer Preisentwicklung, müsste auf Grund der aktuell schwierigen Datensituation in einer eigenständigen Studie erarbeitet werden.

Wir stellen nach unserer Kurzanalyse fest, dass es mehrere Hinweise darauf gibt, dass die Löhne im nicht handelbaren Sektor im Zeitverlauf zwar tendenziell stärker steigen als die Produktivität im selben Bereich. Dies ist jedoch eher auf die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit in den Sektoren selber und andere Faktoren zurückzuführen als auf die Orientierung bei den Lohnverhandlungen an den produktiven Sektoren¹⁵¹. Die Ergebnisse aus den Längsschnittanalysen weisen ebenfalls darauf hin, dass die unterschiedliche Preisentwicklung

¹⁵¹ In der ökonomischen Theorie geht man grundsätzlich davon aus, dass die Entlohnung in der Regel der Arbeitsproduktivität entspricht. Abweichungen von dieser Regel sind möglich bei geringer Wettbewerbsintensität, Existenz von Effizienzlöhnen, Diskriminierung etc.

zwischen handelbaren und nicht handelbaren Gütern über andere Einflussfaktoren erklärt werden kann. Der vom Balassa-Samuelson-Effekt beschriebene Umstand, dass die Preisentwicklung bei den nicht handelbaren Gütern die Wettbewerbsfähigkeit der handelbaren Güter mindert und demnach tendenziell der Binnensektor die Konkurrenzfähigkeit des Exportsektors schmälert, ist in der Schweiz sicher zu beobachten. Deshalb kann gesagt werden, dass wir Hinweise haben, dass der Balassa-Samuelson-Effekt im weiteren Sinn in der Schweiz spielt.¹⁵²

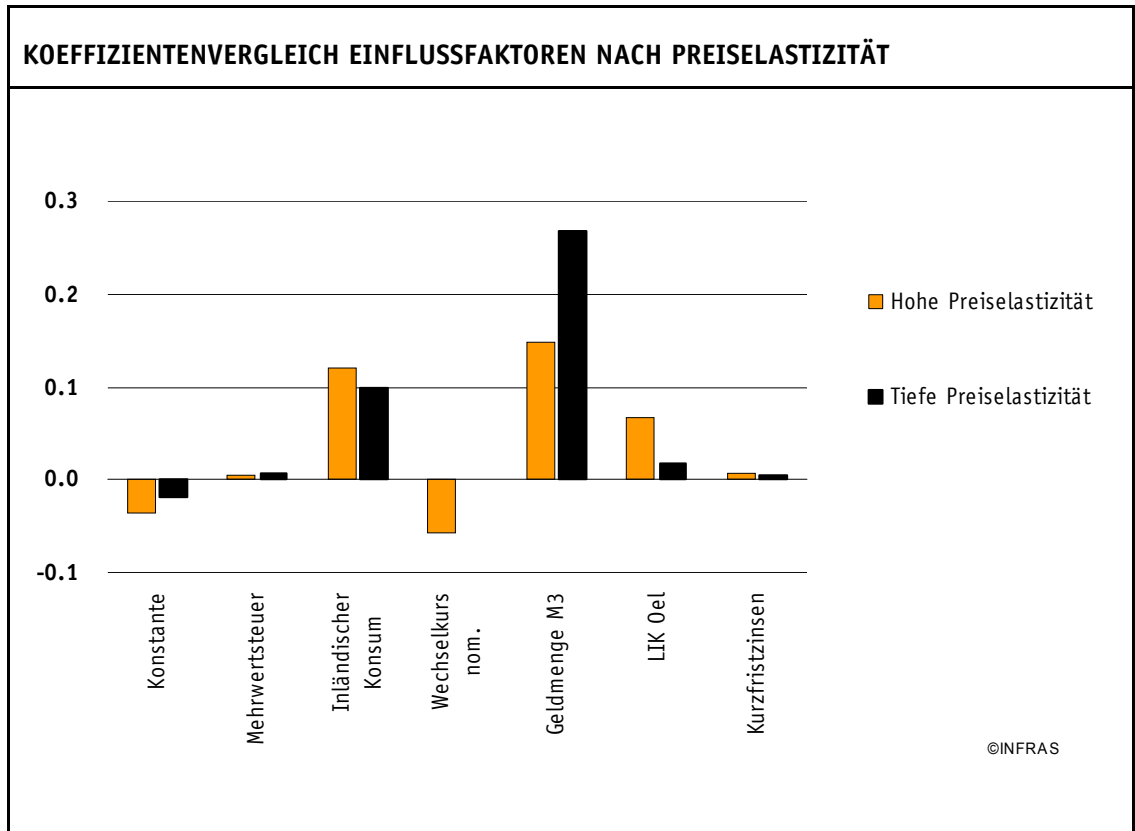
Auf Grund der gegebenen Hinweise kann aber die Frage, ob der Balassa-Samuelson-Effekt in der Schweiz genau in der theoretisch unterstellten Logik spielt, nicht bejaht werden. Die Lohnentwicklung bei den Arbeitern in nicht-handelbaren Sektoren scheint sich nicht direkt an der Produktivitätsentwicklung in den handelbaren Sektoren zu orientieren. Im engeren Sinne gilt der Balassa-Samuelson-Effekt demnach eher nicht.

Preiselastizität

Bei der Preiselastizität haben wir für die drei hergeleiteten Teilindizes (hohe, mittlere, tiefe Preiselastizität) die Teuerungsraten mit denselben Einflussfaktoren zu erklären versucht, wie bei den beiden vorhergehenden Kapiteln. Im Folgenden vergleichen wir v.a. die Ergebnisse für die beiden Indizes „hohe Preiselastizität“ und „tiefe Preiselastizität“.

Die folgende Figur zeigt die Wirkungsrichtung und die unterschiedliche Bedeutung der einzelnen Einflussfaktoren auf die Teuerungsraten der beiden Indizes. Die anschliessende Tabelle weist die unterschiedlichen Wirkungsverzögerungen der Variablen (Lag-Strukturen) aus.

¹⁵² Bei der Beurteilung, wie bedeutend der hemmende Einfluss des Balassa-Samuelson-Effekts für die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz gegenüber einem bestimmten Land ist, müsste derselbe Effekt im betreffenden Ausland betrachtet werden. Die relative Position der Schweiz ist effektiv relevant. Eine entsprechende Analyse der wichtigsten Handelspartner war aber in dieser Studie nicht vorgesehen.



Figur 29

VERGLEICH OPTIMALE LAG-STRUKTUR BEI GRUPPE PREISELASTIZITÄT „TEUERUNGSRATEN“			
Variablen: Koeffizient	Hoch preiselastische Güter	Mittel preiselastische Güter	Tief preiselastische Güter
Inländischer Konsum	-1	-5	-4
Wechselkurs nom.	-1	-8	x
Geldmenge M3	-9	-13	-14
LIK Oel	-7	0	-4
Eurofranken- Dreimonatszinsen	-4	-3	-5

Tabelle 32

Folgende Hauptergebnisse ergeben sich aus dem Koeffizientenvergleich:

- › Preiselastische Güter reagieren stärker auf Veränderungen des Wechselkurses als preisunelastische Güter. Bei preisunelastischen Gütern trägt der Wechselkurs nicht zur Erklärung der Teuerungsraten bei. Bei preisunelastischen Gütern sind die Anbieter nicht unter Druck, Preissenkungen, welche durch die anhaltende Höherbewertung des Frankens über

- die Zeit möglich werden, an die KonsumentInnen weiterzugeben. Die Kosteneinsparungen führen entweder zu erhöhten Margen bei den Unternehmen oder führen dazu, dass Effizienzsteigerungspotenziale nicht genutzt werden müssen, um konkurrenzfähig zu bleiben.
- › Der Zusammenhang der Geldmenge M3 und den Preisen ist bei preisunelastischen Gütern stärker. Dieses Ergebnis entspricht nicht den Erwartungen.
 - › Preise preiselastischer Güter reagieren etwas stärker auf Veränderungen der Zinsen. Die Vermutung, dass bei preisunelastischen Gütern Zinsveränderungen stärker wirken, weil die Kostenüberwälzungen einfacher sind, wird nicht direkt bestätigt. Allerdings zeigt sich, dass bei preisunelastischen Gütern v.a. Zinsteigerungen weitergegeben werden, während bei preiselastischen Gütern die Preise auch auf Zinssenkungen eine Reaktion zeigen. Das heisst, dass der Druck zur Weitergabe von Kostenreduktionen bei den preiselastischen Gütern höher ist und Kostensteigerungen bei den preisunelastischen wegen mangelndem Konkurrenzdruck tendenziell einfacher durchsetzbar sind.

Die folgende Tabelle weist die Schätzergebnisse für alle vier Indizes zur Wettbewerbsintensität noch im Detail aus.

KOEFFIZIENTENVERGLEICH BEI GRUPPEN PREISELASTIZITÄT „TEUERUNGSRATEN“			
Koeffizienten	Hoch preiselastische Güter	Mittel preiselastische Güter	Tief preiselastische Güter
Konstante	-0.036	-0.013	-0.018
Mehrwertsteuer	0.005	0.01	0.006
Inländischer Konsum	0.12	0.174	0.098
Wechselkurs nom.	-0.058	-0.039	x
Geldmenge M3	0.149	0.162	0.267
LIK Oel	0.066	0.051	0.018
Eurofranken-Dreimonatszinsen	0.00	0.006	0.005
Adj. R2	0.945	0.965	0.936

Tabelle 33 Alle Koeffizienten im 95% Vertrauensbereich; x = kein signifikanter Einfluss, genaue t-Werte etc. siehe im Anhang.

Auch beim Kriterium der Preiselastizität haben wir eine „Shock response“-Betrachtung gemacht:

KOEFFIZIENTENVERGLEICH BEI GRUPPEN PREISELASTIZITÄT „SHOCK RESPONSE“			
In %	Hoch preiselastische Güter	Mittel preiselastische Güter	Tief preiselastische Güter
Resteinfluss einer exogenen Störung nach einem Quartal	44%	70%	65%

Tabelle 34

Bei hoch preiselastischen Gütern wirkt ein exogener Schock nach einem Quartal nur noch zu gut 40% nach. Bei den weniger preiselastischen Gütern sind nach einem Quartal noch rund 70% des Initialeinflusses spürbar. Zwischen mittel und tief preiselastischen Gütern ist keine weitere Zunahme der Trägheit der Preise festzustellen. Die beiden Indizes weisen vergleichbare Ergebnisse auf.

Die Preise preiselastischer Güter sind flexibler und reagibler als die Preise mit geringerer Preiselastizität, die deutlich träger sind.

4.4. FOLGERUNGEN

- › Ein höherer Grad an Wettbewerbsintensität wirkt nachweislich preissenkend.
- › Die hohen Preise bei den beschränkt handelbaren Gütern, welche primär auf Gütermärkten im Binnensektor gehandelt werden, beeinträchtigen die Wettbewerbsfähigkeit der handelbaren Güter, welche zu einem grossen Teil auch zum Exportsektor gehören. Der Binnensektor hemmt den Exportsektor in der Schweiz, weil dieser einen Teil seiner Vorleistungen zu international gesehen überhöhten Preisen im Inland kaufen muss.
- › Der Balassa-Samuelson-Effekt im weiteren Sinne gilt in der Schweiz. Die nicht handelbaren Güter – und damit tendenziell der Binnensektor – weisen im Vergleich zum Ausland überdurchschnittlich überhöhte Preise auf. Dies verringert die Konkurrenzfähigkeit der handelbaren Güter und damit tendenziell des Exportsektors weil nicht handelbare Güter bei der Produktion von handelbaren Gütern auch als Vorleistungen eingesetzt werden.
- › Der klassische Balassa-Samuelson-Effekt im engeren Sinne kann für die Schweiz nicht bestätigt werden. Die Arbeitnehmer in den nicht-handelbaren Sektoren orientieren sich nicht direkt an den Lohnforderungen im handelbaren Sektor.
- › Mangelnder Wettbewerbsdruck führt zu:
 - › trägen Konsumentenpreisen mit Rigiditäten gegen unten,
 - › langsameren Reaktionen auf Wechselkursveränderungen,
 - › stärkerer Überwälzung von Kostensteigerungen auf die Konsumenten,

- › schwächerer Weitergabe von Kosteneinsparungen (Zinsen, Aufwertung des Frankens) an die KonsumentInnen,
- › schlechterem Zusammenhang zur Geldmenge.
- › Handelbare Güter weisen deutlich geringere Preissteigerungen über die Zeit auf als nicht handelbare Güter.
- › Bei handelbaren Gütern wirken die Marktkräfte stärker auf die Preissetzung. Kosteneinsparungen werden rascher und stärker weitergegeben, Kostensteigerungen können meist weniger gut auf die KonsumentInnen überwältzt werden.
- › Die Preise preiselastischer Güter steigen über die Zeit schwächer als die preisunelastischer Güter, weil die Unternehmen bei preiselastischen Gütern nach Preissteigerungen mit einer spürbareren Reaktion bei der nachgefragten Menge rechnen müssen.

5. INPUT-OUTPUT-ANALYSE

5.1. ZIEL DER INPUT-OUTPUT-ANALYSE

In der Querschnittsanalyse haben wir gezeigt, dass ein bedeutender Teil der festgestellten Preisdifferenzen über stärkeren Wettbewerb, eine verstärkte Öffnung gegenüber dem Ausland oder effizientere Regulierungen der öffentlichen Hand zum Verschwinden gebracht werden könnten. Der Rest der Preisdifferenzen hat entweder mit übergeordneten länderspezifischen Faktoren zu tun oder ist darauf zurückzuführen, dass wir in der Schweiz politisch entschieden haben, in gewissen Gebieten (Sozial- und Umweltbereich) strengere Richtlinien oder eine höhere Sicherheit zu haben (im Sinne eines Gesellschaftsvertrags).

Die drei Hauptfragen, welche in diesem Teil beantwortet werden sollen, lauten:

- › Welche Auswirkungen hätte es auf die Produktionskosten der Branchen, wenn in der Schweiz bei den inländischen Vorleistungen EU-Preise gelten würden?
- › Wie relevant ist die Diskussion um die Preisdifferenzen der Schweiz gegenüber der EU aus gesamtwirtschaftlicher Sicht, wenn man den Fokus auf den als wettbewerbspolitisch relevanten (durch mangelnde Wettbewerbsintensität begründeten) erachteten Teil der Preisdifferenzen beschränkt?
- › Wie stark könnte man die Nominallöhne in der Schweiz senken, wenn in der Schweiz bei allen Vorleistungen EU-Preise gelten würden und die Haushalte real über dieselbe Kaufkraft verfügen sollen wie zuvor?
 - › Variante A: Mögliche Nominallohnsenkungen, wenn in der Schweiz bei den Vorleistungen EU-Preise gelten?
 - › Variante B: Mögliche Nominallohnsenkungen, wenn der als wettbewerbspolitisch relevant erachtete Teil der Preisdifferenzen zur EU verschwinden würde? Der Rest gilt als politisch gewollt oder von der Landesstruktur her gegeben und bleibt bestehen.

5.2. METHODE UND VORGEHEN

5.2.1. DATENBASIS UND METHODIK

Die Datengrundlage für die Arbeiten bildet die Input-Output-Tabelle (IOT) für die Schweizer Volkswirtschaft für das Jahr 1995, unterteilt nach 40 Branchen (KOF 1998, INFRAS 200).

Dies ist die aktuellste verfügbare Datengrundlage mit detaillierter Branchenunterteilung.

Wir führen zur Beantwortung der aufgeworfenen Fragen keine vollständige Simulation mit dem auf der Input-Output-Tabelle (IOT) aufgebauten Simulationsmodell durch. Bei einer Simulation würde man die Parameter auf der Endnachfrageseite verändern und – unter der

Annahme gleich bleibender Vorleistungsstrukturen – die Auswirkungen auf die einzelnen Branchen über die Querverflechtungen und auf die Gesamtwirtschaft untersuchen.

Wenn wir aber in unserer Fragestellung annehmen, dass bei den Vorleistungen EU-Preise gelten, verändern sich in der Logik der Wertschöpfungsketten nicht direkt die Konsumentenpreise, sondern zunächst die Inputpreise bei den Vorleistungen der in der Schweiz produzierenden Branchen. Die Unternehmen dieser Branchen verkaufen dann ihre Produkte unter anderem an die inländischen Konsumenten. Wenn ihre Produktion dank Gültigkeit der EU-Preise bei den inländischen Vorleistungen günstiger wird, können sie die Preise der Konsumgüter ebenfalls verringern.

Für das weitere Vorgehen heisst das, dass wir direkt in die Vorleistungsverflechtungsmatrix¹⁵³ eingreifen müssen. Wir erstellen also im Prinzip eine neue Vorleistungsverflechtungsmatrix bei Gültigkeit der EU-Preise und unter der Annahme konstanter Mengen. Wir erfassen je Branche, um wie viel günstiger sie ihre Güter an andere Branchen verkauft und setzen diesen Wert auch als Vergünstigung bei den Konsumentenpreisen ein. Wenn die Haushalte nun real gleich gut gestellt sein sollen wie in der Ausgangssituation¹⁵⁴, können die Löhne entsprechend der Abnahme bei den Konsumentenpreisen gesenkt werden, so dass die IOT insgesamt wieder in sich konsistent ist. Dieser neue Zustand wird dann mit der Ausgangs-IOT verglichen.

5.2.2. VORGEHEN

Basierend auf der Input-Output-Tabelle quantifizieren wir zunächst, wie viel ein durchschnittlicher Haushalt für das Stichjahr der Querschnittsanalyse 1999 in der Schweiz angesichts der festgestellten Preisdifferenzen für einen definierten Warenkorb mehr bezahlen muss als in der EU (im Durchschnitt). Exemplarisch für eine Branche läuft diese Analyse entlang folgender Fragen ab:

- › Frage 1: Welche Vorleistungen in der Produktionsfunktion einer Branche stammen aus dem Inland?

¹⁵³ Die Vorleistungsverflechtungsmatrix einer Input-Output-Tabelle zeigt die gegenseitige Verflechtung aller Wirtschaftsbranchen in der Schweiz auf. Die Vorleistungsverflechtungsmatrix zeigt spaltenweise auf, von welchen anderen Branchen sie für ihre eigene Produktion Vorleistungen einkauft. Zeilenweise wird ausgewiesen, welchen anderen Wirtschaftsbranchen eine Branche seine Güter als Vorleistungen verkauft. Aus den Vorleistungen produziert jede Branche mittels Kapital- und Arbeitseinsatz ein Endprodukt, das entweder anderen Branchen als Vorleistungsinput verkauft oder exportiert oder investiert oder konsumiert (staatlich oder privat) wird.

¹⁵⁴ Unter der Annahme, dass der Konsum lohnfinanziert ist und dass die vom Staat konsumierten Güter sowie die Investitionen in dieser Betrachtung ausgeklammert werden.

- › Frage 2: Um wie viel teurer sind diese Vorleistungen (grob) als in der EU?
- › Frage 3: Wie stark verändern sich die Konsumgüterpreise, wenn die Vorleistungen aus dem Inland zu EU-Preisen verrechnet würden?

Diese Schritte sind für alle betrachteten Branchen durchzuführen.

Frage 1

Zunächst muss die Vorleistungsverflechtungsmatrix in der IOT unterteilt betrachtet werden: Welcher Teil der Vorleistungen stammt aus dem Ausland, welcher aus dem Inland? Basierend auf der Inland-Vorleistungsverflechtungsmatrix werden dann die ermittelten Preisdifferenzen für die untersuchten Bereiche eingesetzt, beziehungsweise auf EU-Niveau herunter gesetzt.

Frage 2

Dabei stützen wir uns auf die Ergebnisse der Querschnittsanalyse bei den Konsumentenpreisen ab. Bei der Verwendung der Ergebnisse aus der Querschnittsanalyse in der Input-Output-Analyse verschiebt sich der Fokus jedoch von der Konsumentenseite auf die Produzentenseite. Wir verwenden die auf Konsumentenebene festgestellten Preisdifferenzen zur EU als Indikatoren für die Preisdifferenzen bei den Produzentenpreisen. Um diesen Schritt abzustützen vergleichen wir unsere Ergebnisse aus der Querschnittsanalyse mit den Ergebnissen der im selben Forschungsprogramm erstellten Studie der BAK, die die Produzentenpreise analysieren¹⁵⁵.

Die Grunddaten für die Preisvergleiche beim Querschnittsvergleich bildeten Eurostat-Daten zu den Konsumentenpreisen. Wir haben aus dieser Quelle nicht für alle Produzentenpreise, die in der IOT auftauchen, eine vergleichbare Kategorie auf der Konsumentenseite. Dasselbe gilt für die Resultate der BAK. Deshalb mussten wir bei einigen Vorleistungsgütergruppen der IOT eine Annahme treffen, mit welchen Gütern die entsprechende Gruppe verwandt ist und welche Preisdifferenz Schweiz-EU wir für diese nicht explizit untersuchte Gruppe in der Input-Output-Analyse unterstellen sollen.

Die Ergebnisse der Input-Output-Analyse sind keine statistisch genau erhobenen Erkenntnisse. Dieser Arbeitsschritt soll aber zum einen aufzeigen, ob die gesamte Problematik der Preisdifferenzen für die Volkswirtschaft Schweiz von Relevanz ist und zum anderen er-

¹⁵⁵ BAK 2003: Preisunterschiede zwischen der Schweiz und der EU – Eine empirische Untersuchung zum Ausmass, zu Erklärungsansätzen und zu volkswirtschaftlichen Konsequenzen, Bern.

kennbar machen, dass die einzelnen Branchen in der Schweiz unterschiedlich stark von einem Verschwinden der Preisdifferenzen auf der Ebene der Vorleistungsinputs profitieren würden. Je stärker eine Branche von einer Angleichung der Vorleistungspreise profitieren würde, desto stärker ist die Branche davon betroffen, dass sie Vorleistungen aus dem Inland bezieht, die auf Märkten mit mangelndem Wettbewerbsdruck gehandelt werden und desto höher ist das Potenzial auf eine Senkung der Konsumentenpreise dieser Branche.

Frage 3

Beim dritten Schritt geht es darum herauszufinden, wie viel weniger ein durchschnittlicher Haushalt für seinen gegebenen Endkonsum insgesamt bezahlen müsste, wenn bei den Vorleistungslieferungen EU-Preise gelten würden.

Daraus ergibt sich, um wie viel die Nominallöhne in der Schweiz gesenkt werden könnten, wenn die Vorleistungspreise auf EU-Niveau lägen, ohne dass im Schweizer Durchschnitt die Haushalte real schlechter gestellt würden.

Das folgende vereinfachte Input-Output-Schema stellt das Vorgehen bei der Input-Output-Analyse im Überblick dar:

	Bran- che A	Branche B	Branche C	Privater Konsum	Weitere Endver- wendungskompo- nenten	Bruttoproduk- tion
Branche A	1	1	1	2		
Branche B				2		
Branche C				2		
Löhne	3	3	3			
Kapitalkosten, Rest WS						
Bruttoproduk- tion	4	4	4			

Tabelle 35

- › Im ersten Schritt (1) werden (zeilenweise) die inländischen Vorleistungslieferungen betrachtet und für die Vorleistungsinputs aus dem Inland die EU-Preise eingesetzt.

- › Im zweiten Schritt (2) wird die Auswirkung der günstigeren Vorleistungslieferungen auf die Verkaufspreise der Branchen betrachtet (für alle Branchen). Dabei wird betrachtet, um wie viel günstiger die Branchen ihre Güter anderen Branchen verkaufen. Diese prozentuale Vergünstigung wird auch beim privaten Konsum der Inländer eingesetzt. Bei konstanter Menge entsprechen die Unterschiede in den Werten im Vergleich zum Ursprungszustand den Veränderungen des Preises des Produkts der betrachteten Branche. Die Differenz zwischen den Ausgaben des privaten Konsums nach Anpassung der Preise und dem Ausgangszustand für dasselbe Güterbündel entspricht den Einsparungen der privaten Haushalte in der Schweiz. Nun sind die potentiell möglichen Einsparungen für die Haushalte ermittelt, wenn für Vorleistungen aus dem Inland EU-Preise gelten würden.
- › Im dritten Schritt (3) geht es um die Nominallohnsenkungen, die dank der Preisensenkungen möglich werden, ohne real jemanden schlechter zu stellen als in der Ausgangssituation. Wir unterstellen, dass die Löhne in allen Branchen gleich stark sinken werden. Da die Einsparungen der Haushalte bei den Konsumausgaben in den einzelnen Branchen aber absolut und relativ differieren, wären auf der Produktionsseite je Branche eigentlich auch unterschiedliche Kostensenkungen notwendig. Ein Vergleich der unterstellten, durchschnittlichen Lohnsenkung mit der effektiv notwendigen Kostensenkung je Branche, zeigt, in welchen Branchen über die erfolgte Lohnssenkung hinaus zusätzliche Produktivitätssteigerungen, weitere Kostensenkungen und Strukturbereinigungen notwendig wären.
- › Im vierten Schritt (4) wird die Auswirkung der vergünstigten Vorleistungen und der Lohnsenkungen auf die Bruttoproduktion betrachtet.

Das beschriebene Vorgehen führen wir für zwei Szenarien durch:

- › Beim **ersten Szenario „gesamte Preisdifferenz“** lassen wir die insgesamt festgestellte Preisdifferenz zur EU verschwinden, senken also die Preise für inländische Vorleistungen genau aufs EU-Preisniveau. Das so ermittelte Gesamtpotenzial stellt nicht die effektiv realisierbaren Einsparungen für die Haushalte dar, sondern weist die Einsparungen aus, welche erzielbar wären, wenn die Schweiz in Struktur und Ausgestaltung der EU sehr ähnlich wäre.
- › Beim **zweiten Szenario „durch mangelnde Wettbewerbsintensität bedingte Preisdifferenz“** stützen wir uns auf die Querschnittsanalyse ab. In der Querschnittsanalyse wurde für eine Auswahl von Gütergruppen analysiert, welche Teile der Preisdifferenzen auf welche Faktoren zurückzuführen sind. In diesem zweiten Szenario interessiert nur noch der

Teil der Preisdifferenzen zur EU, der auf mangelnde Wettbewerbsintensität zurückzuführen ist, über verstärkten Wettbewerbsdruck potentiell zum Verschwinden gebracht werden könnte und entsprechend, als wettbewerbspolitisch relevant (siehe Kapitel Querschnittsanalyse) eingestuft wird. Beim zweiten Szenario wird deshalb nur noch mit diesen verringerten Preissenkungspotenzialen operiert. Das Ergebnis des zweiten Szenarios ist eine Einschätzung der erzielbaren Preisniveauannäherung an die EU. In der Querschnittsanalyse wurde für eine Auswahl von Gütern untersucht, welchen Beitrag die betrachteten Einflussfaktoren zur Erklärung der insgesamt festgestellten Preisdifferenz zur EU leisten. Bei diesen Gütern wird im zweiten Szenario nur der Wert verwendet, der durch mangelnde Wettbewerbsintensität verursacht wird. Bei den Branchen/Gütergruppen, für die in der Querschnittsanalyse keine Analyse der Einflussfaktoren durchgeführt wurde, muss festgelegt werden, welcher Teil der festgestellten Preisdifferenz auf mangelnde Wettbewerbsintensität bedingt ist. Dabei stützten wir uns auf Analogieschlüsse zu den 8 in der Querschnittsanalyse untersuchten Gütergruppen. Bei ähnlichen Gütern setzten wir einen ähnlichen Prozentanteil der gesamten Preisdifferenz als bedingt durch „mangelnde Wettbewerbsintensität“ ein. Die Ergebnisse der BAK-Studie zu den Preisdifferenzen bei den Produzentenpreisen erlaubte zudem eine gewisse Kontrolle, bei welchen Gütern es besonders problematisch ist, von der Sicht der Konsumentenpreise, die wir beim Preisvergleich hatten, auf die Ebene der Produzentenpreise zu wechseln, die in der Input-Output-Analyse gefragt ist. Wenn in der Schweiz bei den Vorleistungen genau dieselben Preise gelten würden wie in der EU, dann könnten die Konsumentenpreise um einen bestimmten Prozentsatz sinken. Die im Kapitel Querschnittsvergleich festgestellte Preisdifferenz zwischen der Schweiz und den 5 europäischen Vergleichsländern betrug 33%. Die Konsumentenpreise werden in der folgenden Input-Output-Analyse jedoch nicht um diese 33% zurückgehen, sondern um einen geringeren Prozentsatz. Dies hat folgende Gründe:

- › Die Kosten für die Arbeit werden bei den Simulationen nicht aufs EU-Niveau gesenkt.
- › Die Kapitalkosten werden nicht dem EU-Niveau angeglichen. Diese Angleichung würde die Schweizer Preise gegenüber der EU nochmals verteuern.
- › Auf Konsumgüterebene herrscht noch nicht dieselbe Wettbewerbsintensität wie bei den Vorleistungen. Der Startpunkt war die Senkung der Vorleistungspreise.
- › Die schärferen sozial- und umweltpolitisch Vorschriften in der Schweiz sind nicht auf EU-Niveau angepasst. Es ist nicht möglich genau abzuschätzen, welche Preise welcher Güter bei der Lockerung einzelner entsprechender Vorschriften genau verändert würden.

- › Bei einer Input-Output-Tabelle spielt kein Wechselkurseffekt, weil es sich um eine Zeitpunktbetrachtung handelt (Jahr 1995). Bei der Querschnittsanalyse hingegen ist ein Teil der Überhöhung der Preise in der Schweiz – bedingt durch die verwendete Preisvergleichstechnik über die Zeit – auf die trendmässige Höherbewertung des Schweizer Francs zurückzuführen.
- › Die Tatsache, dass gewisse Produktionsprozesse wegen länderspezifischen in der Schweiz Faktoren beispielsweise arbeitsintensiver sind als in den Vergleichsländern, wurde bei der Input-Output-Analyse nicht korrigiert.
- › Wenn in der Schweiz eine Branche ineffizient produziert, veraltete Prozesse anwendet oder Innovationen hinausgezögert hat, dann wird diese Branche auch bei gleichen Preisen bei den Vorleistungen am Schluss höhere Kosten in der Produktion eines Gutes ausweisen und wenn möglich diese in Form von höheren Preisen auf die Konsumenten abwälzen. Dies sind die Gründe, weshalb die Gültigkeit von EU-Preisen bei den Vorleistungen auf der Konsumentenpreisebene nur mit einer partiellen Angleichung des Preisniveaus verbunden ist.

Es gibt grundsätzlich zwei Gruppen von Ursachen für den Unterschied zwischen der gesamten Preisdifferenz zur EU und der als wettbewerbspolitisch relevant erachteten Preisdifferenz:

- › Unterschiede in der Landesstruktur (Grösse und Struktur des Marktes, Möglichkeit der Nutzung von Grössenvorteilen (Skalenerträgen), Präferenzunterschiede etc.).
- › Unterschiede in den gesellschaftsvertraglichen Vereinbarungen (Vereinbarungen über Anstellungsbedingungen, Sozialleistungen, Umweltschutzvorschriften etc.)

Beide Argumentgruppen können dazu führen, dass Preise in der Schweiz höher liegen als in der EU. Preisunterschiede, welche entweder auf topografische Unterschiede und die Marktgrösse zurückzuführen sind oder darauf beruhen, dass wir uns im Rahmen eines Gesellschaftsvertrages darauf geeinigt haben, aus Gerechtigkeitsüberlegungen oder Umweltschutzbemühungen gewisse Erhöhungen im Preisniveau in Kauf zu nehmen, werden vom Gesamtpotenzial subtrahiert und separat ausgewiesen. Dieser Teil der Preisdifferenz kann nicht über Arbitrage bzw. mehr Wettbewerbsdruck zum Verschwinden gebracht werden. Die Restgrösse stellt die im gegebenen Wirtschafts- und Gesellschaftssystem effektiv realisierbare Einsparung der Haushalte dar.

Wenn wir uns nun fragen, um wie viel die Löhne sinken könnten, wenn die Preise der Vorleistungen in der Schweiz auf EU-Niveau lägen, setzen wir in der Mitte der Lohn-Preis-Spirale ein. Die Lohn-Preis-Spirale beruht auf dem Mechanismus, dass die Löhne die Preise

beeinflussen, die Löhne wiederum die Preise etc. Wir fragen uns, welche Auswirkungen die Einsparungspotenziale auf die Lohnentwicklung haben können und welche gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen damit verbunden sind.

Bei den Verhandlungen um die Lohnsteigerungen in der Schweiz spielen die Preisveränderungen bei den Konsumentenpreisen (die Vorjahresteuern) eine wichtige Rolle. Wird das ausgewiesene Einsparungspotenzial erreicht, sinkt die gemäss LIK ausgewiesene Teuerung. Dies führt zu moderateren Lohnerhöhungen in einer Phase von mehreren Jahren. Diese verringerten Lohnkosten machen die Produktions- und Kostenstrukturen der Unternehmen gegenüber dem Ausland wettbewerbsfähiger, was auch entsprechende Wachstumswirkungen hat.

Die beschriebenen Arbeitsschritte beruhen auf der zentralen Grundidee, dass die Kaufkraft der Löhne (für Konsumgüter) nach den Anpassungen der Preise und Löhne und bei konstantem Sparbetrag¹⁵⁶ gleich hoch liegen soll wie im Ausgangszustand. Simuliert wird also eine Verringerung des Preisniveaus ohne dass real ein Arbeitnehmer schlechter gestellt wird. Anders ausgedrückt würde dadurch die Wettbewerbsfähigkeit des Landes erhöht, ohne real die Haushalte schlechter zu stellen, soweit sie ihre Konsumausgaben aus Löhnen bestreiten.

5.3. ERGEBNISSE

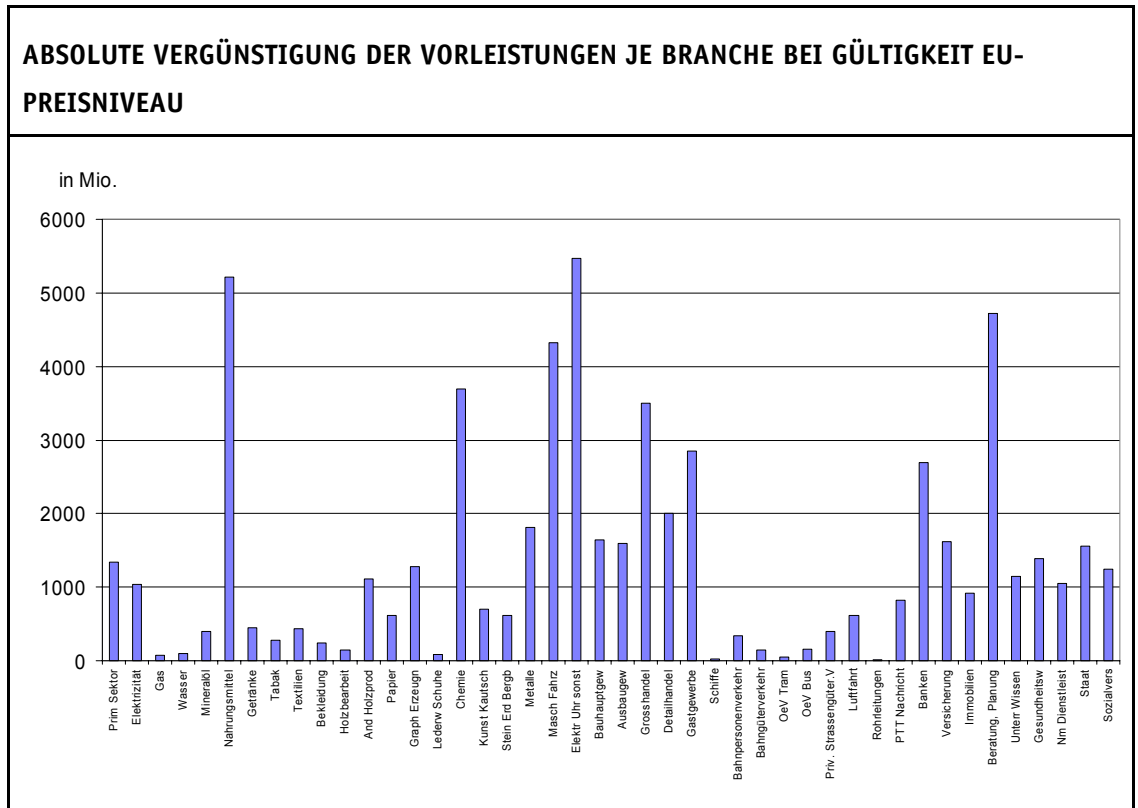
5.3.1. VARIANTE 1: VOLLSTÄNDIGE ANPASSUNG AN DAS EU- PREISNIVEAU

Auswirkungen auf Preise und Löhne

Wenn in der Schweiz bei den Produzentenpreisen EU-Preise gelten würden, verbilligten sich die Vorleistungen der Wirtschaftsbranchen insgesamt um knapp 65 Milliarden Schweizer Franken. Das entspricht einem Rückgang der Gesamtausgaben für Vorleistungen in der Schweizer Wirtschaft um rund 21%.

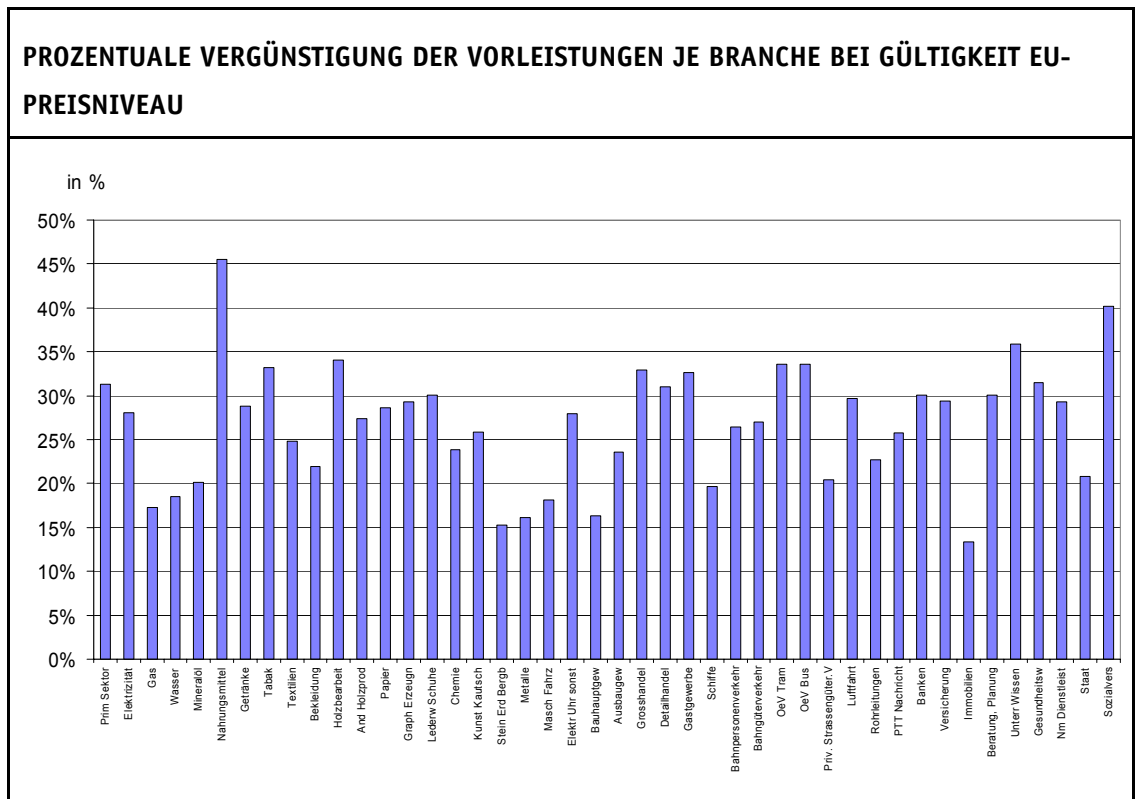
Die folgende Figur zeigt die Aufteilung dieser Kostenersparnisse auf die einzelnen Branchen.

¹⁵⁶ Dies ist verbunden mit einem Anstieg der Sparquote in der neuen Situation, ausgedrückt in %-Punkten.



Figur 30

Besonders bedeutende Einsparungen erfahren die Branchen Nahrungsmittel, Chemie, Metalle, Maschinen und Fahrzeuge, Elektronik/Uhren, der Gross- und Detailhandel, das Gastgewerbe, die Banken, die Versicherungen sowie die Branche ‚Beratung, Planung, Informatik‘.

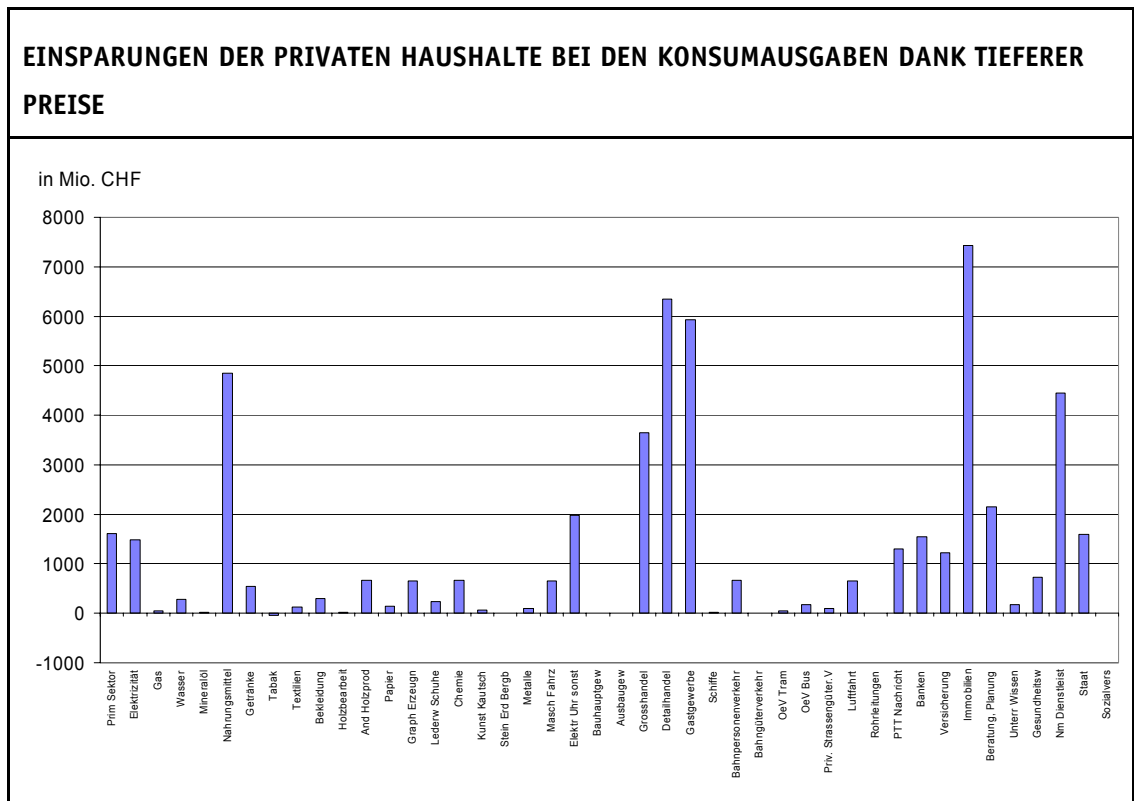


Figur 31

Prozentual profitieren alle Branchen mindestens von einer 15%-igen Kostenreduktion bei den Vorleistungen. Mit Einsparungen über 30% könnten der primäre Sektor, die Nahrungsmittelbranche, Tabak, die Holzbearbeitung, Lederwaren/Schuhe, der Gross- und Detailhandel, das Gastgewerbe, der öffentliche Verkehr (Tram und Bus), der Bereich Unterricht/Wissen, das Gesundheitswesen und die Sozialversicherungen rechnen, falls es möglich wäre die Preisdifferenzen zur EU vollständig aufzuheben.

Bei Gültigkeit von EU-Preisen auf Produzentenebene in der Schweiz würden sich auch die Konsumentenpreise verringern. Insgesamt müssten die Haushalte in der Schweiz knapp 57 Milliarden weniger ausgeben, um dasselbe zu kaufen wie zuvor. Das heisst, dass die Ausgaben für den privaten Konsum um gut 24% zurückgingen. Da die Mengen definitionsgemäss unverändert sind, ist die Aussage gleichbedeutend mit der Feststellung, dass die Konsumentenpreise direkt wegen der Gültigkeit der EU-Preise bei den Vorleistungen um gut 24% sinken.

Figur 32 zeigt in welchen Bereichen die privaten Haushalte dank der gesunkenen Konsumentenpreise besonders starke Einsparungen machen, wenn sie dasselbe Gütebündel kaufen wie in der Ausgangssituation.

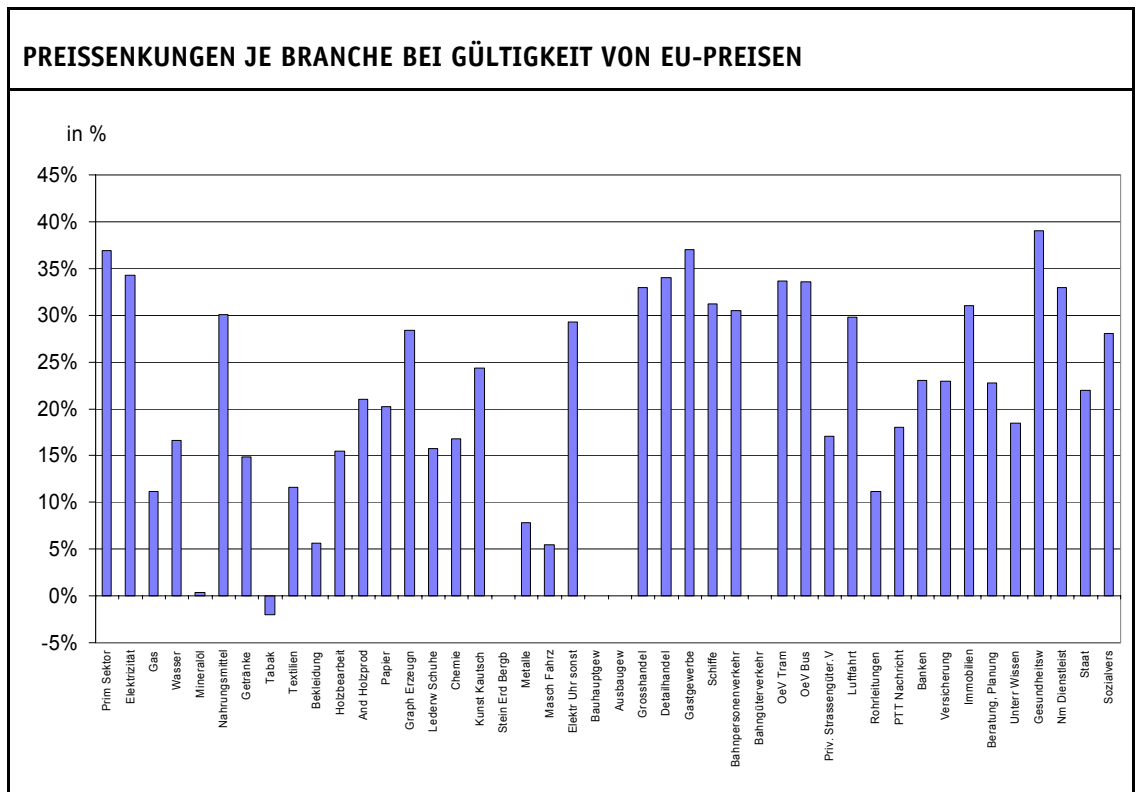


Figur 32

Besonders stark sind die Einsparungen bei den Nahrungsmitteln, bei Elektronik/Uhren, dem Gross- und Detailhandels, dem Gastgewerbe, den Immobilien, der Branche Beratung/Planung/Informatik und bei den nichtmarktlichen Dienstleistungen.

Dank der günstigeren Vorleistungen würden auch die Exporte günstiger. Die Schweizer Exporteure könnten somit ihre Wettbewerbsfähigkeit auf den ausländischen Märkten steigern.

Die folgende Figur zeigt auf, wie stark die Preise in den einzelnen Branchen sinken könnten, wenn bei den Vorleistungen die EU-Preise gelten.



Figur 33

Die obige Figur zeigt, wie sich die günstigeren Vorleistungen nach allen Verarbeitungsprozessen innerhalb und zwischen den Branchen schlussendlich auf der Konsumentenseite in günstigeren Preisen niederschlagen und ein entsprechendes Lohnsenkungspotentiale eröffnen würden. Besonders hohe Preissenkungspotenziale von über 30% gibt es bei der Landwirtschaft, der Elektrizität, den Nahrungsmitteln, dem Gross- und Detailhandel, dem Gastgewerbe, dem öffentlichen Verkehr, den Immobilien, dem Gesundheitswesen und den nichtmarktlichen Dienstleistungen.

Man könnte nun die Löhne im Inland insgesamt um die 57 Milliarden Franken (-24%) senken, die die Konsumenten für dasselbe Güterbündel weniger bezahlen müssen. Damit wären die Haushalte in der Schweiz real gleich gut gestellt wie in der Ausgangssituation. Wir unterstellen, dass die Löhne über alle Branchen einheitlich um 24% sinken würden.

Diese durchschnittlichen Lohnsenkungen würden in den einen Branchen reichen, um die Produktionskosten im Bereich Wertschöpfung so anzupassen, dass sie ihre Güter zu den tieferen, dem EU-Niveau angenäherten Preisen verkaufen können. Bei anderen würden die durchschnittlichen Lohnsenkungen zu noch zu geringen Kosteneinsparungen bei der Wertschöpfung führen. In diesen Branchen wäre es notwendig, weitere Kostensenkungen über

effizientere Produktionsprozesse, Strukturbereinigungen, Produktivitätssteigerungen, etc. zu realisieren, will man sich wie im Szenario unterstellt dem EU-Preisniveau angleichen. In folgenden Branchen wäre damit zu rechnen, dass weitere substanzielle Kostensenkungen notwendig würden: Landwirtschaft, Elektrizität, Nahrungsmittel, Getränke, Papier, Graphische Erzeugnisse, Lederwaren/Schuhe, Kunststoff und Kautschuk, Detailhandel, Gastgewerbe, Bahngüterverkehr, Strassengüterverkehr, Immobilien und nichtmarktliche Dienstleistungen.

In der Summe führen die Gültigkeit der EU-Preise bei den Vorleistungen und die erfolgten Lohnsenkungen zu einer Abnahme der Preise der Bruttoproduktion in der Schweiz von rund 122 Milliarden Schweizer Franken. Das entspricht einem Preisrückgang von 18% bezogen auf die Bruttoproduktion.

5.3.2. VARIANTE 2: REALISIERBARE ANPASSUNG AN DAS EU- PREISNIVEAU

Vorgehen

In der Querschnittsanalyse wurde versucht aufzuzeigen, welcher Teil der insgesamt festgestellten Preisdifferenzen der Schweiz gegenüber den EU-Vergleichsländern auf welche Einflussfaktoren zurückzuführen ist. Folgende Einflussfaktoren wurden betrachtet:

- › Kosten für Kapital und Arbeit
- › Mangelnde Wettbewerbsintensität
- › Sozial- und umweltpolitische Zielsetzungen
- › Qualität
- › Standortfaktoren
- › Wechselkurs

Der grössere Teil der Erklärungsfaktoren kann nicht direkt beeinflusst werden (Kapitalkosten, Qualität, Standortfaktoren) oder basiert auf dem politischen Willen des Schweizer Volkes (umwelt- und sozialpolitische Zielsetzungen).

Die Wettbewerbsfähigkeit dagegen ist ein Faktor, der über wirtschaftspolitische, wettbewerbsrechtliche oder weitere Massnahmen ziemlich direkt beeinflusst werden kann. Hinter dem Teil der Preisdifferenz, der auf mangelnde Wettbewerbsfähigkeit zurückzuführen ist, steht demnach weder ein expliziter politischer Wille noch ist er auf gegebene länderspezifische Eigenschaften zurückzuführen. Dieser Teil der Preisdifferenz ist unerwünscht und ist z.B. auf ungerechtfertigte Renten in einzelnen Branchen zurückzuführen oder dar-

auf, dass Teile des Wertschöpfungsprozesses dieser Konsumgüter mangelnde Effizienz aufweisen oder dadurch, dass die öffentliche Hand im Vergleich zum Ausland höhere Steuern mit rein fiskalischer Absicht (also ohne umwelt- und sozialpolitische Zielsetzung) fordert.

Während man bei den anderen Einflussfaktoren die zur Preisdifferenz beitragen, argumentieren kann, dass diese entweder durch länderspezifische Eigenschaften gegeben sind oder dem politischen Willen zu einem besonderen Schutz der Bevölkerung oder der Umwelt entsprechen, ist der Teil der auf mangelnde Wettbewerbsintensität zurückzuführende Teil der Preisdifferenzen besonders störend und unerwünscht. Deshalb sollte das primäre wirtschaftspolitische Anliegen darin bestehen, diesen Teil der Preisdifferenzen zu verkleinern.

In der Querschnittsanalyse ist entsprechend diesen Ergebnissen betont worden, dass nicht die gesamte Preisdifferenz zwischen der Schweiz und der EU zum Verschwinden gebracht werden kann.

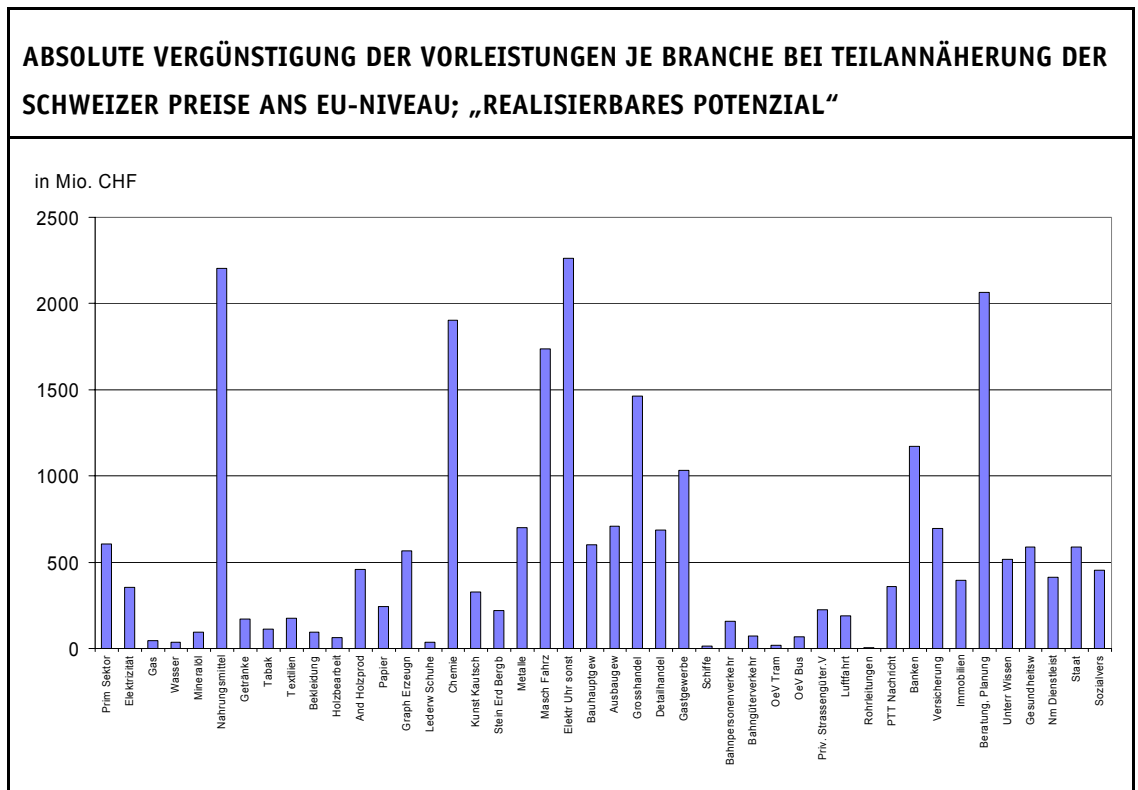
In der Variante 1 der Input-Output-Analyse wird unterstellt, dass die gesamte Differenz gegenüber der EU bei den Preisen für Vorleistungen verschwindet.

In der Variante 2 versuchen wir nun die Frage zu beantworten, welches die Auswirkungen sind, wenn die Schweizer Preise um den als ungerechtfertigt beurteilten Teil der Preisdifferenzen sinken. Diese Größenordnung stellt das bei gegebenen politischen Entscheidungen realisierbare Preissenkungspotenzial dar.

Auswirkungen auf Preise und Löhne

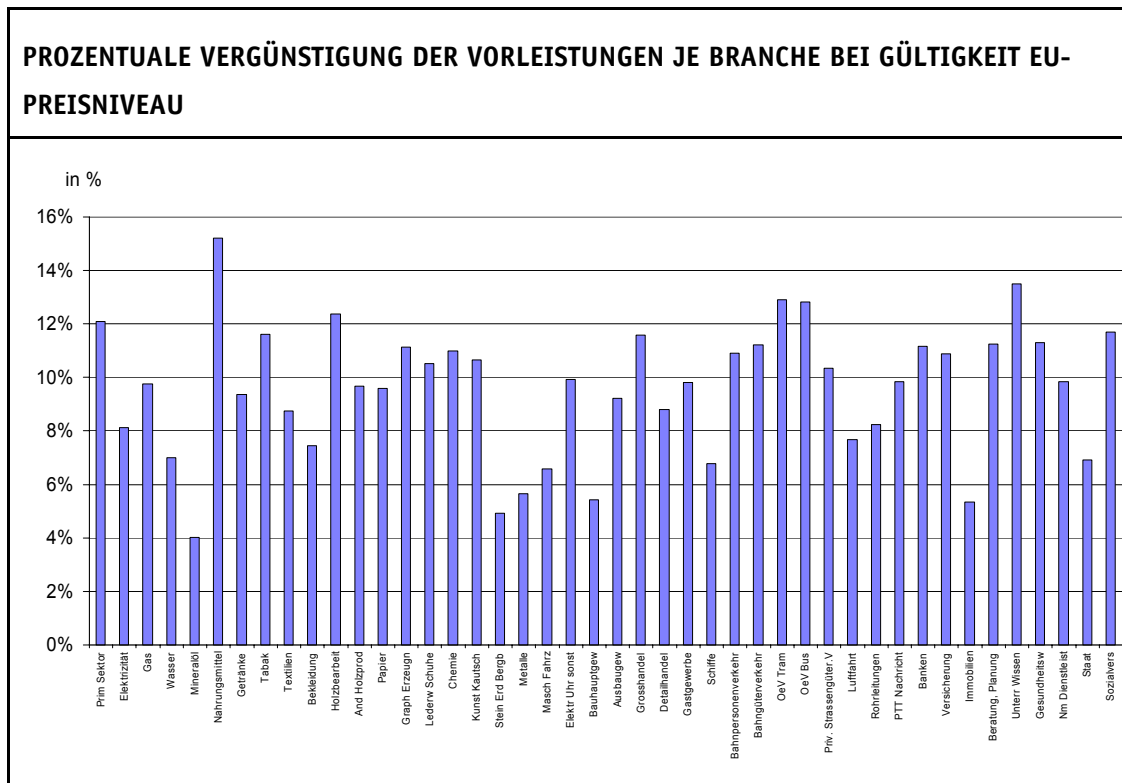
Wenn in der Schweiz die Produzentenpreise um den Teil der Differenz gegenüber den EU-Preisen fallen, der als ungerechtfertigt eingeschätzt wird (Grund: mangelnde Wettbewerbsintensität), dann würden sich die Vorleistungen der Wirtschaftsbranchen insgesamt um rund 26 Milliarden Schweizer Franken vergünstigen. Das entspräche einem Rückgang der Gesamtausgaben für Vorleistungen in der Schweizer Wirtschaft um gut 8%.

Die folgende Figur zeigt die Aufteilung dieser Kostenersparnisse auf die einzelnen Branchen.



Figur 34

Besonders bedeutende Einsparungen erfahren die Branchen Nahrungsmittel, Chemie, Maschinen und Fahrzeuge, der Bereich Elektronik, der Gross- und Detailhandel, das Gastgewerbe, die Banken sowie die Branche ‚Beratung, Planung, Informatik‘.



Figur 35

Prozentual profitieren alle Branchen mindestens von einer 4%-igen Kostenreduktion bei den Vorleistungen. Mit Einsparungen über 10% könnten der

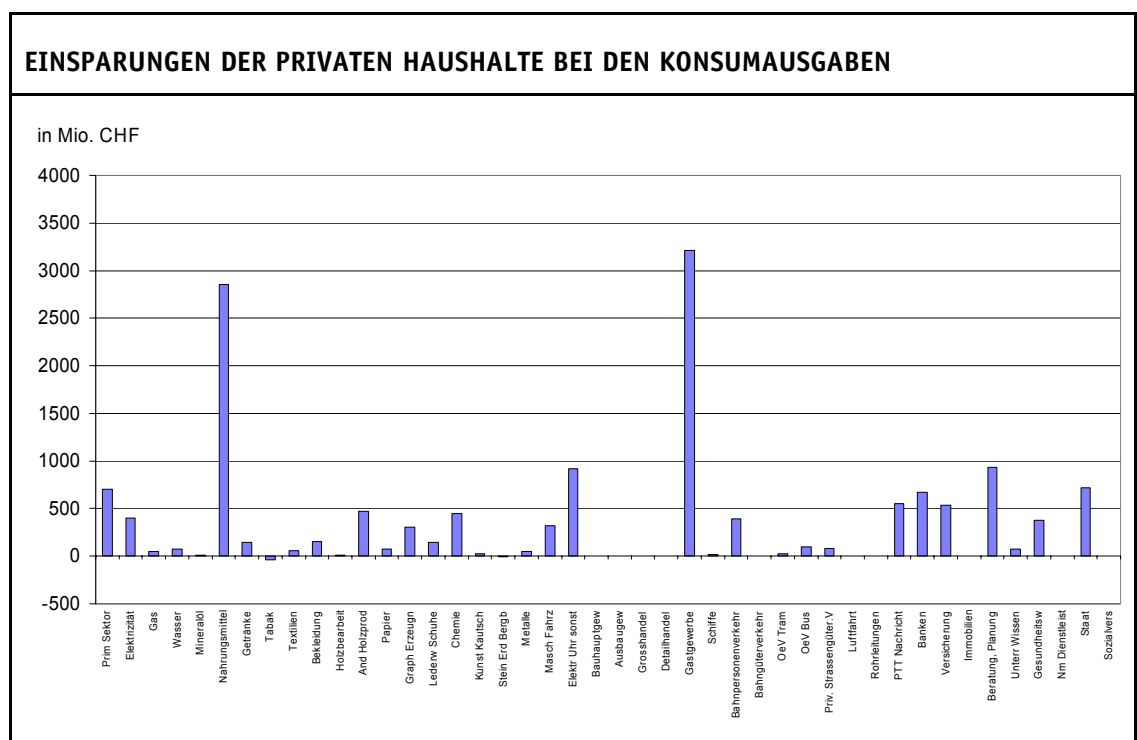
- › primäre Sektor,
- › die Nahrungsmittel,
- › Tabak,
- › die Holzbearbeitung,
- › die graphischen Erzeugnisse,
- › Lederwaren/Schuhe,
- › die Chemie,
- › Kunststoff und Kautschuk,
- › der Gross- und Detailhandel,
- › das Gastgewerbe,
- › der öffentliche Verkehr Tram und Bus,
- › Post und Telekommunikation,
- › die Banken und Versicherungen,
- › ‚Beratung, Planung, Informatik‘,
- › das Unterrichtswesen,
- › das Gesundheitswesen,
- › und die Sozialversicherungen

rechnen, falls es möglich wäre den auf mangelnden Wettbewerb zurückzuführenden und als ungerechtfertigt erachteten Teil der Preisdifferenzen zur EU aufzuheben.

Bei Gültigkeit von EU-Preisen auf Produzentenebene in der Schweiz würden sich auch die Konsumentenpreise verringern. Insgesamt müssten die Haushalte in der Schweiz rund 19 Milliarden weniger ausgeben, um dasselbe Güterbündel zu kaufen wie zuvor. Das heisst,

dass die Ausgaben für den privaten Konsum um 8% zurückgehen würden. Da die Mengen definitionsgemäss unverändert sind, ist die Aussage gleichbedeutend mit der Feststellung, dass die Konsumentenpreise direkt wegen der Gültigkeit der EU-Preise bei den Vorleistungen um 8% sinken.

Figur 36 zeigt in welchen Bereichen die privaten Haushalte dank der gesunkenen Konsumentenpreise besonders starke Einsparungen machen, wenn sie dasselbe Gütebündel kaufen wie in der Ausgangssituation.

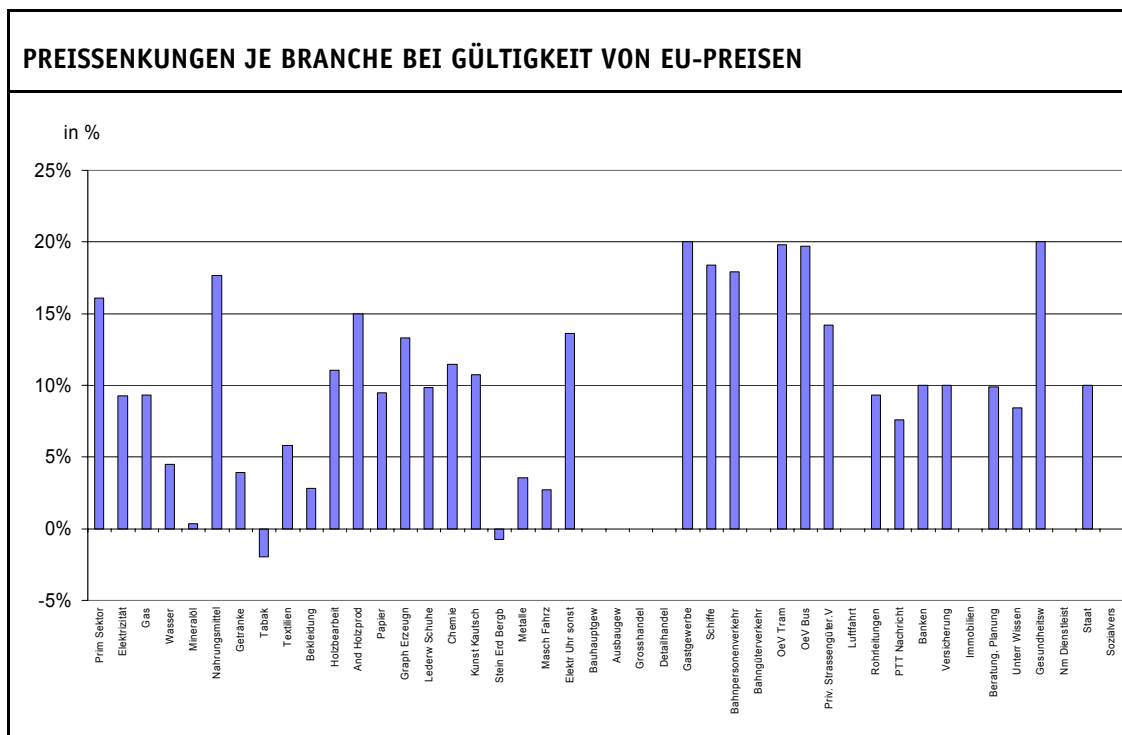


Figur 36

Besonders stark (über 500 Mio. CHF) sind die Einsparungen bei den Gütern des primären Sektors, des Nahrungsmittelsektors, Elektronik/Uhren, des Gastgewerbes, Post/Nachrichten, der Banken und Versicherungen, der Branche Beratung/Planung/Informatik, und dem Staat.

Dank der günstigeren Vorleistungen würden die Exporte günstiger. Die Schweizer Exporteure könnten somit ihre Wettbewerbsfähigkeit auf den ausländischen Märkten steigern.

Die folgende Figur zeigt auf, wie stark die Preise in den einzelnen Branchen sinken können, wenn bei den Vorleistungen die EU-Preise gelten.



Figur 37

Die obige Figur zeigt, wie sich die günstigeren Vorleistungen nach allen Verarbeitungsprozessen innerhalb und zwischen den Branchen schlussendlich auf der Konsumentenseite in günstigeren Preisen niederschlagen und ein entsprechendes Lohnsenkungspotentiale eröffnen würden. Besonders hohe Preissenkungspotenziale von über 15% gibt es in den Branchen der Landwirtschaft, bei Nahrungsmitteln, dem Gastgewerbe, dem öffentlichen Verkehr, und dem Gesundheitswesen.

Man könnte nun die Löhne im Inland insgesamt um die 19 Milliarden Franken (-8%) senken, die die Konsumenten für dasselbe Güterbündel weniger bezahlen müssen. Damit wären die Haushalte in der Schweiz real gleich gut gestellt wie in der Ausgangssituation. Wir unterstellen, dass die Löhne über alle Branchen einheitlich um 8% sinken würden.

Diese durchschnittlichen Lohnsenkungen würden in den einen Branchen reichen, um die Produktionskosten im Bereich Wertschöpfung so anzupassen, dass sie ihre Güter zu den tieferen, dem EU-Niveau angenäherten Preisen verkaufen können. Bei anderen würden die durchschnittlichen Lohnsenkungen zu noch zu geringen Kosteneinsparungen bei der Wertschöpfung führen. In diesen Branchen wäre es notwendig, weitere Kostensenkungen über effizientere Produktionsprozesse, Strukturbereinigungen, Produktivitätssteigerungen, etc. zu realisieren, will man sich wie im Szenario unterstellt dem EU-Preisniveau angleichen. In folgenden Branchen wäre damit zu rechnen, dass weitere substantielle

folgenden Branchen wäre damit zu rechnen, dass weitere substanzielle Kostensenkungen notwendig würden: Landwirtschaft, Elektrizität, Nahrungsmittel, Holzbearbeitung, Papier, Graphische Erzeugnisse, Lederwaren, Chemie, Kunststoff und Kautschuk, Elektronik/Uhren, Gastgewerbe, öffentlicher Verkehr und Strassengüterverkehr, Post/Nachrichten und Banken.

In der Summe führen die Gültigkeit der EU-Preise bei den Vorleistungen und die tieferen Löhne zu einer Abnahme der Preise der Bruttoproduktion in der Schweiz von knapp 45 Milliarden Schweizer Franken. Das entspricht einem Preisrückgang von 6% auf die Bruttoproduktion bezogen.

5.4. FAZIT

In der öffentlichen Diskussion wird die gesamte Preisdifferenz zu einem europäischen Vergleichsland oder zu einem EU-Durchschnitt wahrgenommen, die dann meist im Bereich von 30% liegt. Diese Grössenordnung wird oft direkt als Mass für die ungerechtfertigte Überhöhung der Preise interpretiert und entsprechend wird die Problematik als sehr relevant betrachtet.

Wir haben in der Querschnittsanalyse gezeigt, dass die Ursachen für die Preisdifferenzen auf verschiedene Faktoren zurückzuführen sind und nicht die gesamte Differenz über stärkeren Wettbewerbsdruck zum Verschwinden gebracht werden kann.

Im zweiten Teil der Input-Output-Analyse haben wir lediglich noch den Teil der Preisdifferenzen betrachtet, welcher auf unerwünschte Wettbewerbsbeschränkungen zurückzuführen ist. Dieser Teil der Preisdifferenzen stellt den effektiven Stein des Anstosses der Diskussion dar. Wirtschaftspolitische Massnahmen sollten primär auf diesen Teil der Preisüberhöhungen in der Schweiz zielen. Die Analyse zeigt, dass die Problematik bei dieser Betrachtung weiterhin als sehr relevant einzuschätzen ist.

Wenn die Vorleistungen in der Schweiz um den Teil günstiger würden, der von der Differenz gegenüber den EU-Vergleichsländern auf politisch nicht gewollte mangelnde Wettbewerbsfähigkeit zurückzuführen ist, dann wären folgende Auswirkungen zu erwarten:

- › Die Konsumentenpreise könnten ceteris paribus 8% tiefer liegen als heute.
- › Die Konsumenten in der Schweiz müssten 19 Milliarden Franken weniger für die Summe der Konsumgüter ausgeben, die sie heute kaufen.
- › Die Exporte würden um bis zu 10 Milliarden günstiger. Dank der günstigeren Vorleistungen aus dem Inland wären die Exporteure kaum mehr preislich benachteiligt gegenüber ausländischer Konkurrenz, die (v.a. die eingeschränkt handelbaren) Vorleistungen heute günstiger beziehen kann. Damit würde der im Balassa-Samuelson-Effekt beschriebene

hemmende Einfluss zu teurer Güter aus der Binnenwirtschaft auf die Güterpreise der Exportwirtschaft stark abgeschwächt.

- › Folgende Branchen würden in absoluten Beträgen v.a. von günstigeren Vorleistungen profitieren: Nahrungsmittel, Chemie, Maschinen und Fahrzeuge, der Bereich Elektronik, der Gross- und Detailhandel, das Gastgewerbe, die Banken sowie die Branche ‚Beratung, Planung, Informatik‘.
- › In rund der Hälfte der Branchen könnten über 10% tiefere Konsumentenpreise erwartet werden. Alle Branchen würden die Konsumentenpreise um mindestens 4% senken können.
- › Bei Gültigkeit der tieferen Konsumentenpreise könnten die Löhne in der Schweiz um 8% gesenkt werden, ohne dass die Schweizer Haushalte im Durchschnitt real schlechter gestellt wären als zuvor.

6. HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Die Ergebnisse der Querschnittanalyse zeigen, dass sich in allen untersuchten Bereichen ein wesentlicher Teil der Preisdifferenzen mit der beschränkten Wettbewerbsintensität erklären lässt (Ausnahme. Mieten) und damit ein entsprechender Handlungsbedarf für wettbewerbssteigernde Massnahmen besteht. Bei den anderen Faktoren wie Standortfaktoren, Wechselkursen, Qualität sowie sozial- und umweltpolitischen Regulierungen gehen wir davon aus, dass sie exogenen Einflüssen unterliegen bzw. politisch und gesellschaftlich erwünscht sind und damit als gegeben betrachtet werden können. Auch die Faktorkosten sind nur beschränkt beeinflussbar (abgesehen davon liegen die Kapitalzinsen in der Schweiz im Vergleich mit den anderen europäischen Ländern deutlich tiefer. Insofern sehen wir diesbezüglich keinen unmittelbaren Handlungsbedarf). Wirtschaftspolitische Massnahmen mit dem Ziel, die Preisunterschiede zu verringern, sollten deshalb primär auf eine Erhöhung der Wettbewerbsintensität ausgerichtet werden.

Wir zeigen in der Folge für die einzelnen Bereiche mögliche Stossrichtungen und Massnahmen auf, die aus unserer Sicht geeignet sind, die Wettbewerbsintensität zu erhöhen.

Elektrizität

Als Antwort auf die Ablehnung des Elektrizitätsmarktgesetzes hat der Bundesrat UVEK und BFE beauftragt, bis Mitte 2004 eine neue Gesetzesvorlage für eine Neuordnung der Elektrizitätswirtschaft auszuarbeiten. Die neue Vorlage soll die Entflechtung zwischen Netzinfrastruktur und Stromerzeugung/-verkauf, die Netzbenutzung Dritter, die freie Lieferantenauswahl, den Schutz der KleinkonsumentInnen und die Versorgungssicherheit festlegen. Wichtig scheint uns, dass Anreize zur Kostenreduktion auf der Verteilstufe gesetzt werden. Die neue Gesetzesvorlage wird unserer Ansicht nach zur Verbesserung der Wettbewerbsintensität beitragen und die Preisdifferenzen deutlich reduzieren.

Bis zur Inkraftsetzung des Gesetzes ist es Aufgabe der Preisüberwachung, missbräuchliche Preise zu vermeiden. Die Kantone sollen ausserdem dafür sorgen, dass die betriebswirtschaftliche Ausrichtung der Kantons- und Gemeindewerke weitergeführt wird. Wir gehen davon aus, dass insbesondere letztere Massnahme preissenkend wirken und damit tendenziell zu einer Reduktion der Preisunterschiede beitragen wird.

Die geplante neue Gesetzesvorlage und die vorgesehenen Massnahmen in der Übergangsphase gehen unserer Ansicht nach in die richtige Richtung. Noch offen ist die Tiefe der Marktöffnung. Aus wettbewerbspolitischer Sicht erachten wir es als wichtig, dass eine

möglichst weitgehende Marktöffnung realisiert wird, welche nach einer Übergangsphase den Markt auch für die Haushalte voll öffnet.

Telekommunikation

Die sinkenden Preise und die Innovationen beim Leistungsangebot in den letzten beiden Jahren zeigen, dass in einem grossen Teil des Festnetzmarktes Wettbewerb herrscht. Nur bei der Teilnehmeranschlussleitung verfügt die Swisscom noch über ein Monopol. Im Hinblick auf eine nachhaltige Liberalisierung des Telekommarktes befürworten wir die vom Bundesrat beschlossene Entbündelung der letzten Meile. Diese führt unserer Ansicht nach zu mehr Wettbewerb bei Breitbandangeboten und dem Telefonanschluss und damit zu tendenziell sinkenden Preisen. In Anbetracht des Widerstands der Swisscom ist es wenig wahrscheinlich, dass die Entbündelung vor 2005 durchgesetzt werden kann. Abhilfe schaffen könnte unserer Ansicht nach ein beschleunigtes Interkonkurrenzverfahren (ex-ante-Regulierung), wie es im EU-Recht vorgesehen ist. Der Bundesrat hat jedoch im Rahmen der Revision des FMG auf einen Ausbau der Regulierungskompetenzen verzichtet.

Ein weiterer Vorschlag betrifft den Abbau bestehender Regulierungen bei den Preisobergrenzen. Zwar herrscht auf der letzten Meile noch kein Wettbewerb, trotzdem liegen die nationalen Verbindungspreise auf Grund des Wettbewerbs unterhalb der Preisobergrenzen. Insofern besteht keine zwingende Notwendigkeit mehr, diese weiterhin zu fixieren.

Im Schweizer Mobilfunkmarkt hat das starke Marktwachstum in den ersten beiden Jahren für eine Verschärfung des Wettbewerbs gesorgt. Seither hat die Wettbewerbsdynamik nachgelassen. Neue Impulse für den Wettbewerb im Mobilfunkmarkt könnten sich allenfalls mit einer Überprüfung der Terminierungsentgelte ergeben. Da diese in der Schweiz im Vergleich mit den anderen europäischen Ländern sehr hoch sind, sehen wir in dieser Massnahme ein wesentliches Preissenkungspotenzial.

Mieten

Die Differenzen bei den Mietpreisen lassen sich nicht mit der Wettbewerbsintensität, sondern grösstenteils mit weitergehenden sozialpolitischen Regulierungen in den Vergleichsländern, insbesondere im Bereich Mietpreisregulierung, erklären. Wie in den anderen untersuchten Bereichen liegen die Preise in der Schweiz über den EU-Preisen. In diesem Fall aber ist das EU-Referenzszenario kein wettbewerbsintensiverer Markt sondern ein stärker regulierter Markt mit ähnlichen Zielsetzungen. Die Regulierungen in der Schweiz führen trotz ähnlicher politischer Zielsetzungen zu deutlich höheren Mietpreisen. Für die Schweiz stellt

sich damit die Frage, ob sie ihre Regulierungen in Richtung der anderen Länder anpassen will oder grundsätzlich einen neuen Weg einschlagen will.

Es ist unbestritten, dass es ein Mietrecht braucht, das Missbräuche verhindert und eine angemessene Verzinsung und die Erhaltung des investierten Kapitals sicherstellt. Die heutige Koppelung der Mietzinsen an den Hypothekarzins zeigt jedoch problematische Wirkungen, weil sie einerseits die Geldpolitik behindert und andererseits bei Teuerung zu überhöhten Mietzinsaufschlägen führt, die bei sinkenden Kapitalzinsen nur zögerlich korrigiert werden. Es scheint uns jedoch nicht sinnvoll, die bestehenden Mietpreisregulierungen in der Schweiz entsprechend den (strengerer) Regulierungen in den anderen Ländern anzupassen, da diese ebenfalls mit negativen Wirkungen verbunden sind (geringe private Investitionen etc.).

Aus unserer Sicht empfiehlt sich deshalb, die Bindung zwischen Hypothekar- und Mietzins definitiv zu lösen und eine Indexierung entsprechend der Inflationsrate einzuführen.¹⁵⁷

Vertieft zu prüfen ist u.E. auch die Möglichkeit einer grundlegenden Änderung der Mietpreisregulierung durch die Einführung von Marktmieten. Um bei einkommensschwächeren Bevölkerungsgruppen eine unzumutbare Mietzinsbelastung zu vermeiden, sind bei der Einführung von Marktmieten flankierende Massnahmen vorzusehen. Geeignet ist in erster Linie die Subjekthilfe in Form von Mietzinszuschüssen, die direkt an die MieterInnen ausbezahlt werden. Mietzinszuschüsse erlauben eine gerechte, nach den wirtschaftlichen und familiären Verhältnissen differenzierte, sozialpolitisch gezielte Unterstützung. Der Preismechanismus zur Steuerung des Wohnungsangebots bleibt damit erhalten.

Arzneimittel

Die heute geltenden Regulierungen auf dem schweizerischen Arzneimittelmarkt führen dazu, dass die Marktversagen auf Grund externer Effekte, Informationsunvollkommenheiten und der öffentlichen Gut-Problematik bei der Forschung behoben werden. Auch die gesundheits- und sozialpolitischen Zielsetzungen werden erfüllt. Aber die aktuellen Regulierungen führen auf allen Stufen zu einer geringen Sensibilität gegenüber Medikamentenpreisen und -kosten. Auch wenn die neuen Regulierungen seit 1.1.2002 bereits Wirkungen zeigen,

(INFRAS 2002:166) so zeigt die geltende Marktordnung dennoch verschiedene Schwachstellen:

- › Die Arzneimittelzulassung wirkt zu stark als Markteintrittsbarriere und übt damit eine hemmende Wirkung aus. Dadurch werden kleinere Anbieter vom Markteintritt abgehalten.
- › Die Hersteller haben unter den Akteuren auf dem Medikamentenmarkt die stärkste Position und spielen in der Schweiz auch von der volkswirtschaftlichen Bedeutung her eine wichtige Rolle.
- › Die Leistungserbringer (Apotheken, ÄrztInnen, Spitäler) haben wenige Anreize, nach kostengünstigen Lösungen zu suchen.

Insgesamt führen die Regulierungen dazu, dass im Bereich der verschreibungspflichtigen Medikamente auf allen Marktstufen wenig Wettbewerb herrscht. Aber selbst bei den freiverkäuflichen Medikamenten ist der Wettbewerbsdruck gering, u.a. auch weil die Nachfrage der KonsumentInnen preisunelastisch ist.

INFRAS (2002:168ff.) empfiehlt deshalb verschiedene Vorschläge zur Verbesserung der geltenden Regulierungen zu prüfen. Dazu zählen insbesondere

- › Anerkennung der europäischen Zulassungen;
- › Stärkung der Position des Bundesamtes für Sozialversicherungen in den Verhandlungen zur Höchstpreisfestsetzung mit den Herstellern;
- › Zulassung von Parallelimporten im Bereich patentgeschützter Medikamente;
- › Verstärkte Generikaförderung sowie breitere Streuung der Informationen über Generika;
- › Weiterentwicklung der LOA;
- › Teilauflösung des Kontrahierungszwangs mit den Ärzten/Ärztinnen und den Apotheken;
- › Förderung des Versandhandels mit flankierenden Massnahmen zur Sicherstellung des Service Publics;
- › Umstellung auf Wirkstoffverschreibung.

Private Verkehrsmittel

Die Wettbewerbskommission hat mit der Bekanntmachung über die wettbewerbsrechtlichen Grundsätze für den Kraftfahrzeugvertrieb die Grundlage für eine Liberalisierung des Autohandels geschaffen. Autohändler sind seither verpflichtet, Parallelimporte von Fahrzeugen aus dem EU-Raum nicht mehr zu behindern. Zudem dürfen Händler mehrere Marken in den gleichen Verkaufsräumen anbieten. Dies hat zur Folge, dass die Automobilhersteller ihre Händlernetze straffen. Eine Studie des Beratungsunternehmens Mercer Management Consulting geht davon aus, dass bis 2010 die Zahl der Autohändler in der Schweiz um rund

40% zurückgehen wird. Die Ineffizienzen im Vertriebsnetz, die wesentlich zur beschränkten Wettbewerbsintensität und damit zu den Preisunterschieden beitragen, werden sich dadurch reduzieren.

Mit der Möglichkeit für Parallelimporte wird es ausserdem für die Automobilhersteller inskünftig schwieriger werden, ihre Preise entsprechend der Kaufkraft der KundInnen festzusetzen. Damit dürften sich die Preisunterschiede weiter reduzieren.

Erste Reaktionen deuten dahin, dass die Automobilkonzerne seit der Einführung der neuen GVO ihre Nettopreise harmonisieren, um unkontrollierbare Handelsströme zu vermeiden. Entgegen den (politischen) Absichten findet die Harmonisierung aber am oberen Level statt. Trotzdem scheint es uns noch zu früh, die Auswirkungen der neuen Regelung abzuschätzen, und wir sehen deshalb keinen unmittelbaren Handlungsbedarf in dieser Richtung.

Aus unserer Sicht zu prüfen ist der Vorschlag der EU, kurzfristig ein System zur Erstattung der doppelten Entrichtung der Zulassungssteuer¹⁵⁸ zu schaffen und die Zulassungssteuern auf Autos langfristig auf die jährliche Kraftfahrzeugsteuer zu verlagern.¹⁵⁹ Dies würde die Transparenz und damit das Funktionieren des Binnenmarktes deutlich verbessern und bestehende Preisunterschiede reduzieren.

Brot, Fleisch, Wein

Die wesentlichen Gründe für die beschränkte Wettbewerbsintensität landwirtschaftlicher Nahrungsmittel sind die hohen Zölle für Agrarprodukte, die tiefere Arbeitsproduktivität auf Grund der geringen Betriebsgrössen und die hohe Konzentration im Detailhandel.

Eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit ist insbesondere über die Erhöhung der Produktivität und die Ausnutzung auf Marktnischen (z.B. Bioprodukte) möglich. Die Agrarpolitik 2007 trägt diesen Forderungen Rechnung und hat die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit zu einem grundlegenden Ziel erklärt. Zu den zentralen Handlungsfeldern zählen die Stärkung der unternehmerischen Leistungsfähigkeit und die Erleichterung des Strukturanpassungsprozesses. Die Ziele sollen im Rahmen der Revision des Landwirtschaftsgesetzes mit folgenden Massnahmen erreicht werden (BLW 2002b):

- › Versteigerung der Zollkontingente für Schlachtvieh und Fleisch,
- › Aufhebung der Zweckbindungen (Fleischfonds),
- › Aufhebung der Zweckbindung (Rebbaufonds),

158 In der Schweiz die Automobilsteuer.

159 Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2002:23.

- › Umschulungsbeihilfen bei Betriebsaufgabe,
- › Neuregelung der Liquidationsgewinnbesteuerung,
- › Investitionskredite für einzelbetriebliche Massnahmen zur Diversifizierung der Tätigkeiten.

Zusätzliche Massnahmen zur Förderung der Strukturanpassung sind auch in der Teilrevision des Bäuerlichen Bodenrechts und des Pachtrechts vorgesehen.

Was in der Agrarpolitik jedoch fehlt, sind Abbaumassnahmen in den Bereichen Fleisch und Getreidebau (Balastèr 2002:45). Den landwirtschaftlichen Betrieben ist aufzuzeigen, dass sie in der Milch eine Alternative zu den Abbaubereichen Fleisch und Getreide erhalten.

Wir befürworten den im Rahmen der Agrarpolitik 2007 eingeschlagenen Weg zu einer nachhaltigen Landwirtschaft. Um die Wettbewerbsintensität weiter zu verbessern, sind aus unserer Sicht aber zusätzliche Massnahmen wie die Senkung der hohen Agrarzölle und die Aufhebung der Kontingente vertieft zu prüfen.

ANNEX

ANNEX 1: METHODIK PREISVERGLEICH/FAKTORANALYSE

Begriffe und Definitionen

Die von EUROSTAT gelieferten Preisniveauindizes messen die Preisniveauunterschiede einzelner Länder zum aggregierten Preisniveau der 15 EU-Länder, dessen Wert gleich 100 gesetzt wird. Die Gewichtung für die Aggregation der einzelnen nationalen Preisniveauindizes erfolgt mit den nominellen Werten der BIP der entsprechenden Länder. Dadurch werden die aggregierten Preisniveauindizes durch unterschiedliche nationale Strukturen des BIP beeinflusst.

Diese Preisniveauindizes sind anders als Laspeyres- oder Paasche-Indizes, da keine gewichtete nationale Güterkorbe zu einem Basisland verglichen wird, sondern absolute Güterpreise ausgewählter Länder miteinander in Beziehung gesetzt werden.

Schweiz als Referenzland

In unserer Studie ging es darum, das Preisniveau der Schweiz mit demjenigen der EU zu vergleichen. Deswegen haben wir in einem ersten Schritt die Preisniveauindizes von EUROSTAT so transformiert, dass das schweizerische Preisniveau auf 100 gesetzt wurde und als Referenz diente. Die Formel sah folgendermassen aus:

$$(P_{ij} \text{ EU}=100 / P_{iCH} \text{ EU}=100) * 100$$

$P_{ij} \text{ EU}=100$ = Preisniveau der Gütergruppe i im Land j, EU-Preisniveau als Referenz

$P_{iCH} \text{ EU}=100$ = Preisniveau der Gütergruppe i in der Schweiz, EU-Preisniveau als Referenz

Mehrwertsteuerbereinigung

Als Basis für unsere Arbeit haben wir die Preisindizes der EU-Länder für 1999, aufgeteilt nach Gütergruppen verwendet. Die Preisniveaus, die wir vom europäischen Statistikamt (EUROSTAT) erhielten, verstehen sich inklusive Steuern und Abgaben. In einem zweiten Schritt haben wir deshalb die als Funktion des schweizerischen Preisniveaus ausgedrückten europäischen Preisindizes von der Mehrwertsteuer bereinigt. Je nach Land werden die Güter innerhalb einer Gruppe mit verschiedenen Sätzen besteuert. Um den Mehrwertsteuersatz einer Gütergruppe zu berechnen, haben wir deswegen die in der betrachteten Gruppe geltenden Sätze mit den Gewichten des LIK multipliziert.

Als Beispiel können wir die Gruppe „Restaurants und Hotels“ in Frankreich nehmen. Für die Restaurants galt 1999 ein 20.6-prozentigen Satz, während die Hotels mit einem reduzierten Satz von 5.5% besteuert wurden. Mit den Gewichten des LIK ergab dies einen Durchschnittssatz von:

$$\text{Mehrwertsteuersatz}_{\text{Restaurants \& Hotels}} = (8.216 \cdot 20.6 + 1.176 \cdot 5.5) / 9.392 = 18.7\%$$

Die Mehrwertsteuerbereinigung erwies sich als aufwändig, da jedes Land unterschiedliche Sätze kennt (normal, reduziert, Sondersatz oder Befreiung) und Güter innerhalb einer Gruppe nicht alle mit demselben Satz besteuert werden. Um den geltenden Satz pro Güterkategorie in jedem Land ermitteln zu können, griffen wir auf Daten der europäischen Kommission und der nationalen Steuerämter zurück. In der folgenden Tabelle sind die in 1999 geltenden Mehrwertsteuersätze nach Land und unsere Informationsquellen aufgelistet.

Mehrwertsteuersätze (%) in 1999		
Land	Sätze in %	Informationsstelle
Dänemark	25	Europ. Komm./Finanzministerium
Deutschland	7/16	Europ. Komm./Bundesfinanzministerium
Frankreich	2.1/5.5/20.6	Europ. Komm./Ministère de l'économie, des finances et de l'intérieur
Italien	4/10/20	Europ. Komm./Ministero dell'economia e delle finanze (dipartimento per le politiche fiscali)
Niederlande	6/17.5	Europ. Komm./Ministry of finance (Taxation in the Netherlands 2002)
Österreich	10/12/20	Europ. Komm./Bundeskanzleramt
Portugal	5/12/17	Europ. Komm./Directorate General for Taxation (DGCI)
Schweden	6/12/25	Europ. Komm.
Schweiz	2.3/3.5/7.5	Eidg. Steuerverwaltung
Vereinigtes Königreich	5/17.5	Europ. Komm.

Tabelle 36 In der Spalte „Sätze“ sind die 1999 geltenden Mehrwertsteuersätze ausgeführt, wie von der europäischen Kommission aufgelistet (ausser für die Schweiz). Diese Basissätze haben wir dann gewichtet, um die Sätze nach Gütergruppen berechnen zu können.

Neben den Mehrwertsteuersätzen haben wir die nominellen Werte des BIP der Vergleichsländer angewendet. Diese Werte stammen aus dem Wirtschaftsausblick der OECD von Dezember 2002.

Korrektur

In den von EUROSTAT gelieferten Daten fiel uns eine Inkonsistenz auf, indem der Preisniveauindex für den Gesundheitssektor für die Schweiz („Health“) nicht aus den zwei Unterindizes „Medical products and equipment“ und „Medical services“ ableitbar war: Die Ur-

sprungswerte waren 170 für „Health“, 155 für „Medical products and equipment“ und 170 für „Medical services“.

Bei der Korrektur dieses Wertes gingen wir folgendermassen vor: Der Preisniveauindex für „Medical products and equipment“ multipliziert mal dem LIK-Gewicht (2.889) wurde mit dem Preisniveauindex für „Medical services“ multipliziert mit dem LIK-Gewicht (11.607) addiert. Diese Summe teilten wir dann durch das LIK-Gewicht für „Health“ (14.496). Daraus ergab sich ein Preisniveauindex von 167.01 für den schweizerischen Gesundheitssektor.

Vergleich mit EU-9

Die schweizerischen Preisniveauindizes haben wir einerseits mit den Indizes der einzelnen von uns gewählten EU-Länder, andererseits mit den aggregierten Indizes dieser neun Länder verglichen. Die Gewichtung für die Aggregation der nationalen Indizes haben wir mit den nominellen Werten des BIP des entsprechenden Landes gemacht.

Berechnung der Lohn- und Zinsunterschiede CH/EU-5

Da keine genauen Arbeitskosten für jede Branche vorliegen, haben wir uns auf einen Vergleich der UBS (Outlook 4/2002) abgestützt, der die industriellen Arbeitskosten verschiedener Industrieländer in Schweizer Franken pro Stunde wiedergibt.

Um den Lohnunterschied zwischen der Schweiz und der EU-5 herauszufinden, haben wir zuerst die durchschnittlichen Arbeitskosten der fünf Vergleichsländer berechnet. Dies erfolgte, indem wir die Arbeitskosten der jeweiligen Länder gewichtet mit ihrem BIP summiert haben und dann durch die Summe der fünf BIP geteilt haben: In den fünf Vergleichsländern betragen die industriellen Arbeitskosten CHF 31.32 pro Stunde, während sie in der Schweiz CHF 37.70 pro Stunde erreichen.

Für Deutschland war ein Zwischenschritt noch nötig, weil die UBS Arbeitskosten für West- und Ostdeutschland separat angibt. Wir bildeten einen einzigen Wert für Deutschland, indem wir die Kosten für West- und Ostdeutschland mit den Bevölkerungszahlen gewichteten. Die Arbeitskosten für ganz Deutschland belaufen sich dann auf CHF 36.91.

Die Berechnung des Zinsunterschieds basiert auf den langfristigen Zinsen gemäss OECD (2002). Um den Zinsunterschied zwischen der Schweiz und der EU-5 herauszufinden, haben wir zuerst den durchschnittlichen Zins der fünf Vergleichsländer für 1999 berechnet. Dies erfolgte, indem wir die langfristigen Zinsen der jeweiligen Länder gewichtet mit ihrem BIP summiert haben und dann durch die Summe der fünf BIP geteilt haben. In den fünf Vergleichsländern betragen die langfristigen Zinsen 4.75%, in der Schweiz 3%.

ANNEX 2: LÄNDERSPEZIFISCHE WETTBEWERBSINTENSITÄT

Um die länderspezifische Wettbewerbsintensität zu messen, versuchen wir anhand mehrerer Indikatoren ein Gesamtbild der Wettbewerbsintensität der verschiedenen Länder zu erstellen. Dabei teilen wir die einzelnen Indikatoren in vier verschiedene Gruppen ein:

- › Binnenmarkt
- › Aussenmarkt
- › Regulierungsdichte
- › Innovation

Wettbewerbsindikatoren zum Binnenmarkt

PRODUKTIVITÄT						
Land	Schweiz	Deutschland	Italien	Österreich	Schweden	UK
GDP per person employed USD 1999 (1)	62'367	50'433	50'603	50'272	49'912	50'968
Bewertung	++	--	--	--	--	--
Arbeitsproduktivität 1998 (GDP per man-hour relative to the US) (2)	85	90	100	92	84	82
Bewertung	--	0	++	0	--	--
Gesamtbewertung	0	-	0	-	--	--

Tabelle 37 Quelle: (1) IMD International 2002; (2) OECD 2000d:43.

WETTBEWERBSRECHT						
Land	Schweiz	Deutschland	Italien	Österreich	Schweden	UK
Einführung Wettbewerbsrecht	1962	1957	1990	1951	1953	1948
Bewertung	+	+	--	++	++	++
Revision Wettbewerbsrecht	1996	1998	1997	1995	1993	1980
Bewertung	--	--	--	--	-	++
Wettbewerbsrechtliche Ausgestaltung	35	39	29	35	59	63
Bewertung	--	-	--	--	++	++
Gesamtbewertung	-	-	--	-	+	++

Tabelle 38 Quelle: OECD International Regulation Database 1998.

Wettbewerbsindikatoren zum Aussenmarkt

IMPORTANTEILE						
Land	Schweiz	Deutsch-land	Italien	Öster-reich	Schweden	UK
Imports of goods as % of GDP 1997	29.7	21.3	18	31.4	28.8	24.1
Gesamtbewertung	++	-	--	++	++	0

Tabelle 39 Quelle: OECD Basic statistics: International Comparison.

Wettbewerbsindikatoren zur Regulierungsdichte

UNTERNEHMENSBESTEUERUNG						
Land	Schweiz	Deutsch-land	Italien	Öster-reich	Schweden	UK
Durchschnittlicher Unternehmenssteuersatz auf Gewinn (in % des EBT) (1)	20.97	41.6	36	34	28	30
Gesamtbewertung	++	--	-	-	+	0

Tabelle 40 Quellen: (1) IMD International 2002; (2) Gutekunst und Schwager 2002.

STAATLICHE BEIHILFEN						
Land	Schweiz	Deutsch-land	Italien	Öster-reich	Schweden	UK
Subventionen an private und staatliche Unternehmen in % des BSP	1.014	1.927	1.154	1.784	1.555	0.489
Gesamtbewertung	+	--	0	--	-	++

Tabelle 41 Quelle: IMD International 2002.

STAATSBETEILIGUNGEN						
Land	Schweiz	Deutsch-land	Italien	Öster-reich	Schweden	UK
Anzahl Sektoren mit Staatsbeteiligungen	12	7	21	19	8	0
Gesamtbewertung	0	+	--	--	++	++

Tabelle 42 Quelle: OECD International Regulation Database 1998.

ZUGANGSBESCHRÄNKUNG						
Land	Schweiz	Deutsch-land	Italien	Öster-reich	Schweden	UK
Anzahl Sektoren mit zahlenmässiger Zugangsbeschränkung	9	2	12	16	5	5
Gesamtbewertung	0	++	-	--	+	+

Tabelle 43 Quelle: OECD International Regulation Database 1998.

Wettbewerbsindikatoren Innovation

INNOVATIONSLEISTUNG						
Land	Schweiz	Deutsch-land	Italien	Öster-reich	Schweden	UK
Innovationsoutput Industrie (%-Anteile der Firmen, die 1994-96 Produkt- oder Prozessinnovationen durchgeführt haben) (1)	73.4	78.9	42.7	66.2	60.9	60.1
Bewertung	++	++	--	+	0	0
Innovationsoutput Dienstleistungen (%-Anteile der Firmen, die 1994-96 Produkt- oder Prozessinnovationen durchgeführt haben) (1)	62.2	76.0	k.A.	54.5	41.5	44.5
Bewertung	0	++		-	--	--
Gesamtbewertung	+	++	--	0	-	-

Tabelle 44 Quelle: (1) OECD 2001a:57.

PATENTE						
Land	Schweiz	Deutsch-land	Italien	Öster-reich	Schweden	UK
Anzahl Patente pro 1 Mio. Bevölkerung 1998	183	235	13	165	271	82
Gesamtbewertung	+	++	--	0	++	-

Tabelle 45 Quelle: United Nations 2001:48ff.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG						
Land	Schweiz	Deutsch-land	Italien	Öster-reich	Schweden	UK
Public R&D expenditures in % of GDP (1)	0.8 (2000)	0.72 (2001)	0.53 (1999)	0.65 (1998)	0.94 (1999)	0.66 (2001)
Bewertung	+	0	--	-	++	-
Business expenditure on R&D in % of GDP (1)	1.95 (2000)	1.80 (2001)	0.53	1.14 (1998)	2.84 (1999)	1.21 (2001)
Bewertung	+	0	--	-	++	-
Gesamtbewertung	+	0	--	-	++	-

Tabelle 46 Quelle: (1) European Commission 2002a:8.

BETRIEBSGRÜNDUNGEN						
Land	Schweiz	Deutsch-land	Italien	Öster-reich	Schweden	UK
Neugründungen: %-Anteil aller Betriebe (1)	4.3	k.A.	8.1	k.A.	12.4	11.2
Bewertung	--		0		++	++
Rate der Neueintragungen (2)	8	17	7	14	k.A.	13
Bewertung	--	++	--	+		0/+
Beschäftigungsbeitrag der Neugründungen (unterschiedliche Basisperiode) %-Anteil der Gesamtbeschäftigung, der jährlich auf Neugründungen zurückgeht. (1)	4.3-2.7	2.5	3.9	k.A.	6.5	2.7
Bewertung	-	--	-		++	--
Gesamtbewertung	--	0	-	+	++	0

Tabelle 47 Quelle: (1) Arvanitis und Marmet 2001:20 und 30; (2) Schweizerischer Bundesrat 2000:5554.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die verschiedenen Wettbewerbsindikatoren und eine zusammenfassende Einschätzung der länderspezifischen Wettbewerbsintensität. Während in Deutschland und Grossbritannien die Wettbewerbsintensität etwa gleich hoch ist, weisen Italien und vor allem Österreich eine tiefere Wettbewerbsintensität als die Schweiz auf. Höher ist die Wettbewerbsintensität nur in Schweden. Verglichen mit den fünf Ländern weicht die Wettbewerbsintensität in der Schweiz nicht wesentlich vom Durchschnitt ab. Die Stärken der Schweizer Wirtschaft liegen insbesondere bei der hohen Produktivität und den günstigen Unternehmenssteuern. Wettbewerbssteigernd wirken auch die enge Verflechtung der Schweizer Wirtschaft mit dem Ausland und die Innovationsaktivitäten. Schwächen zeigt die Schweiz in den Bereichen Wettbewerbsrecht, Marktzulassung sowie öffentliche Beteiligungen. Zudem ist auch die Zahl der Betriebsgründungen kleiner als in den anderen europäischen Ländern.

LÄNDERSPEZIFISCHE WETTBEWERBSINTENSITÄT						
Land	Schweiz	Deutschland	Österreich	Italien	Schweden	UK
Konkurrenz Binnenmarkt						
Produktivität	0	-	0	-	--	--
Wettbewerbsrecht	-	-	--	-	+	++
Konkurrenz Aussenmarkt						
Importanteil	++	-	--	++	++	0
Regulierungsdichte						
Staatliche Beihilfen	+	--	0	--	-	++
Öffentliche Beteiligungen	0	+	--	--	++	++
Zugangsbeschränkungen	0	++	-	--	+	+
Unternehmensbesteuerung	++	--	-	-	+	0
Innovation						
Innovationsleistung	+	++	--	0	-	-
R&D	+	0	--	-	++	-
Betriebsgründungen	--	0	-	+	++	0
Patentanmeldungen	+	++	--	0	++	-
Wettbewerbsintensität	0	0	--	-	+	0

Tabelle 48

ANNEX 2: KLASSIFIZIERUNG DER LIK-INDEXPOSITIONEN FÜR DIE LÄNGSSCHNITTANALYSE

Landesindex der Konsumentenpreise
Warenkorbstruktur LIK2000
Basis Mai 2000 = 100

GP Nr.	Gewicht 2002	COICOP Nr.	Pas Typ		Einteilung				Wettbewerbs-intensität (3 hoch bis 1 tief)	Neu mit Wettbewerb (Seit Kartell- und Binnenmarktgesetz, GATT)
					handelbar	bedingt handelbar	nicht handelbar	Preiselastizität (3 hoch bis 1 tief)		
100	100.000			1	Total					
1	11.736	01		2	Nahrungsmittel und alkoholfreie Getraenke					
1001	10.757	01.1		3	Nahrungsmittel					
1002	1.870	01.1.1		3	Brot, Mehl und Naehrmittel	x		1	3	
1003	0.044			4	Reis			1		
1008	0.064			4	Mehl			1		
1014	1.399			3	Brot, Konditorei- und Dauerbackwaren			1		
1015	0.614			4	Brot			1		
1027	0.390			4	Kleinbrot und -gebaeck			1		
1036	0.279			4	Feingebaeck und Konditoreiwaren			1		
1048	0.116			4	Dauerbackwaren			1		
1058	0.174			4	Teigwaren			1		
1065	0.189			4	Andere Getreideprodukte			1		
1074	2.751	01.1.2		3	Fleisch, Fleischwaren			2		
1075	1.551			3	Fleisch, frisch oder tiefgekuehlt	x		2	2	
1076	0.336			4	Rindfleisch			2		
1088	0.166			4	Kalbfleisch			2		
1097	0.389			4	Schweinefleisch			2		
1107	0.095			4	Schaffleisch			2		
1115	0.345			4	Gefluegel			2		
1133	0.220			4	Anderes Fleisch			2		
1144	1.200			3	Fleisch-, Wurstwaren und Fleischkonserven	x		2	2	
1145	0.643			4	Wurstwaren			2		
1155	0.529			4	Fleischwaren			2		
1169	0.028			4	Zubereitetes Fleisch			2		
1179	0.357	01.1.3		3	Fisch und Fischwaren	x		3	3	
1180	0.189			4	Fische, frisch			3		
1187	0.078			4	Fische, tiefgekuehlt			3		
1192	0.090			4	Fischkonserven und geraeucherter Fisch			3		
1198	1.987	01.1.4		3	Milch, Kaese, Eier					
1199	0.406			3	Milch	x		1	1	
1200	0.238			4	Vollmilch			1		
1207	0.168			4	Andere Milch			1		
1212	0.858			3	Kaese			2		
1213	0.184			4	Hartkaese	x		2	2	
1221	0.293			4	Halbhartkaese	x		2	2	

GP Nr.	Gewicht 2002	COICOP Nr.	Pos Typ		Einteilung			Preiselastizität (3 hoch bis 1 tief)	Wettbewerbs-intensität (3 hoch bis 1 tief)	Neu mit Wettbewerb (Seit Kartell- und Binnenmarktgesetz, GATT)
					handelbar	bedingt handelbar	nicht handelbar			
1230	0.381		4	Frisch-, Weich und Schmelzkaese	x			2	2	
1246	0.407		4	Andere Milcherzeugnisse	x			2	2	
1265	0.157		4	Rahm	x			2	1	
1278	0.159		4	Eier	x			2	2	
1284	0.304	01.1.5	3	Speisefette und Oele	x			1		
1285	0.162		4	Butter				1	1	
1293	0.142		4	Margarine, Speisefette und -oele				1	2	
1305	1.936		3	Fruechte, Gemuese und Kartoffeln						
1306	0.861	01.1.6	3	Fruechte	x			3	2	
1307	0.706		3	Frische Fruechte				3		
1347	0.155		4	Konservierte Fruechte				3		
1359	1.075	01.1.7	3	Gemuese und Kartoffeln						
1360	0.798		3	Frisches Gemuese und Kartoffeln						
1361	0.161		4	Fruchtgemuese	x			2	2	
1369	0.156		4	Wurzelgemuese	x			2	2	
1379	0.204		4	Salatgemuese	x			2	2	
1391	0.056		4	Kohlgemuese	x			2	2	
1400	0.056		4	Zwiebeln	x			2	2	
1407	0.081		4	Andere Gemuese	x			2	2	
1417	0.084		4	Kartoffeln	x			1	2	
1423	0.146		4	Konserviertes Gemuese	x			2	2	
1440	0.131		4	Kartoffelhaltige Produkte	x			1	2	
1448	0.755	01.1.8	3	Zucker, Konfitueren, Honig, Schokolade, Suesswaren						
1449	0.092		4	Konfitueren und Bienenhonig	x			2	3	
1455	0.362		4	Schokolade	x			2	3	
1461	0.129		4	Suesswaren	x			3	3	
1468	0.134		4	Speiseeis	x			3	3	
1475	0.038		4	Zucker	x			1	2	
1481	0.797	01.1.9	3	Sonstige Nahrungsmittel	x			3	3	
1482	0.469		4	Suppen, Gewuerze, Saucen				3		
1505	0.328		4	Kuechenfertige Nahrungsmittel				3		
1517	0.979	01.2	3	Alkoholfreie Getraenke						
1518	0.321	01.2.1	3	Kaffee, Tee, Kakao und Naehrgetraenke	x			2	3	
1519	0.164		4	Bohnenkaffee				2		
1526	0.053		4	Loeslicher Kaffee				2		

GP Nr.	Gewicht 2002	COICOP Nr.	Pos Typ	Einteilung			Preiselastizität (3 hoch bis 1 tief)	Wettbewerbs-intensität (3 hoch bis 1 tief)	Neu mit Wettbewerb (Seit Kartell- und Binnenmarktgesetz, GATT)
				handelbar	bedingt handelbar	nicht handelbar			
1532	0.070		4				2		
1539	0.034		4				2		
1544	0.658	01.2.2	3	x			3	3	
1545	0.195		4				3		
1552	0.307		4				3		
1563	0.156		4				3		
2	1.894	02	2						
2001	1.127	02.1	3				1		
2002	0.217	02.1.1	3	x			1	x	
2003	0.146		4				1		
2010	0.071		4				1		
2017	0.760	02.1.2	3	x			1	2	
2018	0.449		3				1		
2019	0.098		4				1		
2031	0.351		4				1		
2045	0.205		3				1		
2046	0.160		4				1		
2056	0.045		4				1		
2058	0.106		4				1		
2064	0.150	02.1.3	4	x			1	3	
2075	0.767	02.2	3	x			2	1	
2076	0.716		4				2		
2082	0.051		4				2		
3	4.521	03	2				2		
3001	3.641	03.1	3				2		
3002	3.250	03.1.2	3	x			2	3	
3003	1.022		3				2		
3004	0.182		4				2		
3015	0.080		4				2		
3020	0.236		4				2		
3027	0.127		4				2		
3033	0.190		4				2		
3041	0.123		4				2		
3050	0.084		4				2		
3060	1.766		3				2		
3061	0.054		4				2		
3067	0.130		4				2		
3074	0.089		4				2		
3079	0.315		4				2		

GP Nr.	Gewicht 2002	COICOP Nr.	Pos Typ	Einteilung			Preiselastizität (3 hoch bis 1 tief)	Wettbewerbs-intensität (3 hoch bis 1 tief)	Neu mit Wettbewerb (Seit Kartell- und Binnenmarktgesetz, GATT)
				handelbar	bedingt handelbar	nicht handelbar			
3086	0.279		4				2		
3093	0.114		4				2		
3099	0.372		4				2		
3106	0.340		4				2		
3116	0.073		4				2		
3125	0.462		3				2		
3126	0.043		4				2		
3134	0.082		4				2		
3141	0.096		4				2		
3148	0.094		4				2		
3150	0.104		4				2		
3159	0.043		4				2		
3168	0.238	03.1.1/3	3	x			2	3	
3169	0.043		4				2		
3175	0.096		4				2		
3183	0.099		4				2		
3189	0.153	03.1.4	3		x		2	3	
3190	0.034		4		x		2		
3198	0.119		4		x		2		
3210	0.880	03.2	3				2		
3211	0.851	03.2.1	3				2		
3212	0.424		4	x			2	3	
3220	0.283		4	x			2	3	
3228	0.144		4	x			2	3	
3237	0.029	03.2.2	4		x		2		
4	25.940	04	2						
4001	20.798	04.1	3			0-0	2	1	
4002	20.093		4				2		
4005	0.705		4				2		
4009	0.881		3				2		
4010	0.104	04.3.1	4	x			3	3	
4020	0.777	04.3.2	4		x		2	1	
4028	0.826	04.4	4			0-0	1	1	
4049	3.435	04.5	3						
4050	0.529	04.5.2	3	x			1	2	
4070	1.866	04.5.1	3	x			2	1	
4090	0.926	04.5.3	4	x			2	3	
4100	0.078	04.5.5	4				1	1	
4110	0.036	04.5.4	4	x			3	2	

GP Nr.	Gewicht 2002	COICOP Nr.	Pos Typ	Einteilung	Einteilung			Preiselastizität (3 hoch bis 1 tief)	Wettbewerbs-intensität (3 hoch bis 1 tief)	Neu mit Wettbewerb (Seit Kartell- und Binnenmarktgesetz, GATT)
					handelbar	bedingt handelbar	nicht handelbar			
5	4.571	05.	2	Hausrat und laufende Haushaltsführung						
5001	1.462	05.1	3	Einrichtungsgegenstände und Bodenbeläge	x		3	3		
5002	1.325	05.1.1	3	Moebel und Einrichtungszubehoer			3			
5003	0.419		4	Wohnen			3			
5020	0.409		4	Schlafen			3			
5040	0.166		4	Kueche und Garten			3			
5050	0.331		4	Einrichtungszubehoer			3			
5060	0.137	05.1.2	4	Bodenbeläge und Teppiche			3			
5070	0.276	05.2	3	Heimtextilien, Haushaltwaesche und Zubehoer	x		3	3		
5071	0.175		4	Bettzeug und Haushaltwaesche			3			
5090	0.101		4	Vorhaenge und Zubehoer			3			
5100	0.675	05.3	3	Haushaltgeraete	x		3	3		
5101	0.262	05.3.1	4	Grosse elektrische und nichtelektrische Haushaltgeraete			3			
5120	0.413	05.3.2	4	Kleine elektrische Haushaltgeraete			3			
5140	0.403	05.4	3	Glaswaren, Geschirr und andere Gebrauchsgueter fuer	x		3	3		
5141	0.173		4	Kuechen- und Kochgeraete			3			
5150	0.170		4	Geschirr und Besteck			3			
5170	0.060		4	Andere Gebrauchsgueter fuer die Haushaltsführung			3			
5180	0.592	05.5	3	Werkzeuge, Kleinmaterial und anderes Zubehoer fuer	x		3	3		
5181	0.116	05.5.1	4	Motorenbetriebene Do-it-yourself- und Gartenwerkzeuge			3			
5200	0.476	05.5.2	3	Handwerkzeuge, Kleinmaterial und Zubehoer fuer Haus und Garten			3			
5201	0.092		4	Handwerkzeuge Do-it-yourself- und Garten			3			
5210	0.384		4	Kleinmaterial und Zubehoer fuer Haus und Garten			3			
5220	1.163	05.6	3	Waren und Dienstleistungen fuer die laufende Haushaltsführung			3			
5221	0.786	05.6.1	3	Waren fuer die laufende Haushaltsführung	x		3	3		
5222	0.431		4	Wasch- und Reinigungsmittel			3			
5250	0.062		4	Putzmaterial			3			
5260	0.293		4	Sonstiges Verbrauchsmaterial			3			
5280	0.377	05.6.2	4	Dienstleistungen fuer Wohnungsreinigung		x	3	3		
6	14.496	06	2	Gesundheitspflege						
6001	2.889	06.1	3	Medizinische Erzeugnisse	x		1	1		
6002	2.407	06.1.1	4	Medikamente			1			
6016	0.482	06.1.2	4	Medizinische Apparate und Geraete			1			
6030	6.047	06.2	3	Ambulante Dienstleistungen		x	1			
6031	3.497	06.2.1	4	aerztliche Leistungen		x	1	1		
6036	1.596	06.2.2	4	Zahnaerztliche Leistungen		x	2	1		
6051	0.954	06.2.3	4	Andere Gesundheitsleistungen		x	1	1		
6059	5.560	06.3	4	Spitalleistungen		x	1	1		
7	9.826	07	2	Verkehr						

GP Nr.	Gewicht 2002	COICOP Nr.	Pos Typ	Einteilung	Einteilung			Preiselastizität (3 hoch bis 1 tief)	Wettbewerbs-intensität (3 hoch bis 1 tief)	Neu mit Wettbewerb (Seit Kartell- und Binnenmarktgesetz, GATT)
					handelbar	bedingt handelbar	nicht handelbar			
7001	7.783		3	Automobile, Motor- und Fahrraeder				2		
7002	3.486	07.1	3	Kauf von Automobilen, Motor- und Fahrraedern				2		
7003	2.148	07.1.1A	4	Neue Automobile	x			2	2	
7035	1.080	07.1.1B	4	Occasions-Automobile	x			2	2	
7062	0.087	07.1.2	4	Motorraeder	x			2	2	
7071	0.171	07.1.3	4	Fahrraeder	x			2	3	
7081	4.297	07.2	3	Betrieb und Unterhalt von Personenwagen						
7082	0.378	07.2.1	3	Ersatzteile und Zubehoer				2		
7083	0.273		4	Ersatzteile	x			2	2	
7096	0.077		4	Pneus und Zubehoer	x			2	2	
7102	0.028		4	Servicematerial	x			2	3	
7105	2.755	07.2.2	4	Treibstoff	x			2	3	
7113	0.732	07.2.3	4	Service und Reparaturen		x		2	1	
7130	0.432	07.2.4	4	Sonstige Dienstleistungen fuer Individualverkehr		x		2	2	
7200	2.043	07.3	3	Transportdienstleistungen		x				
7201	1.479	07.31/2	3	oeffentliche Transportdienstleistungen auf Schiene und Strasse		x		2		
7210	1.083		4	Eisenbahn		x		2		x
7220	0.396		4	oeffentlicher Regionalverkehr		x		2		x
7300	0.466	07.3.3	4	Luftverkehr		x		3	3	
7320	0.098	07.3.2	4	Taxi		x		3	1	
8	2.415	08	2	Nachrichtenebermittlung						
8001	0.150	08.1	4	Postdienste		x		1	1	
8006	0.081	08.2	4	Telefonapparate und -geraete	x			3		x
8014	2.184	08.3	4	Telekommunikation		x		3		x
9	9.620	09	2	Freizeit und Kultur						
9001	1.405	09.1	3	Geraete fuer Radio, TV, Fotografie und Datenverarbeitung				3		
9002	0.408	09.1.1	3	Fernseh- und Audiogerate	x			3	3	
9003	0.247		4	Fernseh- und Videogerate				3		
9015	0.161		4	Audiogerate				3		
9029	0.180	09.1.2	4	Foto-, Kino- und optische Geraete	x			3	3	
9046	0.435	09.1.3	3	Personalcomputer, Bueromaschinen und Zubehoer	x			3	3	
9048	0.387		4	PC Hardware				3		
9064	0.036		4	Software fuer Computer				3		
9077	0.012		4	Bueromaschinen und Zubehoer				3		
9085	0.339	09.1.4	4	Aufzeichnungsmidien	x			3	3	
9120	0.043	09.1.5	4	Reparatur und Installationen		x		3	3	
9200	0.050	09.2	4	Musikinstrumente	x			3	2	
9210	2.179	09.3	3	Sonstige Freizeitartikel und -geraete, Gartenartikel und Heimtiere				3		
9211	0.537	09.3.1	4	Spiel- und Hobbywaren	x			3	2	

GP Nr.	Gewicht 2002	COICOP Nr.	Pos Typ		Einteilung				Neu mit Wettbewerb (Seit Kartell- und Binnenmarktgesetz, GATT)	
					handelbar	bedingt handelbar	nicht handelbar	Preiselastizität (3 hoch bis 1 tief)		Wettbewerbs-intensität (3 hoch bis 1 tief)
9230	0.442	09.3.2	3	Sportgeraete und Ausruestungen fuer Camping und E	x			3	2	
9231	0.253		4	Wintersportartikel				3		
9250	0.189		4	Sommer- und Ganzjahressportartikel				3		
9300	0.690	09.3.3	4	Pflanzen	x			3	2	
9320	0.401	09.3.4	4	Heimtiere und Heimtierartikel		x		3	2	
9340	0.109	09.3.5	4	Dienstleistungen Tierarzt fuer Heimtiere		x		1	2	
9350	2.872	09.4	3	Freizeit- und Kulturdienstleistungen		x				
9351	0.782	09.4.1	3	Sport- und Freizeitaktivitaeten		x		2	2	
9352	0.043		4	Sportveranstaltungen		x		2		
9400	0.491		4	Sport- und Freizeitaktivitaeten		x		2		
9420	0.248		4	Bergbahnen und Skilifte		x		2		
9435	2.090	09.4.2	3	Kultur- und andere Dienstleistungen		x		2		
9436	0.319		4	Kino		x		2	2	
9450	0.161		4	Theater und Konzerte		x		2	2	
9465	0.969		4	Radio- und Fernsehkonzessionen			0-0	1	1	
9475	0.182		4	Sonstige Dienstleistungen		x		2	2	
9490	0.459		4	Hobby-Kurse		x		2	3	
9500	1.639	09.5	3	Zeitungen, Buecher und Schreibwaren				2		
9501	0.417	09.5.1	4	Buecher und Broschueren	x			2	1	
9525	0.841	09.5.2	3	Zeitungen und Zeitschriften	x			2	2	
9526	0.223		4	Einzelnummern				2		
9535	0.618		4	Abonnemente				2		
9545	0.159	09.5.3	4	Sonstige Druckprodukte	x			2	2	
9555	0.222	09.5.4	4	Schreib- und Zeichenmaterial	x			2	2	
9570	1.475	09.6	4	Pauschalreisen		x		3	3	
10	0.575	10	2	Erziehung und Unterricht						
10050	0.425		4	Schulen		x		1	1	
10100	0.150		4	Weiterbildungskurse		x		2	3	
11	9.392	11	2	Restaurants und Hotels		x				
11001	8.216	11.1	3	Gaststaetten		x		2		
11002	7.032	11.1.1	3	Restaurants, Cafés und aehnliche		x		2		
11003	4.141		4	Mahlzeiten in Restaurants und Cafés		x		2	2	
11050	2.891		3	Getraenke in Gaststaetten und Cafés		x		2	2	
11051	1.465		3	Alkoholische Getraenke		x		2		
11052	0.747		4	Alkoholische Getraenke S1		x		2		
11070	0.587		4	Alkoholische Getraenke		x		2		
11075	0.131		4	Alkoholische Getraenke		x		2		
11090	1.426		3	Alkoholfreie Getraenke		x		2		
11091	0.632		4	Alkoholfreie Getraenke		x		2		

GP Nr.	Gewicht 2002	COICOP Nr.	Pos Typ		Einteilung			Preiselastizität (3 hoch bis 1 tief)	Wettbewerbs-intensität (3 hoch bis 1 tief)	Neu mit Wettbewerb (Seit Kartell- und Binnenmarktgesetz, GATT)
					handelbar	bedingt handelbar	nicht handelbar			
11103	0.751		4	Alkoholfreie Getraenke		x		2		
11120	0.043		4	Alkoholfreie Getraenke		x		2		
11130	0.488		4	Kleine Mahlzeiten zum Mitnehmen		x		2	3	
11150	0.696	11.1.2	3	Personalrestaurants, Kantinen		x		2	1	
11151	0.472		4	Mahlzeiten in Personalrestaurants		x		2		
11160	0.224		4	Getraenke in Personalrestaurants		x		2		
11170	1.176	11.2	3	Beherbergung		x		3	2	
11171	0.918		4	Hotellerie		x		3		
11190	0.258		4	Parahotellerie		x		3		
12	5.014	12	2	Sonstige Waren und Dienstleistungen						
12001	2.327	12.1	3	Koerperpflege						
12003	0.880	12.1.1	4	Coiffeurleistungen		x		2	3	
12021	1.447	12.1.3	3	Waren fuer die Koerperpflege				1		
12022	1.361		3	Toilettenartikel	x			1	3	
12023	0.148		4	Seifen und Badezusaeetze				1		
12040	0.256		4	Haarpflegemittel				1		
12055	0.144		4	Zahnpflegemittel				1		
12070	0.349		4	Haut- und Schoenheitspflegemittel				1		
12100	0.421		4	Papierwaren fuer die Koerperpflege				1		
12120	0.043		4	Sanitaetsmaterial				1		
12130	0.031		4	Nichtelektrische Geraete fuer die Koerperpflege	x			3	3	
12150	0.055	12.1.2	4	Elektrische Geraete fuer die Koerperpflege	x			3	3	
12160	0.769	12.3	3	Persoенliche Gebrauchsgegenstaende						
12161	0.387	12.3.1	4	Uhren	x			2	3	
12170	0.382	12.3.2	4	Sonstige persoенliche Gebrauchsgegenstaende	x			3	3	
12190	0.201	12.4	4	Soziale Einrichtungen			0-0	1	1	
12500	1.409	12.5	3	Versicherungen						
12501	0.340	12.5.2	4	Hausratversicherung	x			3	3	
12510	0.553	12.5.3	4	Private Krankenversicherung	x			2	2	
12520	0.516	12.5.4	4	Motorfahrzeugversicherung	x			1	2	
12531	0.097	12.6	4	Finanzielle Dienstleistungen	x			2	2	
12541	0.211	12.7	4	Sonstige Dienstleistungen			0-0	2	2	

TOT

Anteil WW 3 hoch	25.8
Anteil WW 2 mittel	26.2
Anteil WW 1 tief/verhindert	44.0
	100.000
Anteil NMW (neu mit Wettbewerb)	4.0
Anteil handelbar	43.7
Anteil bedingt handelbar	33.3
Anteil nich handelbar	23.0
	100.00
Anteil P-elastizität hoch	17.5
Anteil P-elastizität mittel	60.5
Anteil P-elastizität tief	22.0
	100.00

Ohne Oel

Anteil WW 3 hoch o. Oel	22.1
Anteil WW 2 mittel o. Oel	25.7
Anteil WW 1 tief/verhindert o. Oel	44.0
	95.79
Anteil NMW (neu mit Wettbewerb) o. Oel	4.0
Anteil handelbar o. Oel	39.4
Anteil bedingt handelbar o. Oel	33.3
Anteil nich handelbar o. Oel	23.0
	95.79
Anteil P-elastizität hoch o. Oel	17.5
Anteil P-elastizität mittel o. Oel	56.8
Anteil P-elastizität tief o. Oel	21.5
	95.79

ANNEX 3: DETAILERGEBNISSE DER ÖKONOMETRISCHEN SCHÄTZUNGEN „LÄNGSSCHNITTANALYSE“

Alle Schätzungen mit Quartalsdaten ($_Q$), Erklärung der Teuerungsraten in Vorjahresveränderungsraten ($_V$), „Shock Response“-Analyse mit Vorquartalsveränderungsraten.

WETTBEWERBSINTENSITÄT

Erklärung der Teuerungsraten

„Hohe Wettbewerbsintensität“-Güter (HWG)

Dependent Variable: HWG_Q_V

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.021994	0.001697	-12.96353	0.0000
MWST_Q	0.009006	0.002666	3.378036	0.0015
INLC_90_D11_V(-4)	0.211459	0.062196	3.399887	0.0014
WKN_V(-5)	-0.074406	0.015871	-4.688227	0.0000
M3GG_V(-13)	0.276851	0.031813	8.702346	0.0000
OEL_V	0.091181	0.006536	13.95138	0.0000
E3M_CH(-6)	0.003763	0.000323	11.64877	0.0000
R-squared	0.949599	Mean dependent var		0.012460
Adjusted R-squared	0.942727	S.D. dependent var		0.019424
S.E. of regression	0.004648	Akaike info criterion		-7.777694
Sum squared resid	0.000951	Schwarz criterion		-7.512541
Log likelihood	205.3312	F-statistic		138.1678
Durbin-Watson stat	1.469689	Prob(F-statistic)		0.000000

„Mittlere Wettbewerbsintensität“-Güter (MWG)

Dependent Variable: MWG_Q_V

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.003202	0.001943	-1.647987	0.1065
MWST_Q	0.015311	0.003376	4.534822	0.0000
INLC_90_D11_V(-4)	0.204210	0.063228	3.229737	0.0023
WKN_V(-8)	-0.063666	0.018372	-3.465302	0.0012
M3GG_V(-12)	0.077739	0.035561	2.186089	0.0342
OEL_V(-2)	0.026268	0.007294	3.601192	0.0008
E3M_CH(-3)	0.004191	0.000359	11.67209	0.0000
R-squared	0.857409	Mean dependent var		0.022452
Adjusted R-squared	0.837965	S.D. dependent var		0.015132

S.E. of regression	0.006091	Akaike info criterion	-7.237118
Sum squared resid	0.001632	Schwarz criterion	-6.971965
Log likelihood	191.5465	F-statistic	44.09587
Durbin-Watson stat	0.680606	Prob(F-statistic)	0.000000

„Tiefe Wettbewerbsintensität“-Güter (TWG)

Dependent Variable: TWG_Q_V

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.027012	0.002002	-13.49395	0.0000
MWST_Q	0.007770	0.003190	2.436052	0.0189
INLC_90_D11_V(-5)	0.380205	0.061179	6.214600	0.0000
M3GG_V(-12)	0.258419	0.031357	8.241256	0.0000
E3M_CH(-5)	0.008137	0.000327	24.89353	0.0000
OEL_V(-3)	0.040662	0.006923	5.873790	0.0000
R-squared	0.956632	Mean dependent var		0.026622
Adjusted R-squared	0.951813	S.D. dependent var		0.026309
S.E. of regression	0.005775	Akaike info criterion		-7.360371
Sum squared resid	0.001501	Schwarz criterion		-7.133097
Log likelihood	193.6895	F-statistic		198.5251
Durbin-Watson stat	1.050736	Prob(F-statistic)		0.000000

„Bedingte (tiefe und mittlere) Wettbewerbsintensität“-Güter (BWG)

Dependent Variable: BWG_Q_V

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.015823	0.001515	-10.44466	0.0000
MWST_Q	0.009712	0.002620	3.707447	0.0006
INLC_90_D11_V(-5)	0.233401	0.049601	4.705600	0.0000
WKN_V(-9)	-0.036612	0.013904	-2.633121	0.0116
M3GG_V(-14)	0.202573	0.029338	6.904725	0.0000
OEL_V(-3)	0.023440	0.005807	4.036379	0.0002
E3M_CH(-4)	0.006266	0.000291	21.51662	0.0000
R-squared	0.959488	Mean dependent var		0.025103
Adjusted R-squared	0.953964	S.D. dependent var		0.021747
S.E. of regression	0.004666	Akaike info criterion		-7.770116
Sum squared resid	0.000958	Schwarz criterion		-7.504963
Log likelihood	205.1379	F-statistic		173.6843
Durbin-Watson stat	0.683751	Prob(F-statistic)		0.000000

„Shock-Response“ Betrachtung**„Hohe Wettbewerbsintensität“-Güter (HWG)**

Dependent Variable: HWG_Q/HWG_Q(-1)-1

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
HWG_Q(-1)/HWG_Q(-2)- 1	0.029369	0.142471	0.206137	0.8375
R-squared	-0.085411	Mean dependent var		0.002664
Adjusted R-squared	-0.085411	S.D. dependent var		0.009158
S.E. of regression	0.009541	Akaike info criterion		-6.447021
Sum squared resid	0.004552	Schwarz criterion		-6.409142
Log likelihood	165.3990	Durbin-Watson stat		1.975206

„Mittlere Wettbewerbsintensität“-Güter (MWG)

Dependent Variable: MWG_Q/MWG_Q(-1)-1

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
MWG_Q(-1)/MWG_Q(- 2)-1	0.537131	0.117077	4.587848	0.0000
R-squared	-0.128445	Mean dependent var		0.005395
Adjusted R-squared	-0.128445	S.D. dependent var		0.007014
S.E. of regression	0.007451	Akaike info criterion		-6.941504
Sum squared resid	0.002776	Schwarz criterion		-6.903625
Log likelihood	178.0083	Durbin-Watson stat		1.863659

„Tiefe Wettbewerbsintensität“-Güter (TWG)

Dependent Variable: TWG_Q/TWG_Q(-1)-1

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TWG_Q(-1)/TWG_Q(-2)- 1	0.881143	0.056262	15.66138	0.0000
R-squared	0.691608	Mean dependent var		0.006220
Adjusted R-squared	0.691608	S.D. dependent var		0.006932
S.E. of regression	0.003849	Akaike info criterion		-8.262419
Sum squared resid	0.000741	Schwarz criterion		-8.224540
Log likelihood	211.6917	Durbin-Watson stat		2.553701

„Bedingte (tiefe und mittlere) Wettbewerbsintensität“-Güter (BWG)

Dependent Variable: BWG_Q/BWG_Q(-1)-1

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
BWG_Q(-1)/BWG_Q(-2)- 1	0.825434	0.072379	11.40429	0.0000
R-squared	0.473637	Mean dependent var		0.005921
Adjusted R-squared	0.473637	S.D. dependent var		0.006319
S.E. of regression	0.004585	Akaike info criterion		-7.912845
Sum squared resid	0.001051	Schwarz criterion		-7.874966
Log likelihood	202.7775	Durbin-Watson stat		2.183145

HANDELBARKEIT**Erklärung der Teuerungsraten****„Handelbare“-Güter (HBG)**

Dependent Variable: HBG_Q_V

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.017718	0.001897	-9.339684	0.0000
MWST_Q	0.007918	0.002749	2.880260	0.0061
INLC_90_D11_V(-3)	0.221991	0.073165	3.034124	0.0040
WKN_V(-6)	-0.086363	0.014974	-5.767335	0.0000
M3GG_V(-14)	0.257918	0.038169	6.757325	0.0000
OEL_V	0.066182	0.007452	8.880781	0.0000
E3M_CH(-6)	0.002647	0.000414	6.398328	0.0000
R-squared	0.919327	Mean dependent var		0.010626
Adjusted R-squared	0.908327	S.D. dependent var		0.016050
S.E. of regression	0.004860	Akaike info criterion		-7.688860
Sum squared resid	0.001039	Schwarz criterion		-7.423708
Log likelihood	203.0659	F-statistic		83.56912
Durbin-Watson stat	0.621623	Prob(F-statistic)		0.000000

„Bedingt handelbare“-Güter (BHG)

Dependent Variable: BHG_Q_V

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
----------	-------------	------------	-------------	-------

C	-0.023730	0.002404	-9.871075	0.0000
MWST_Q	0.021083	0.003873	5.444004	0.0000
INLC_90_D11_V(-5)	0.137338	0.080814	1.699429	0.0961
M3GG_V(-13)	0.150487	0.042061	3.577880	0.0008
OEL_V(-6)	0.030571	0.009262	3.300761	0.0019
E3M_CH(-5)	0.008295	0.000423	19.59729	0.0000
R-squared	0.932298	Mean dependent var		0.023883
Adjusted R-squared	0.924775	S.D. dependent var		0.025942
S.E. of regression	0.007115	Akaike info criterion		-6.943054
Sum squared resid	0.002278	Schwarz criterion		-6.715780
Log likelihood	183.0479	F-statistic		123.9351
Durbin-Watson stat	0.725345	Prob(F-statistic)		0.000000

„Nicht handelbare“-Güter (NHG)

Dependent Variable: NHG_Q_V

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.030867	0.002780	-11.10286	0.0000
MWST_Q	0.004929	0.004940	0.997713	0.3238
INLC_90_D11_V(-7)	0.495092	0.093340	5.304172	0.0000
M3GG_V(-13)	0.375416	0.047841	7.847196	0.0000
OEL_V(-4)	0.035213	0.010412	3.381819	0.0015
E3M_CH(-4)	0.008751	0.000492	17.78917	0.0000
R-squared	0.942348	Mean dependent var		0.031675
Adjusted R-squared	0.935942	S.D. dependent var		0.033590
S.E. of regression	0.008502	Akaike info criterion		-6.587013
Sum squared resid	0.003252	Schwarz criterion		-6.359739
Log likelihood	173.9688	F-statistic		147.1091
Durbin-Watson stat	1.005585	Prob(F-statistic)		0.000000

„Eingeschränkt (nicht oder bedingt) handelbare“-Güter (NBHG)

Dependent Variable: NBHG_Q_V

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.023669	0.002112	-11.20543	0.0000
MWST_Q	0.008533	0.003534	2.414649	0.0199
INLC_90_D11_V(-5)	0.176297	0.072278	2.439167	0.0187
M3GG_V(-12)	0.198127	0.037446	5.290969	0.0000
OEL_V(-7)	0.022797	0.008447	2.698927	0.0098
E3M_CH(-4)	0.008806	0.000379	23.25827	0.0000
R-squared	0.951133	Mean dependent var		0.026940
Adjusted R-squared	0.945703	S.D. dependent var		0.027806

S.E. of regression	0.006479	Akaike info criterion	-7.130308
Sum squared resid	0.001889	Schwarz criterion	-6.903034
Log likelihood	187.8228	F-statistic	175.1722
Durbin-Watson stat	0.788298	Prob(F-statistic)	0.000000

„Shock Response“ Betrachtung

„Handelbare“-Güter (HBG)

Dependent Variable: HBG_Q/HBG_Q(-1)-1

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
HBG_Q(-1)/HBG_Q(-2)-1	0.280119	0.137049	2.043933	0.0462
R-squared	-0.044659	Mean dependent var		0.002314
Adjusted R-squared	-0.044659	S.D. dependent var		0.006435
S.E. of regression	0.006577	Akaike info criterion		-7.191099
Sum squared resid	0.002163	Schwarz criterion		-7.153220
Log likelihood	184.3730	Durbin-Watson stat		2.039999

„Bedingt handelbare“-Güter (HBG)

Dependent Variable: BHG_Q/BHG_Q(-1)-1

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
BHG_Q(-1)/BHG_Q(-2)-1	0.694692	0.100922	6.883433	0.0000
R-squared	0.211754	Mean dependent var		0.005801
Adjusted R-squared	0.211754	S.D. dependent var		0.008008
S.E. of regression	0.007109	Akaike info criterion		-7.035374
Sum squared resid	0.002527	Schwarz criterion		-6.997495
Log likelihood	180.4020	Durbin-Watson stat		2.487980

„Nicht handelbare“-Güter (NHG)

Dependent Variable: NHG_Q/NHG_Q(-1)-1

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
NHG_Q(-1)/NHG_Q(-2)-1	0.785163	0.071160	11.03372	0.0000
R-squared	0.508366	Mean dependent var		0.007214

Adjusted R-squared	0.508366	S.D. dependent var	0.008780
S.E. of regression	0.006156	Akaike info criterion	-7.323333
Sum squared resid	0.001895	Schwarz criterion	-7.285454
Log likelihood	187.7450	Durbin-Watson stat	2.983652

„Eingeschränkt (nicht oder bedingt) handelbare“-Güter (NBHG)

Dependent Variable: NBHG_Q/NBHG_Q(-1)-1

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
NBHG_Q(-1)/NBHG_Q(-2)-1	0.870199	0.062007	14.03387	0.0000
R-squared	0.648647	Mean dependent var	0.006360	
Adjusted R-squared	0.648647	S.D. dependent var	0.007490	
S.E. of regression	0.004440	Akaike info criterion	-7.976982	
Sum squared resid	0.000986	Schwarz criterion	-7.939103	
Log likelihood	204.4131	Durbin-Watson stat	2.339990	

PREISELASTIZITÄT

Erklärung der Teuerungsraten

„Hoch preiselastische“-Güter (PEG)

Dependent Variable: PEG_Q_V

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.034280	0.001841	-18.62429	0.0000
MWST_Q	0.003889	0.003209	1.211737	0.2319
M3GG_V(-9)	0.170895	0.029702	5.753670	0.0000
OEL_V(-7)	0.069991	0.007450	9.395162	0.0000
E3M_CH(-4)	0.007193	0.000325	22.12257	0.0000
WKN_V(-1)	-0.068713	0.019178	-3.582982	0.0008
R-squared	0.942761	Mean dependent var	0.006102	
Adjusted R-squared	0.936401	S.D. dependent var	0.023460	
S.E. of regression	0.005916	Akaike info criterion	-7.312073	
Sum squared resid	0.001575	Schwarz criterion	-7.084799	
Log likelihood	192.4579	F-statistic	148.2364	
Durbin-Watson stat	1.448906	Prob(F-statistic)	0.000000	

„Mittel preiselastische“-Güter (MPEG)

Dependent Variable: MPEG_Q_V

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.013139	0.001340	-9.803070	0.0000
MWST_Q	0.010125	0.002386	4.244211	0.0001
INLC_90_D11_V(-5)	0.174340	0.044694	3.900762	0.0003
WKN_V(-8)	-0.039018	0.013023	-2.996029	0.0045
M3GG_V(-13)	0.161735	0.029020	5.573319	0.0000
OEL_V	0.051258	0.005980	8.571064	0.0000
E3M_CH(-3)	0.006229	0.000280	22.22626	0.0000
R-squared	0.964933	Mean dependent var		0.024849
Adjusted R-squared	0.960151	S.D. dependent var		0.021377
S.E. of regression	0.004267	Akaike info criterion		-7.948820
Sum squared resid	0.000801	Schwarz criterion		-7.683667
Log likelihood	209.6949	F-statistic		201.7909
Durbin-Watson stat	1.080932	Prob(F-statistic)		0.000000

„Tief preiselastische“-Güter (TPEG)

Dependent Variable: TPEG_Q_V

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3

Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.018801	0.001804	-10.42192	0.0000
MWST_Q	0.006235	0.002876	2.168359	0.0355
INLC_90_D11_V(-4)	0.098266	0.060456	1.625417	0.1111
M3GG_V(-14)	0.267100	0.032578	8.198726	0.0000
OEL_V(-4)	0.018216	0.006552	2.780238	0.0079
E3M_CH(-5)	0.005359	0.000337	15.91230	0.0000
R-squared	0.935542	Mean dependent var		0.019556
Adjusted R-squared	0.928380	S.D. dependent var		0.019728
S.E. of regression	0.005280	Akaike info criterion		-7.539801
Sum squared resid	0.001254	Schwarz criterion		-7.312528
Log likelihood	198.2649	F-statistic		130.6256
Durbin-Watson stat	0.865435	Prob(F-statistic)		0.000000

„Hoch preiselastische“-Güter (PEG)

Dependent Variable: PEG_Q/PEG_Q(-1)-1

Method: Least Squares

Sample: 1990:1 2002:3
Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PEG_Q(-1)/PEG_Q(-2)-1	0.439601	0.124279	3.537213	0.0009
R-squared	0.177234	Mean dependent var		0.001274
Adjusted R-squared	0.177234	S.D. dependent var		0.007599
S.E. of regression	0.006893	Akaike info criterion		-7.097149
Sum squared resid	0.002376	Schwarz criterion		-7.059270
Log likelihood	181.9773	Durbin-Watson stat		2.375495

„Mittel preiselastische“-Güter (MPEG)

Dependent Variable: MPEG_Q/MPEG_Q(-1)-1
Method: Least Squares
Sample: 1990:1 2002:3
Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
MPEG_Q(-1)/MPEG_Q(-2)-1	0.699975	0.092581	7.560678	0.0000
R-squared	0.161166	Mean dependent var		0.005741
Adjusted R-squared	0.161166	S.D. dependent var		0.006492
S.E. of regression	0.005946	Akaike info criterion		-7.392912
Sum squared resid	0.001768	Schwarz criterion		-7.355033
Log likelihood	189.5193	Durbin-Watson stat		2.574103

„Tief preiselastische“-Güter (TPEG)

Dependent Variable: TPEG_Q/TPEG_Q(-1)-1
Method: Least Squares
Sample: 1990:1 2002:3
Included observations: 51

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TPEG_Q(-1)/TPEG_Q(-2)-1	0.654020	0.106512	6.140362	0.0000
R-squared	0.129109	Mean dependent var		0.004726
Adjusted R-squared	0.129109	S.D. dependent var		0.006571
S.E. of regression	0.006132	Akaike info criterion		-7.331090
Sum squared resid	0.001880	Schwarz criterion		-7.293211
Log likelihood	187.9428	Durbin-Watson stat		2.119677

GLOSSAR

ACEA	Association des Constructeurs Européens d'Automobiles
BAK	Basel Economics
BAKOM	Bundesamt für Kommunikation
BFE	Bundesamt für Energie
BFS	Bundesamt für Statistik
BHG	Bedingt handelbare Güter
BIP	Bruttoinlandprodukt
BLW	Bundesamt für Landwirtschaft
BPR	Bauproduktenrichtlinie
BSV	Bundesamt für Sozialversicherung
BWO	Bundesamt für Wohnungswesen
BWG	Bedingt (tief und mittel) wettbewerbsintensive Güter
EAGFL	Europäischer Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft
EFTA	European Free Trade Association
EG	Europäische Gemeinschaften
EGV	Vertrag über die Europäische Union
EnG	Energiegesetz
EU	Europäische Union
EVD	Eidgenössisches Volksdepartement
EWG	Energiewirtschaftliche Grundlagen
E3M	Eurofranken-Dreimonatssätze
FMG	Fernmeldegesetz
FMV	Fernmeldeverordnung
GAP	Gemeinsame Agrarpolitik
GBP	Britisches Pfund
GMO	Gemeinsame Markt-Ordnung
GVO	Gruppenfreistellungsverordnung
HBG	Handelbare Güter
HMG	Heilmittelgesetz
HWG	Güter mit hoher Wettbewerbsintensität
IKS	Interkantonale Kontrollstelle
IMD	International Institute for Management Development
IOT	Input-Output-Tabelle

KKP	Kaufkraftparitäten
KMU	Kleinere und mittlere Unternehmen
KOF	Konjunkturforschungsstelle ETH Zürich
KVG	Krankenversicherungsgesetz
LF	Landwirtschaftliche Nutzfläche
LIK	Landesindex der Konsumentenpreise
LOA	Leistungsorientierte Abgeltung
LOOP	Law of one price
LwG	Landwirtschaftsgesetz, Bundesgesetz über die Landwirtschaft
MHG	Miethöhengesetz
MPEG	Mittel preiselastische Güter
MRG	Mietrechtsgesetz
MWG	Mittel wettbewerbsintensive Güter
NBHG	Eingeschränkt (nicht oder bedingt) handelbare Güter
NHG	Nicht handelbare Güter
NWG	Güter neu mit hoher Wettbewerbsintensität
OECD	Organisation for economic co-operation and development
OeV	Öffentlicher Verkehr
OLS	Ordinary Least Square Methode
ONP	Offener Netzzugang (Open Network Provision)
PEG	Hoch preiselastische Güter
PSE	Produzenten-Subventions-Äquivalente
PüG	Preisüberwachungsgesetz
R&D	Research & Development
RDI	Regulierungsdichteindikator
SBV	Schweizerischer Bauernverband
TPEG	Tief preiselastische Güter
TWG	Tief wettbewerbsintensive Güter
UVEK	Eidgenössischen Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation
VFAS	Verband des freien Autohandels der Schweiz
VMWG	Verordnung vom 9. Mai 1990 über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen
WEG	Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz

WIK Wissenschaftliches Institut für Kommunikationsdienste
WLL Wireless Local Loop

LITERATUR

- ACEA 2000:** ACEA's position on Motor vehicle distribution in the European Union.
26.10.2000
- Aebersold C., A. Brunetti 1998:** Die langfristig reale Aufwertung des Schweizer Frankens gegenüber der D-Mark: nichthandelbare Güter und der Balassa-Samuelson-Effekt. *Aussenwirtschaft – Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen*, Nr. 3, S. 365-386.
- Aebersold C., A. Brunetti 1997a:** Fünfundzwanzig Jahre Aufwertung des Schweizer Frankens, Hintergründe, Ursachen und wirtschaftspolitische Implikationen, *WWZ Forschungsbericht 7/97*, Basel.
- Aebersold C., A. Brunetti 1997b:** Strukturschwäche und Frankenstärke – Reale Gründe für die Überbewertung des Schweizer Frankens, *WWZ Discussion Paper 9703*, Basel.
- Aerztlicher Arbeitskreis 2002:** Auszug aus dem Gutachten 2000/2001 des Sachverständigenrates für die konzentrierte Aktion im Gesundheitswesen.
www.aerztlicher-arbeitskreis.de/mitteil22.htm#quer03b.
- Amtliches Bulletin der Bundesversammlung. Nationalrat (Amt. Bull. NR) 2003:**
Sondersession Mai 2003.
- Arvanitis S., D. Marmet 2001:** Die Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Wirtschaftszweige 1980-1997, in *Die Volkswirtschaft*, 3.
- Arvanitis S., D. Marmet 2001:** Unternehmensgründungen in der schweizerischen Wirtschaft. Studie im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft, Bern.
- Arvanitis S., D. Staib 2001:** Untersuchung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Wirtschaftszweige anhand einer „Constant Market Shares“-Analyse der Exportanteile, Studie im Auftrag des Staatssekretariates für Wirtschaft (seco), Bern.
- Arvanitis S., D. Marmet 2000:** Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Wirtschaftszweige. Eine Analyse anhand von branchenspezifischen Lohnstückkosten, Studie im Auftrag des Staatssekretariates für Wirtschaft (seco), Bern.
- Asea P.K., C.W. Max 1994:** The Balassa-Samuelson Model: An Overview, *Review of International Economics* 2(3), pp. 191-200.
- Bain J. 1956:** *Barriers to new competition*, Harvard University Press.
- BAK 2003:** Preisunterschiede zwischen der Schweiz und der EU – Eine empirische Untersuchung zum Ausmass, zu Erklärungsansätzen und zu volkswirtschaftlichen Konsequenzen, Bern.

- BAK 2001:** Der Detailhandel im internationalen Vergleich. Ein Vergleich von Preis-, Kosten- und Leistungsstrukturen des Detailhandels für die Länder Schweiz, Deutschland, Frankreich, Italien, Österreich Grossbritannien und die USA, Studie im Auftrag der Swiss Retail Federation, Basel/Bern.
- BAKOM 2003:** Telecom Infomailing, Nr. 26, 2.4.2003.
- BAKOM 2001:** Fernmeldestatistik 1999. Biel, 31.10.2001.
- Balastèr P. 2002:** Wettbewerbsbedingungen im Schweizer Binnenmarkt. WP Discussion paper No. 6, seco, Wirtschaftspolitische Grundlagen, Wachstumspolitik und Strukturreformen, April 2002.
- Bauer R. 2001:** Energiesparen. Eine betriebswirtschaftliche Betrachtungsweise. Working Paper. Departement of Organization and Planning. University of Vienna.
- Baumol W.J., J. Panzer and R.D. Willig 1986:** Contestable markets and the theory of industrial structure, Harcourt Brace and Jovanovitch.
- BFE 2001:** Vergleich der Energiepreise in verschiedenen OECD-Ländern. 10.1., www.energie-schweiz.ch/imperia/md/content/energiepolitik/3.pdf.
- BFS 2000:** In der Schweiz sind das Preisniveau und der materielle Wohlstand nach wie vor hoch, Internationale Preisvergleiche und Kaufkraftparitäten Ergebnisse 1997, Neuchâtel.
- BFS 1997:** Auswirkungen der GATT/WTO-Übereinkommen auf die Preisentwicklung in der Schweiz, BFS aktuell, Sektion 5 Preise, Bundesamt für Statistik, Bern Januar.
- BFS 1994:** Preiswirkungen der Mehrwertsteuer, BFS aktuell, Sektion 5 Preise, Bundesamt für Statistik, Bern Dezember 1994.
- Blöchliger H., P. Parisi 1996:** Mietzinsbindung und Kapitalkostenüberwälzung: ein internationaler Vergleich. Bericht zuhanden des Bundesamtes für Wohnungswesen, 2.5.1996.
- Borner S., F. Dietler, St. Mumenthaler 1997:** Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz, Irrungen – Verwirrungen – Auswege, Verlag Rüegger, Chur/Zürich.
- Boskin M., M. Hurd 1985:** Indexing Social Security Benefits: A separate price index for the elderly, Public Finance Quarterly, Vol. 13 (4), pp. 436-449.
- Brachinger H.W., B. Schips und W. Stier 1999:** Expertise zur Relevanz des Boskin-Reports für den schweizerischen Landesindex der Konsumentenpreise, Neuchâtel 1997.
- Büro für arbeits- und sozialpolitische Studien 1999:** Hypothekarzinsentwicklung und Mieten in der Schweiz zwischen Oktober 1989 und Oktober. Im Auftrag des schweizerischen Mieterinnen- und Mieterverbands, Bern, Dezember 1999.

- Bundesamt für Energie 2001:** Vergleich der Energiepreise in verschiedenen OECD-Ländern. 10. Januar 2001.
- Bundesamt für Energie 1999:** Schweizerische Gesamtenergiestatistik.
- Bundesamt für Landwirtschaft (BLW) 2002:** Agrarbericht des Bundesamtes für Landwirtschaft. Bern.
- Bundesamt für Landwirtschaft 2000:** Agrarbericht. www.blw.admin.ch/aqrarbericht/d/
- Bundesamt für Statistik (BFS) 2002:** Statistisches Jahrbuch der Schweiz. Verlag Neue Zürcher Zeitung.
- Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft 2001:** Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten. Landwirtschaftsverlag GmbH, Münster-Hiltrup.
- BUWAL 2002:** Entwicklung der schweizerischen Gesetzgebung im Bereich der Abgasemissionen von motorisierten Strassenfahrzeugen, der periodischen Nachkontrolle von Motorfahrzeugen und der Treibstoffqualität. Bern, November 2002.
- Carlevaro F., J.-P. Chaze, J. Krishnakumar. H. Loza 1994:** La consommation des ménages en suisse. Studienreihe Strukturberichterstattung, herausgegeben vom BFK, Bern.
- Commission of the European Communities 2000:** Report on the evaluation of Regulation (EC) No 1475/95 on the application of Article 85(3) of the Treaty to certain categories of moto vehicle distribution servicing agreements. Brussels, 15.11.2000, COM(2000)743 final.
- Credit Suisse 2000:** Der Schweizer Immobilienmarkt – Fakten und Trends. Economic Research, April 2000.
- Cuennet S., P. Favarger, A. McFarlane 1998:** Wohnungspolitik in Westeuropa. Die jüngsten Änderungen; Die Unterstützung des gemeinnützigen Wohnungsbaus. Kurzfassung.
- Degryse H., F. Verboven, K.U. Leuven, C.E.P.R. 2000:** Car Price Differentials in the European Union: An Economic Analysis. An investigation for the Competition Directorate-General of the European Commission, November 2000.
- Deutsche Hauptstelle für Suchtfragen 2001:** Jahrbuch Sucht. Neuland. www.neuland.com/jahrbuch/pdf/alk2001.pdf.
- DIW Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung 2002:** Grosse Unterschiede in der Abgabenbelastung von Personenkraftwagen in Europa. In Wochenbericht Nr. 47.
- Donner Ch. 2000:** Wohnungspolitiken in der Europäischen Union. Im Selbstverlag, Wien 2000.

- Ducrey P., B. Hübscher 1999:** Aktuelle Probleme der Wettbewerbspolitik. Fachhochschule Solothurn Nordwestschweiz. Gastvortrag 99-01. Mai 1999.
- Econcept 2001:** Marktöffnung im Gasbereich – Auswirkungen auf Energieverbrauch, Energiepreise, Umwelt sowie kompensierende Massnahmen. Im Auftrag des BFE/Energiewirtschaftliche Grundlagen EWG.
- Econcept 1998:** Kostensenkungen bei Planungs-, Erschliessungs- und Bewilligungsverfahren. Bundesamt für Berufsbildung und Technologie, Kommission für Technologie und Innovation, Programm Effizienz-Potenziale der Schweizer Bauwirtschaft Eff-Bau BFK/KTI.
- Eidg. Alkoholverwaltung 2001:** Alkoholverbrauch 1880 – 2000. Bern, Juli 2001.
- Eidgenössisches Finanzdepartement EFD 2002:** Botschaft zum Voranschlag 2003, Bern.
- Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD 2002:** Der Wachstumsbericht. Determinanten des Schweizer Wirtschaftswachstums und Ansatzpunkte für eine wachstumsorientierte Wirtschaftspolitik, Bern.
- Elias J. 2000:** Innovationsstandort Schweiz: Indikatoren – Innovationsprofil – internationaler Vergleich. Die Volkswirtschaft, Nr. 3.
- Elixmann D., R. Schwab 2003:** Der Schweizer TK-Markt im internationalen Vergleich. Auszug aus dem 8. Implementation Report der EU erweitert um die Schweiz. wik-Consult, Bad Honnef, März 2003.
- Elixmann D., A. Höckels, W. Kiesewetter, K.-H. Neumann, U. Schimmel, R. Schwab, S. Strube Martins, U. Stumpf 2002:** Stand des Schweizer TK-Marktes im internationalen Vergleich. wik-Consult.
- Elixmann D., U. Schimmel, R. Schwab 2001:** Liberalisierung, Wettbewerb und Wachstum auf europäischen TK-Märkten. Wissenschaftliches Institut für Kommunikationsdienste (WIK), Diskussionsbeitrag Nr. 227, Bad Honnef, Oktober 2001.
- Elismann D. 1994:** Elastizitäten im Telekommunikationsbereich – Angewandte Nachfrageanalyse in den USA und Kanada. Wissenschaftliches Institut für Kommunikationsdienste (WIK), Diskussionsbeitrag Nr. 125, Bad Honnef, März 1994.
- Emch+Berger 1993:** Baukosten senken im Wohnungsbau – 1. Teil: Blick über die Grenze, 2. Teil: Folgerungen für die Schweiz. Arbeitsberichte Wohnungswesen, Heft 27. Herausgegeben vom Bundesamt für Wohnungswesen.
- Europäische Union 2001:** Zusammenfassung der regelmässigen Landesberichte über die Entwicklung der Wohnungsbaupolitik. Synthesebericht.

- Europäische Union 1999:** Zweiter Bericht an den Rat und das europäische Parlament über den Harmonisierungsbedarf. Zusammenfassung.
- Europäische Kommission, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen 2001a:** Preisniveau und Preisstreuung in der EU. In: Europäische Wirtschaft, Beiheft A, Wirtschaftsanalysen Nr. 7 – Juli 2001.
- Europäische Kommission 2001a:** Weiterhin deutliche Preisunterschiede bei Kraftfahrzeugen in der EU. Newsletter der EU-Kommission vom 24.07.2001.
- Europäische Kommission 2001b:** Price dispersion in the Internal Market. How far are we from reaching the limits of price convergence in the Internal Market? May 2001.
europa.eu.int/comm/internal_market/en/update/economicreform/pricestudy.pdf
- Europäische Kommission Generaldirektion für Landwirtschaft 2002:** Agriculture in the European Union. Statistical and Economic Information.
europa.eu.int/comm/agriculture/agrista/2001/table_en/index.htm.
- Europäische Kommission Generaldirektion für Landwirtschaft 2000:** Die Agrarausschüsse – Instrumente der Gemeinsamen Agrarpolitik. Referat A.II.1. Informationspolitik über Landwirtschaft und ländliche Entwicklung.
- European Parliament 1997:** Housing Policy in the EU member states. Working Document, Social Affairs Series W-14a, 3.
- European Commission 2002a:** 2002 European Innovation Scoreboard: Technical Paper No 4 Indicators and Definitions, November 25 2002.
- European Commission 2002b:** Study on vehicle taxation in the member states of the European Union. January 2002.
- European Communities 2002:** Competition indicators in the electricity market: EU and Norway. 2002 Edition.
- EUROSTAT 2000:** Kaufkraftparitäten und verwandte Wirtschaftsindikatoren für die Europäische Union und vier weitere Länder – Vorläufige Ergebnisse für 1998, Luxemburg.
- EUROSTAT 1999:** Kaufkraftparitäten und verwandte Wirtschaftsindikatoren – Ergebnisse für 1997, Luxemburg.
- Filippini M., S. Banfi, C. Luchsinger, J. Wild 2001:** Perspektiven für die Wasserkraftwerke des Schweiz. Forschungsprogramms Energiewirtschaftliche Grundlagen EWG, im Auftrag des Bundesamtes für Energie, Bundesamtes für Wasser und Geologie und der Interessengruppe Wasserkraft, Dezember 2001.

- Filippini, M., J. Wild 2000:** Regional Differences in Electricity Distribution Costs and their Consequences for Yardstick Regulation of Access Prices. CEPE Working Paper Nr. 5, Zurich, May 2000.
- Frey R. L. 1990:** Städtewachstum, Städtewandel. Helbing & Lichtenhahn Verlag AG, Basel.
- Frontier/PLAUT 2002:** Erschöpfung von Eigentumsrechten: Auswirkungen eines Systemwechsels auf die schweizerische Volkswirtschaft. Im Auftrag des Generalsekretariats des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartements (EVD). Bern, Mai 2002.
- Funk M. 2002:** Kartellrechtliche Aspekte des Automobilvertriebs. www.bior.sozwi.uni-kl.de/LS_ZWR/Dokumente/Vorlesungsskripte%20&%20Folien/Recht%20&%20Technik/Auto.pdf.
- Gagales Anastassios 2002:** Growth in Switzerland: Can Better Performance Be Sustained? IMF Working Paper WP/02/153.
- Garner T, D. Johnson, M.F. Kokoski 1996:** An experimental consumer price index for the poor, Monthly Labor Review, Vol. 119 (9), pp. 32-42.
- Geigant, Friedrich, Haslinger, Franz, Sobotka, Dieter und Horst M. Westphal 2000:** Lexikon. Volkswirtschaft. 7. überarbeitete und erweiterte Auflage. Verlag moderne Industrie, Landsberg am Lech.
- Geschäftsprüfungskommission des Ständerates 2001:** Geldflüsse in der Agrarpolitik: eine empfangenorientierte Analyse der wichtigsten Agrarzahlen des Bundes. Schlussbericht, Bern, Februar 2001.
- Goldberg Pinelopi K. und Frank Verboven 2001:** Market Integration and Convergence to the Law of One Price: Evidence from the European Car Market. NBER Working Paper No. 8402.
- Grawe Joachim 2001:** Wie viel Energie können wir einsparen? www.energie-fakten.de/rat_energie_energiesparen.pdf.
- Gutekunst G., R. Schwager 2002:** Steuerbelastung von Unternehmen im Alpenraum. ZEW Wirtschaftsanalysen, Bd. 59, Baden-Baden.
- Haskel Jonathan und Holger Wolf 2000:** The Law of One Price – A Case Study.
- Institut d'économie et management de la santé (IEMS) 1999: Die Beziehung(en) zwischen Tabakkonsum und Tabaksteuer – verschiedene Szenarien. Zusammenfassung des Endberichts. Mandat des Bundesamtes für Gesundheit Facheinheit Sucht und Aids.
- IMD 2002:** World Competitiveness Yearbook 2002.

- INFRAS 2000:** Nutzen des Verkehrs, Bericht D10 des Nationalen Forschungsprogramms NFP41, Autoren: Maggi R., M. Peter, J. Mägerle, M. Maibach, Bern.
- INFRAS/BASYS 2002:** Auswirkungen staatlicher Eingriffe auf das Preisniveau im Bereich Humanarzneimittel. Im Auftrag der IDA Parallelimporte, EVD. Bern, September 2002.
- Jörin R. 2000:** Die Regelung des Marktzutritts beim Wein. WTO-Projekt: Einzelmarktstudien, 6.10.2000.
- Kappel Rolf und Oliver Landmann 1997:** Die Schweiz im globalen Wandel. Aussenwirtschaftliche und entwicklungspolitische Herausforderungen. Schlussbericht des Nationalen Forschungsprogramms 28. Verlag Neue Zürcher Zeitung, Zürich.
- Knight Genevieve und Leanne Johnson 1997:** Tradables. Developing Output and Price Measures for Australia's Tradable and Non-tradable Sectors. Australian Bureau of Statistics. Working Paper No. 97/1.
- Koci H. 1999:** Zum Stand der Liberalisierung in der Telekommunikationsindustrie – Ein internationaler Vergleich. Diplomarbeit am Sozialökonomischen Seminar der Universität Zürich.
- KOF 1998:** Input-Output-Tabelle für die Schweizer Volkswirtschaft für das Jahr 1995.
- Kommission der europäischen Gemeinschaften 2002a:** Die Lage der Landwirtschaft in der Europäischen Union. Bericht 2000. Brüssel, 11.02.2002. KOM (2002) 67 endgültig.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2002b:** Besteuerung von Personenkraftwagen in der Europäischen Union – Handlungsmöglichkeiten auf nationaler und gemeinschaftlicher Ebene. Mitteilung der Kommission an den Rat und das europäische Parlament. Brüssel, 6.9., KOM(2002) 431 endgültig.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2001a:** Vorschlag für eine Richtlinie des europäischen Parlaments und des Rates zur Änderung der Richtlinien 96/92/EG und 98/30/EG über gemeinsame Vorschriften für den Elektrizitätsbinnenmarkt und den Erdgasbinnenmarkt bzw. Vorschlag über die Netzzugangsbedingungen für den grenzüberschreitenden Stromhandel. KOM (2001) 125 endgültig.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2001b:** Wirtschaftsreform: Bericht über die Funktionsweise der gemeinschaftlichen Güter- und Kapitalmärkte. Brüssel, 07.12.2001. KOM (2001) 736 endgültig.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2001c:** Erster Benchmarkingbericht über die Verwirklichung des Elektrizitäts- und Erdgasbinnenmarktes. Arbeitsdokument der Kommissionsdienststellen.

- Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2001d:** Statistischer Anhang zum „Bericht über die Funktionsweise der gemeinschaftlichen Güter- und Kapitalmärkte“.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2001e:** Umsetzung der Elektrizitätsrichtlinie und der Erdgasrichtlinie. SEC (2001) 1957.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2001f:** Wirtschaftsreform: Bericht über die Funktionsweise der gemeinschaftlichen Güter- und Kapitalmärkte. KOM 736.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2000a:** Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament: Die jüngsten Fortschritte bei der Schaffung eines Elektrizitätsbinnenmarktes. KOM 297.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2000b:** Fünfter Bericht über die Umsetzung des Reformpakets für den Telekommunikationssektor.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2000c:** Zweiter Bericht der Kommission an den Rat und das europäische Parlament über den Stand der Liberalisierung der Energiemärkte.
- Landesstelle für landwirtschaftliche Marktkunde (LLM) 2002:** Loseblattsammlung. Marktwirtschaftliche Erzeugungsberatung. Oktober. www.infodienst-mlr.bwl.de/la/lcl/llm/meb/Kap514.htm.
- Ledergerber U. et al. 1997:** Regelungsdichte nach Branchen, Ein Indikator zur Messung der Regulierungslast bei kleinen und mittleren Unternehmen, Studie im Auftrag des Bundesamtes für Wirtschaft und Arbeit, Bern 1998.
- Lind H. 1999:** Rent regulation: A conceptual and comparative analysis. October 1999.
- Lipsey Robert E. und Birgitta Swedenborg 1997:** Wage dispersion and country price levels. NBER Working Paper No. 6039.
- MacDonald Ronald und Luca Ricci 2002:** Purchasing Power Parity and New Trade Theory. IMF Working Paper WP/02/32.
- MacDonald Ronald und Luca Ricci 2001:** PPP and the Balassa Samuelson Effect: The Role of the Distribution Sector. IMF Working Paper WP/01/38.
- Mankiw Gregory N. 1998:** Makroökonomik. 3. Auflage. Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart.
- Marti P., A. Nietlisbach 1996:** Der Mietpreis. In Bundesamt für Statistik: Wohnen in der Schweiz, Eidgenössische Volkszählung 1990.
- Müller Christoph A. 1998:** Administrative Belastung von KMU im interkantonalen und internationalen Vergleich. Studie im Auftrag des Bundesamtes für Wirtschaft und Arbeit, Bern.

- Nicoletti Giuseppe, Stefano Scarpetta und Olivier Boylaud 2000:** Summary indicators of product market regulation with an extension to employment protection legislation. OECD. Economics Department, Working Paper No. 226.
- Nowotny Ewald 1991:** Der öffentliche Sektor. Einführung in die Finanzwirtschaft. Springer Verlag Berlin, Heidelberg.
- Oberzolldirektion 2003:** Schweizer Generaltarif, Stand 01.01.
- Obligationenrecht 221.213.1** www.admin.ch/ch/d/sr/2/220.de.pdf.
- OECD 2002a:** Politiques agricoles des pays de l'OCDE. Suivi et évaluation. Principaux extraits. www.oecd.org/pdf/M00030000/M00030614.pdf.
- OECD 2002b:** Wirtschaftsausblick. Ausgabe 2, Nr. 2, Dezember.
- OECD 2001a:** OECD Science Technology and Industry Scoreboard.
- OECD 2001b:** Communications Outlook.
- OECD 2000a:** Economic Surveys: Switzerland, Paris.
- OECD 2000b:** Main Economic Indicators, Paris.
- OECD 2000c:** Summary indicators of product market regulation with an extension to employment protection legislation, Economics Department Working Paper No. 226, Paris.
- OECD 2000d:** Economic growth in the OECD area: recent trends at the aggregate and sectoral level. Economics department working papers no. 248. ECO/WKP(2000) 21, Juni 2000.
- OECD 1991:** Economic Surveys: Switzerland, Paris.
- Peter M. 1997:** Die Entwicklung der Konsumentenpreise auf den Wettbewerbsmärkten in der Schweiz – eine alternative geldpolitische Richtgrösse für die SNB?, Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich, unveröffentlicht, Zürich.
- Porter Michael E. 1999:** Nationale Wettbewerbsvorteile. Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt. Wirtschaftsverlag Ueberreuter, Wien.
- Preisüberwachung 1994:** Wettbewerbsmängel bei der Preisgestaltung der Medikamente in der Schweiz. Studie der Preisüberwachung z.H. der Kartellkommission. Ein Beitrag zur Revitalisierung – Phase 2. Studie vom 20.5.1994.
- Proviande 2001:** Der Fleischmarkt im Überblick 2001. www.proviande.ch/de/pdf/Fleischmarkt_2001.pdf.
- Rieder Peter 2002:** Wertung der AP nach der Verabschiedung im Parlament. www.lid.ch/agrarpolitik/archiv/ap2002/ap2002sechs/rieder.htm.
- Rogoff Kenneth 1996:** The Purchasing Power Parity Puzzle. In: Journal of Economic Literature, Vol. XXXIV, June 1996, 647-668.

- Scherer F.M., D. Ross 1990:** Industrial Market Structure and Economic Performance, Boston.
- Schneider M., U. Hofmann, B. Späth, C. Grzeschik, A. Köse 2000:** Die Regulierung von Arzneimittelmärkten im internationalen Vergleich. Basys Beratungsgesellschaft für angewandte Systemforschung, Augsburg.
- Schoenenberger Alain und Andrew Mungall 1998:** Réglementations. Coûts et effets sur les PME des branches touristiques. Etude mandatée par l'office fédéral du développement économique et de l'emploi, Berne.
- Schweizerischer Bundesrat 2000:** Bericht über die Förderung von Unternehmensgründungen vom 18.9.2000.
- Schweizerischer Bundesrat 1999a:** Botschaft zur Teilrevision des Mietrechts im Obligationenrecht und zur Volksinitiative „Ja zu fairen Mieten“ vom 15.9.1999.
- Schweizerischer Bundesrat 1999b:** Botschaft zum Elektrizitätsmarktgesetz (EMG) vom 7. Juni. 99.055.
- Somm E. 1997:** Preise, Löhne und die Sozialkosten und ihre Auswirkungen auf die Kaufkraft, Interview in wf Facts Nr. 11: Mit gleichem Lohn mehr kaufen? Zürich 1997.
- Staatssekretariat für Wirtschaft seco 2003:** Bericht des Bundesrates zur Aussenwirtschaftspolitik 2002. Bern, März.
- Strahm R. 1997:** Preise, Löhne und die Sozialkosten und ihre Auswirkungen auf die Kaufkraft, Interview in wf Facts Nr. 11: Mit gleichem Lohn mehr kaufen?, Zürich.
- TIS.PT, INFRAS, Erasmus, DIW 2002:** Study on vehicle taxation in the member states of the European Union. Study conducted for European Commission – DG Taxation and Customs Union. January 2002.
- UBS 2002:** UBS Outlook. Nr. 4/2002.
- United Nations 2002:** Human Development Report 2001, Making new technologies work for human development. Published for the United Nations Development Programme (UNDP), New York, 2001.
- Varian Hal R. 1991:** Grundzüge der Mikroökonomik. 2. Auflage. R. Oldenbourg Verlag GmbH, München, Wien.
- Verband des freien Autohandels der Schweiz (VFAS) 2002:** Stellungnahme des VFAS zum Weko Entwurf vom 19.8. betreffend: Bekanntmachung über die wettbewerbsrechtliche Behandlung von vertikalen Absprachen im Automobilhandel.
- Von Ungern-Sternberg T. 1998:** Ökonomische Grundlagen für ein vernünftiges Mieterschutzgesetz.

Wasserfallen Andreas 2001: Der Schweizer Schlachtvieh- und Fleischmarkt. Landwirtschaftlicher Informationsdienst (LID), Dossier Nr. 386.

Wettbewerbskommission (Weko) 2002: Weko eröffnet Untersuchung über den Fleischmarkt. Medienmitteilung. 5. Februar 2002.

Wettbewerbskommission (Weko) 2000: Recht und Politik des Wettbewerbs. 2000/2.

Wild J. 2001: Deregulierung und Regulierung der Elektrizitätsverteilung. Eine mikroökonomische Analyse mit empirischer Anwendung für die Schweiz. Vdf Hochschulverlag AG an der ETH Zürich, 2001.

Zeitungen

Schweizerbrot Unser tägliches Brot (www.schweizerbrot.ch)

Schweizerbauer 19.11.2002 EU: Besorgnis über Getreideimporte
(www.schweizerbauer.ch/news/aktuell/artikel/12315/artikel.html)