

# **Die schweizerische Regulierung im internationalen Vergleich**

## **Eine Darstellung der regulatorischen Rahmenbedingungen einzelner Sachgebiete anhand von ausgewählten Indikatoren**

1	Einleitung .....	2
2	Allgemeine Indikatoren zu den rechtlichen Rahmenbedingungen und Bürokratie .....	5
3	Institutionelle Rahmenbedingungen.....	7
4	Wettbewerb .....	10
5	Netzwerkindustrien .....	12
6	Aussenwirtschaft.....	16
7	Stabilisierungspolitik .....	17
8	Öffentliche Finanzen.....	18
9	Arbeitsmarkt.....	21
10	Humankapital .....	24
11	Kapital.....	25
12	Umwelt.....	28
13	Schlussfolgerungen .....	29
	Bibliographie .....	32
	ANHANG I : Product Market Regulation in OECD Countries .....	34

Philippe Koch

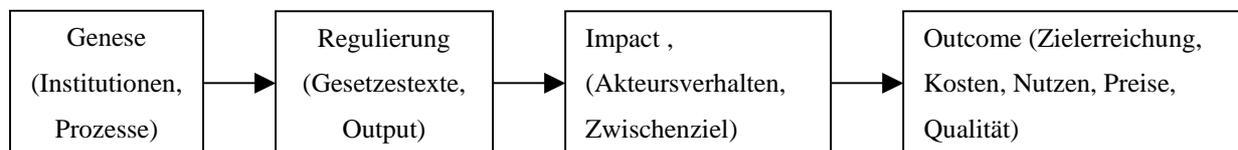
16.12.04

## 1 Einleitung

In diesem Bericht geht es uns darum, die Position der Schweiz im internationalen Vergleich hinsichtlich der regulatorischen Rahmenbedingungen in einzelnen Sachgebieten mit Hilfe von Indikatoren aus Unternehmensbefragungen und aus Regulierungsanalysen zu erörtern. Neben anderen Einflussfaktoren spielen Regulierungen eine entscheidende Rolle bei der Erklärung von ökonomischem (Miss-)Erfolg. Im Sinne eines „benchmarking“ stellen wir wesentliche Unterschiede zwischen einzelnen Ländern dar und versuchen diese mit Blick auf den Schweizer Fall zu erörtern.

Die Einschätzung von Regulierungen ist weder ein einfaches Unterfangen, noch unumstritten. Regulierungen können unter anderem hinsichtlich ihrer politischen Genese, ihrer rechtlicher Konsistenz oder ihrer wirtschaftlichen Effizienz untersucht werden. Je nach Fragestellung und Standpunkt werden sich dementsprechend auch unterschiedliche Beurteilungen der einzelnen Regulierungen ergeben. In dieser Arbeit geht es vor allem um eine ökonomische Einschätzung von Regulierungen. Sie werden primär im Hinblick auf ihre Effizienz und ihre Verträglichkeit mit unternehmerischem Handeln untersucht. Die Messung der Regulierungen kann entweder direkt oder indirekt erfolgen. (siehe Grafik 1)

Grafik 1: Ansatzpunkte für die Messung von Regulierungen



Quelle: Eigene Darstellung

- Man kann von der Genese einer Regulierung ausgehen und untersuchen, welche Akteure innerhalb welcher Institutionen beteiligt waren und daraus Thesen über die Ausgestaltung der Regulierung ableiten. (Beispiele: Konsultation, Analyse des Gesetzgebungsprozess, Regulierungsfolgenabschätzung, usw.)
- Oder aber man beginnt am anderen Ende und analysiert die Veränderung des Outcomes bzw. des Akteurverhaltens seit dem Inkrafttreten einer Regulierung und kommt dadurch zu bestimmten Aussagen über die Erreichung der Ziele einer Regulierung.
- Die letzte Möglichkeit ist die direkte Messung der Regulierung auf der Textebene (Bsp. Quantifizierende Analyse des Textes, inhaltlicher Vergleich mit anderen Regulierungsmöglichkeiten<sup>1</sup>)

<sup>1</sup> Vgl. Ledergerber et al. (1998); Vaterlaus et al. (2003)

Grundsätzlich sind die unterschiedlichen Messmethoden anhand von Indikatoren komplementär. Indikatoren, die direkt auf der Regulierungsebene ansetzen, können von Einschätzungen von Experten ausgehen oder, ganz auf der Textebene, sich aus der Quantifizierung von Angaben zu z.B. Bewilligungen oder Prozessabläufen bilden. Neben diesen Indikatoren, beziehen wir zudem solche mitein, die eher indirekt, vom Outcome her, die Regulierung messen. Dies können Unternehmensbefragungen sein, oder aber auch Preise bzw. die Qualität von bestimmten Dienstleistungen oder Gütern. Ausgehend vom Ziel einen durchschau-, überschau- und wiederholbaren Vergleich zu machen, entscheiden wir uns zudem für Indikatoren, die möglichst periodisch erhoben werden und die nachvollziehbar sind.

- Die Umfragedaten entnehmen wir zwei grossen Unternehmensbefragungen: Die Eine wird vom WEF (Global Competitiveness Report) und die Andere vom IMD (World Competitiveness Report) durchgeführt.<sup>2</sup>
- Die Daten, die auf Regulierungsanalysen fundieren, basieren auf Forschungen der Weltbank und einzelnen Studien der OECD zum Gesundheitswesen und der Regulierung der Produktmärkte.<sup>3</sup>

Die Frage der Genese von Regulierungen wird hier nicht behandelt. Der Grund dafür ist, dass wir uns vor allem für die ökonomische Einschätzung einer Regulierung interessieren. Ausgehend von der Analyse der Entstehung von Regulierungen, d.h. der Betrachtung der beteiligten Akteure und der Institutionen, lassen sich nicht direkt Aussagen über die ökonomischen Konsequenzen einer Regulierungen machen. Diese Fragen werden im Rahmen der OECD Arbeiten zur Regulatory Reform behandelt.

Ziele dieser Arbeit:

- Internationaler Vergleich über ein breites Spektrum von Regulierungen, der periodisch wiederholt werden kann;
- Synthese von Daten aus verschiedenen Quellen mit unterschiedlichen Methoden. Im speziellen die gleichzeitige Analyse von Umfragedaten („Subjektives Mass“) und Erhebungen auf der regulatorischen Ebene („Objektives Mass“)<sup>4</sup>;
- Identifikation von Bereichen, in denen die Schweiz gemäss den Indikatoren nicht gut abschneidet. Ausgehend davon muss in Nachfolgeuntersuchungen detaillierter geklärt werden, welches die Gründe für das schlechte Abschneiden sind und wo vertiefte Arbeiten nötig sind, um einen eventuellen Reformbedarf festzustellen.

Unser Vorgehen ist stark explorativ, daher möchten wir diese Arbeit nicht falsch verstanden wissen: Die Ergebnisse können noch nicht als Grundlage dienen, um auf regulatorischer Ebene aktiv zu

---

<sup>2</sup> World Economic Forum (2004) und International Institute for Management Development (2004)

<sup>3</sup> World Bank (2004), Botero et al. (2004) und OECD (2003), OECD (2004a)

<sup>4</sup> Vgl. Nicoletti, Giuseppe und Frederic L. Pryor (2005)

werden. In diesem Bericht werden aber auf systematische Art und Weise die Regulierungen in verschiedenen Gebieten untersucht; dadurch wird die Grundlage für periodische und eventuell auch breitere Nachfolgeuntersuchungen geschaffen.

Ein internationaler Vergleich kann nur durch die Reduktion von Komplexität erkaufte werden. Was an vergleichenden Informationen gewonnen wird, verliert man bezüglich dem Differenzierungsgrad der Informationen in die Tiefe. Um überhaupt international vergleichbare Daten auf der Regulierungsebene erheben zu können, müssen gewisse Standardisierungen vorgenommen werden. Dadurch werden möglicherweise wichtige Eigenschaften einer nationalstaatlichen Regulierung unterbelichtet oder gar nicht berücksichtigt. Zwar wurden einzelne Bereiche in einigen Ländern im Detail untersucht, doch die Informationen liegen zumeist nur in qualitativer Form für eine begrenzte Anzahl von Ländern vor.

Unser Vergleich umfasst zwölf Länder<sup>5</sup>. Wir beschränken uns auf Länder, die einen ähnlichen ökonomischen und politischen Entwicklungsstand aufweisen. Weiter sollen Länder berücksichtigt werden, die aus unterschiedlichen Rechtstraditionen und Staatsverständnissen stammen und die eine unterschiedliche Grösse aufweisen. Um eine übersichtliche Darstellung zu gewährleisten, soll die Anzahl zwölf Länder nicht überschreiten. Gleichzeitig müssen für alle Länder die Daten vorliegen.

Der Bericht ist folgendermassen strukturiert: In jedem Kapitel behandeln wir ein bestimmtes Sachgebiet. Innerhalb dieses Kapitels wird soweit möglich nach einzelnen Regulierungen differenziert und für jede dieser Regulierungen Indikatoren in einem Kasten in Ranglistenform abgebildet. Oberhalb der Rangliste versuchen wir in knappen Sätzen die Berechnungsgrundlage der Indikatoren widerzugeben. Erreicht die Schweiz bei einem Indikator die gleiche Punktezahl wie ein anderes Land, so platzieren wir die Schweiz vor diesem Land. Am Ende jedes Kapitels ziehen wir ein kurzes Fazit. Nicht bei allen Sachgebieten und Regulierungen schien uns die Abbildung bzw. Quantifizierung angebracht – einerseits war die Qualität einzelner Indikatoren zu schlecht, andererseits schien uns oftmals der Bezug zur Regulierungsebene zu schwach. In diesen Kapitel beschränken wir uns auf qualitative Informationen. Als Einstieg werden wir im nächsten Kapitel sehr allgemeine Indikatoren zum regulatorischen Umfeld in den Nationalstaaten abbilden und vergleichen.

---

<sup>5</sup> Dänemark, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Irland, Japan, Niederlande, Norwegen, Österreich, Schweden, Schweiz und die Vereinigten Staaten

## 2 Allgemeine Indikatoren zu den rechtlichen Rahmenbedingungen und Bürokratie

Der bürokratische Aufwand für ein Unternehmen, sowie die generellen rechtlichen Rahmenbedingungen bestimmen zu einem grossen Teil das Umfeld, indem wirtschaftliches Handeln stattfindet. Wie viele einzelne Anfragen bis zur Erteilung einer Bewilligung nötig sind oder ob der rechtliche Rahmen durch Widersprüchlichkeiten ökonomisches Handeln erschwert, spielt für das Unternehmen eine wichtige Rolle. In den ersten beiden Kästen bilden wir Indikatoren ab, die aus Umfragen gewonnen wurden (Subjektives Mass) und sich auf die grundsätzlichen rechtlichen Rahmenbedingungen bzw. auf den bürokratischen oder administrativen Aufwand eines Unternehmens beziehen. Im dritten Kasten fliessen die Ergebnisse aus der Untersuchung der regulatorischen Bedingungen für die Gründung eines Unternehmens (Objektives Mass) ein.

Kasten 2.1: Rechtliche Rahmenbedingungen

“The legal framework (1 = discourages the competitiveness of enterprises, 10 = encourages the competitiveness of enterprises)”		“The legal framework in your country for private businesses to settle disputes and challenge the legality of government actions and/or regulations (1= is inefficient and subject to manipulation, 7= is efficient and follows a clear, neutral process)”		Zusammenfassung der 22 Kriterien zur Business Legislation; Teil des Kapitels „Government Efficiency“. Rangwert innerhalb eines Samples von 60 Ländern und Regionen.	
Dänemark	6.9	Dänemark	6.2	Dänemark	4
<b>Schweiz</b>	<b>6.6</b>	<b>Schweiz</b>	<b>6.0</b>	Österreich	8
Österreich	6.4	UK	6.0	USA	11
Norwegen	6.4	Deutschland	6.0	Irland	12
Niederlande	6.4	Niederlande	6.0	Schweden	16
USA	6.3	Österreich	5.8	<b>Schweiz</b>	<b>17</b>
Schweden	5.9	Schweden	5.7	Niederlande	19
Irland	5.8	USA	5.6	UK	20
UK	5.0	Norwegen	5.3	Frankreich	22
Japan	4.2	Frankreich	4.9	Norwegen	27
Frankreich	4.1	Irland	4.8	Deutschland	30
Deutschland	3.9	Japan	3.9	Japan	41

Quelle: World Competitiveness Yearbook, 2004 (WCY), 2.3.09, S. 619; Global Competitiveness Report 2003-2004 (GCR), 6.02, S. 471; WCY, Sub-Factor Rankings, S. 56.

Die ersten beiden Indikatoren im Kasten 2.1, die beide auf der Einschätzung von Unternehmen jedoch aus zwei unterschiedlichen Umfragen beruhen, zeigen ein positives Bild der Schweiz – nur Dänemark schneidet besser ab. Beim dritten Indikator liegt die Schweiz im Mittelfeld. Dieser Indikator besteht aus 22 einzelnen Indikatoren, die einerseits aus Umfragen und andererseits aus Daten zum Outcome gewonnen wurden. Berücksichtigt werden Indikatoren zum Grad der Öffnung der Wirtschaft, zum Wettbewerb, zur Regulierung des Arbeitsmarktes und des Kapitalmarktes. Vor allem die ersten beiden Bereiche sind entscheidend für das mittelmässige Abschneiden der Schweiz. Wir werden in den folgenden Kapitel noch genauer darauf eingehen.

Wie aus Kasten 2.2 ersichtlich, werden Bürokratie und administrative Regulierungen grundsätzlich in allen Ländern als eher hinderlich und aufwendig betrachtet. Die Schweiz schneidet im Bereich der Bürokratie gut bis sehr gut ab. Die Aussagekraft der einzelnen Indikatoren ist zum Teil nicht sehr

gross, da die Unterschiede zwischen den Ländern partiell sehr gering sind. Trotzdem lässt sich eine Tendenz aufzeigen: Frankreich, die Niederlande und das Vereinigte Königreich schneiden eher schlecht ab, während die Schweiz zusammen mit den skandinavischen Staaten eher die Spitze bildet.

Kasten 2.2: Indikatoren zum bürokratischen und administrativen Aufwand

“Bureaucracy (1 = hinders business activity, 10 = does not hinder business activity)”		“How much time does your firm’s senior management spend dealing or negotiating with government officials (as a percentage of work time?) (1 = 0%, 2= 1-10%, 3= 11-20%, 8= 81-100%)”		“Administrative regulations in your country are (1= burdensome, 7= not burdensome)”	
Dänemark	6.4	<b>Schweiz</b>	<b>2.1</b>	<b>Schweiz</b>	<b>4.2</b>
Schweden	4.9	Japan	2.1	Schweden	3.8
Norwegen	4.6	Norwegen	2.2	Österreich	3.7
<b>Schweiz</b>	<b>4.5</b>	USA	2.3	Dänemark	3.6
USA	4.5	Schweden	2.3	Irland	3.4
Österreich	4.3	Frankreich	2.4	USA	3.4
Irland	3.9	Deutschland	2.4	Deutschland	3.2
Niederlande	3.8	Irland	2.4	Norwegen	3.0
Japan	2.9	Österreich	2.5	UK	3.0
Frankreich	2.8	Niederlande	2.5	Japan	2.8
UK	2.5	Dänemark	2.6	Niederlande	2.7
Deutschland	2.1	UK	2.6	Frankreich	2.1

Quelle: (WCY), 2.3.16, S. 623; (GCR), 6.09, S. 478 und 6.06, S. 475.

Im Kasten 2.3 sind Indikatoren zu Aufwendungen und Regulierungen bei der Gründung eines Unternehmens abgebildet.<sup>6</sup> Die Werte gelten für die Gründung einer GmbH in Zürich. Die Schweiz schneidet überall durchschnittlich ab, nur bei den Kosten liegt sie klar über dem Durchschnitt der zwölf untersuchten Länder. Während in Dänemark nur vier Tage vergehen bis ein Unternehmen gegründet werden kann und die Kosten sich auf null belaufen, muss der Unternehmer in der Schweiz 20 Tage warten und immerhin mit Kosten von etwa 3000 CHF rechnen. Leider gibt es keine exakte Auflistung der Prozeduren, sondern nur eine Einteilung nach dem Sachgebiet der Prozedur (Steuerangelegenheit, Sozialversicherung bzw. Arbeitsrecht, Sicherheit und Gesundheit, Umwelt, Registrierung/Kontrolle). Für die Schweiz wurden drei Prozeduren der Registrierung/Kontrolle zu geordnet ( z.B. Registrierung im Handelsregister, Öffnen eines Bankkontos, etc.). Zwei Prozeduren haben mit Steuerangelegenheiten (u.A. Mehrwertsteuer) zu tun und eine Prozedur wird im Bereich der Sozialversicherung (u.A. AHV) verlangt. Die Schweiz liegt mit sechs Prozeduren im Durchschnitt der berücksichtigten Länder.

<sup>6</sup> Für eine Vereinfachung u.A. in diesem Bereich hat in der Schweiz sicherlich die Eröffnung des KMU-Portals ([www.kmu.admin.ch](http://www.kmu.admin.ch)) gesorgt.

### Kasten 2.3: Aufwand für die Gründung eines Unternehmens

Anzahl Prozeduren, d.h. notwendige Interaktionen zwischen dem Unternehmen und externen Instanzen.		Anzahl Tage bis alle Prozeduren vollzogen sind.		Höhe der Kosten für die Gründung eines Unternehmens (in Prozent des BSP / capita).		Kapital, dass bei einer Bank hinterlegt werden muss (in Prozent des BSP / capita).	
Schweden	3	Dänemark	4	Dänemark	0	Frankreich	0
Irland	4	USA	5	USA	0.6	USA	0
Norwegen	4	Frankreich	8	Schweden	0.7	UK	0
Dänemark	4	Niederlande	11	UK	0.9	Irland	0
USA	5	Schweden	16	Frankreich	1.1	Norwegen	28.9
<b>Schweiz</b>	<b>6</b>	UK	18	Norwegen	2.9	<b>Schweiz</b>	<b>33.2</b>
UK	6	<b>Schweiz</b>	<b>20</b>	Deutschland	5.9	Schweden	36.9
Frankreich	7	Norwegen	23	Österreich	6.0	Deutschland	48.8
Niederlande	7	Irland	24	<b>Schweiz</b>	<b>8.6</b>	Dänemark	48.8
Österreich	9	Österreich	29	Irland	10.3	Österreich	64.1
Deutschland	9	Japan	31	Japan	10.6	Niederlande	66.2
Japan	11	Deutschland	45	Niederlande	13.2	Japan	74.9

Quelle: World Bank, Doing business in 2005. Removing Obstacles to Growth.

#### Fazit

Im Vergleich zu den anderen Ländern steht die Schweiz bezüglich Bürokratie und rechtlichen Rahmenbedingungen gut da. Dies zeigt sich vor allem bei den Indikatoren, die die Einschätzung der Unternehmen wiedergeben. Weniger gut, aber immer noch durchschnittlich, schneidet die Schweiz dort ab, wo direkt auf der Regulierungsebene der Aufwand zur Gründung eines Unternehmens gemessen wird. Vor allem was den Austausch mit den Behörden anbelangt, scheinen Verbesserungen möglich zu sein. Unternehmen sollten nur eine Anlaufstelle haben, an die sie sich wenden können. Dies würde den Aufwand und die Kosten für Bewilligungen und Registrierungen stark reduzieren.

### 3 Institutionelle Rahmenbedingungen

In diesem Kapitel betrachten wir die institutionellen Rahmenbedingungen anhand von drei Bereichen: Zuerst das Eigentumsrecht, danach die Regulierungen zum Schuldbetreibungs- und Konkursverfahren.

Die drei ersten Indikatoren (Kasten 3.1) beziehen sich nicht so sehr auf den Schutz von Eigentum als vielmehr auf den Erwerb und die Registrierung desselben. Die Werte gehen vom Fall aus, dass ein Unternehmen in Zürich ein Gebäude samt Land kaufen möchte. Im Vergleich zu den anderen Ländern steht die Schweiz hinsichtlich der Anzahl Prozeduren und der Dauer im Mittelfeld. Norwegen und Schweden stehen klar an der Spitze, während Dänemark und Frankreich die aufwendigsten Verfahren haben. Bei den Kosten schneidet die Schweiz gut ab und unterschreitet den Durchschnitt eindeutig. Der letzte Indikator beruht auf der Einschätzung der Unternehmen im Hinblick auf die Sicherung von Eigentum. Die Schweiz steht bei diesem Indikator an der Spitze.

### Kasten 3.1: Erwerb, Registrierung und Schutz von Eigentum

Anzahl Prozeduren bis zum Erwerb und Registrierung		Anzahl Tage bis zum Erwerb und Registrierung.		Kosten bis zum Erwerb und Registrierung, ausgedrückt als Prozentsatz des Wertes des Eigentums.		“Financial Assets and wealth (1= are poorly delineated and not protected by law, 7= are clearly delineated and well protected by law)”	
Norwegen	1	Norwegen	1	USA	0.5	<b>Schweiz</b>	<b>6.5</b>
Schweden	1	Schweden	2	Dänemark	0.6	Österreich	6.5
UK	2	Niederlande	5	<b>Schweiz</b>	<b>1.4</b>	Dänemark	6.4
Österreich	3	USA	12	Norwegen	2.5	UK	6.3
<b>Schweiz</b>	<b>4</b>	Japan	14	Schweden	3.0	USA	6.2
Niederlande	4	<b>Schweiz</b>	<b>16</b>	UK	4.1	Deutschland	6.2
USA	4	UK	21	Japan	4.1	Niederlande	6.1
Deutschland	4	Österreich	32	Deutschland	4.2	Schweden	6.0
Irland	5	Irland	38	Österreich	4.5	Frankreich	5.7
Japan	6	Deutschland	41	Frankreich	5.8	Norwegen	5.6
Dänemark	6	Dänemark	42	Niederlande	6.4	Irland	5.5
Frankreich	10	Frankreich	193	Irland	10.3	Japan	5.2

Quelle: World Bank, Doing business in 2005. Removing Obstacles to Growth., GCR, 6.03, S. 472.

Die Indikatoren in Kasten 3.2 sollen die Effizienz der Schuldbetreibung veranschaulichen. Wiederum spielt sich der theoretische Fall in Zürich ab. Die Schweiz schneidet mittelmässig ab: Während die Anzahl der Prozeduren über dem Durchschnitt liegt, die Dauer genau durchschnittlich, sind die Kosten unterdurchschnittlich. Die grössten und wichtigsten Differenzen zeigen sich vor allem bei der Dauer. In den Niederlanden kann das Verfahren in knapp fünfzig Tagen über die Bühne gehen, während in Österreich der Prozess bis siebenmal länger dauert.

### Kasten 3.2: Schuldbetreibung

Anzahl Prozeduren bis zum Vollzug der Betreibung		Anzahl Tage bis zum Vollzug der Betreibung.		Kosten bis zur Betreibung, ausgedrückt als Prozentsatz der eingeforderten Schulden.	
Norwegen	14	Niederlande	48	Norwegen	4.2
UK	14	Japan	60	<b>Schweiz</b>	<b>5.2</b>
Dänemark	15	Frankreich	75	Schweden	5.9
Irland	16	Dänemark	83	Dänemark	6.6
Japan	16	Norwegen	87	USA	7.5
USA	17	<b>Schweiz</b>	<b>170</b>	Japan	8.6
Österreich	20	Deutschland	184	Österreich	9.8
Frankreich	21	Schweden	208	Deutschland	10.5
<b>Schweiz</b>	<b>22</b>	Irland	217	Frankreich	11.7
Niederlande	22	USA	250	UK	15.7
Schweden	23	UK	288	Niederlande	17.0
Deutschland	26	Österreich	374	Irland	21.1

Quelle: World Bank, Doing business in 2005. Removing Obstacles to Growth.

Die Indikatoren in Kasten 3.3 befassen sich mit dem Konkursverfahren<sup>7</sup>. Die Funktionsweise des Konkursverfahrens schafft bestimmte Anreize sowohl für den Unternehmen als auch für die Gläubiger und ist daher von ökonomischem Interesse. Wiederum wird angenommen, dass das konkursite Unternehmen, eine GmbH, in Zürich domiziliert ist. In diesem Bereich schneidet die Schweiz gemäss

<sup>7</sup> Für detaillierte Beispiele für die Schweiz vgl.: Balastèr und Senn (2004), S. 59-62.

den Indikatoren nicht gut ab. Sie liegt an letzter Position was die Dauer und die Recovery Rate angeht. Bezüglich Kosten für das Verfahren sieht die Situation etwas besser aus. Während ein Konkursverfahren im Durchschnitt in den 12 Ländern etwa 22 Monate dauert, geht dieses in der Schweiz für den theoretischen Fall cirka 55 Monate, also 2.5 mal so lange. Die Recovery Rate misst den Anteil (in Prozent des Gesamtwerts) des Geldes, den ein Gläubiger theoretisch nach dem Abschluss des Konkursverfahrens noch erhält. Nur in zwei Ländern liegt dieser Wert unter 50 Prozent und die Schweiz liegt mit 37 Prozent an letzter Stelle. Die Einschätzung der Unternehmen entspricht etwa den aufgeführten Resultaten, wenn auch die Schweiz etwas besser abschneidet. Ein Aspekt, der aus diesen Indikatoren nicht hervorgeht, ist die im internationalen Vergleich lange Verjährungsfrist für Verlustscheine: Während in den Ländern der OECD die Frist zwischen 1- 12 Jahren beträgt, ist sie in der Schweiz auf 20 Jahre festgeschrieben.<sup>8</sup>

Kasten 3.3: Konkursverfahren eines Unternehmens

Zeit in Jahren bis zum Abschluss des Konkursverfahrens.	Kosten bis zum Abschluss des Konkursverfahrens, in Prozent des Unternehmenswertes.	Recovery Rate: Misst wie viel Prozent je Dollar die Gläubiger nach dem Konkursverfahren erhalten.	“In your country, laws governing bankruptcies, especially protection of creditors, are (1= non-existent and poorly enforced, 7= well defined and strictly enforced in an orderly manner)”				
Irland	0.4	Niederlande	1	Japan	92.4	Dänemark	6.7
Japan	0.5	Norwegen	1	Irland	88.9	UK	6.6
Norwegen	0.9	<b>Schweiz</b>	<b>4</b>	Norwegen	87.9	Schweden	6.5
Österreich	1	Japan	4	Niederlande	86.2	Deutschland	6.3
UK	1	UK	6	UK	85.8	Niederlande	6.3
Deutschland	1.2	Dänemark	8	Schweden	73.2	USA	6.3
Niederlande	1.7	Frankreich	8	Österreich	72.5	Österreich	6.2
Frankreich	1.9	Deutschland	8	USA	68.2	<b>Schweiz</b>	<b>6.0</b>
Schweden	2	Irland	8	Dänemark	59.8	Frankreich	5.9
USA	3	Schweden	8	Deutschland	50.3	Norwegen	5.8
Dänemark	3.4	USA	8	Frankreich	46.6	Irland	5.8
<b>Schweiz</b>	<b>4.6</b>	Österreich	18	<b>Schweiz</b>	<b>37</b>	Japan	5.2

Quelle: World Bank, Doing business in 2005. Removing Obstacles to Growth; GCR, 2.13, S. 414.

### Fazit

Abschliessend lässt sich sagen, dass in der Schweiz die Kosten für die aufgeführten Verfahren im Schnitt etwas tiefer sind, als in den anderen Ländern. Hingegen weisen die Indikatoren darauf hin, dass die Verfahren in allen drei Bereichen überdurchschnittlich lange dauern. Vor allem das Konkursverfahren könnte auf Verbesserungspotential hin genauer unter die Lupe genommen werden.

<sup>8</sup> Balastèr und Senn (2004), S. 61.

## 4 Wettbewerb

Der Wettbewerbsgrad hat einen entscheidenden Einfluss auf die Effizienz und das Wachstum einer Volkswirtschaft. Der Wettbewerb fördert nicht nur die effiziente Allokation von Ressourcen, sondern treibt die Unternehmen zu innovativen Lösungen an und beeinflusst daher auch längerfristig den Wachstumspfad. Das Wettbewerbsrecht zielt darauf ab, das Funktionieren der Märkte zu optimieren. Regionale oder nationale monopolistische oder oligopolistische Strukturen sollten (mit Ausnahme von natürlichen Monopolen) verhindert werden.

Kasten 4.1: Wettbewerbsrecht und –intensität 1

“Competition Legislation in your economy (1= is not efficient in preventing unfair competition, 10 = is efficient in preventing unfair competition)”		“Anti-monopoly policy in your country is (1 = lax and non effective at promoting competition, 7 = effective and promotes competition)”		“Market dominance by a few enterprises is (1= common in key industries, 7=rare)”	
Dänemark	7.7	UK	6.1	Deutschland	4.8
Österreich	7.4	Deutschland	5.8	USA	3.9
Deutschland	7.4	Dänemark	5.8	Japan	3.9
Niederlande	6.7	USA	5.8	Niederlande	3.9
Norwegen	6.6	Schweden	5.7	Dänemark	3.6
Frankreich	6.4	Niederlande	5.6	UK	3.6
UK	6.3	Frankreich	5.4	<b>Schweiz</b>	<b>3.5</b>
USA	6.3	Irland	5.1	Österreich	3.5
Schweden	6.3	Norwegen	5.0	Frankreich	3.2
Irland	5.8	Österreich	4.9	Irland	3.1
Japan	5.2	<b>Schweiz</b>	<b>4.7</b>	Norwegen	3.0
<b>Schweiz</b>	<b>5.0</b>	Japan	4.7	Schweden	3.0

Quelle: GCR, 8.03, S. 508; GCR, 8.06, S. 511; WCY, 2.4.07, S.627.

Im Kasten 4.1 wird einerseits die rechtliche Rahmenbedingung der Marktorganisation, andererseits die tatsächliche Situation auf dem Markt beurteilt. Die Unternehmen beurteilen das Wettbewerbsrecht in der Schweiz eher negativ – sowohl bei der entsprechenden Frage im *Global Competitiveness Report* als auch im *World Competitiveness Yearbook* steht die Schweiz auf den hintersten Rängen. Betreffend den oligopolistische Tendenzen auf dem Schweizer Markt befinden die Unternehmen, dass diese durchaus vorhanden sind. In Deutschland scheint sich die freie Konkurrenz am besten durchsetzen zu können. In allen anderen Ländern sind dominante Positionen von Unternehmen wenn nicht häufig, so doch gelegentlich anzutreffen. Innerhalb des Samples schneidet die Schweiz durchschnittlich ab, wobei die Unterschiede zwischen den Ländern sehr gering sind. Anzumerken gilt es jedoch, dass die Daten vor dem in Kraft treten des neuen Kartellgesetzes am 1. April 2004 erhoben wurden. Eine wesentliche Veränderung, die sich durch die Revision ergeben wird, ist die stärkere Sanktionierung, die die Wettbewerbskommission ausgehend vom Kartellgesetz aussprechen kann. Doch muss zuerst zugewartet werden, wie sich die Revision auf die bestehende Situation auswirken wird. Neben dem Kartellgesetz sind das Binnenmarktgesetz (Botschaft wurde Ende November 2004 vom Bundesrat verabschiedet) und das Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen in Revision (Botschaft wird Ende 2006 veröffentlicht, siehe dazu Kasten 4.2).

Im Kasten 4.2 geht es um die Beurteilung von wettbewerbsrelevanten Sachverhalten, die jedoch nicht direkt dem Wettbewerbsrecht zuzurechnen sind. Ausgehend von diesen Indikatoren kann indirekt und daher auch eher mit Vorsicht auf die Wettbewerbsregulierungen geschlossen werden. Unter Anderem werden die Unternehmen nach der wettbewerbsförderlichen Rolle des Staates befragt (siehe die letzten beiden Indikatoren in Kasten 4.2): Sie befinden grundsätzlich, dass der Staat entweder durch direkte Interventionen oder als Auftraggeber nicht ausserordentlich wettbewerbsförderlich handelt. Verglichen mit den anderen 11 Ländern schneidet die Schweiz eher mittelmässig bis schlecht ab. Gemäss einem Bericht der PVK<sup>9</sup> sind die rechtlichen Bedingungen im öffentlichen Beschaffungswesen sehr komplex und zum Teil inkonsistent. Unter Anderem zeigt sich dies in der Kompetenzverteilung zwischen dem Bundesgericht und der Rekurskommission und auch in der Dauer, den Kosten und unvorhersehbaren Folgen einer Einsprache.

Kasten 4.2: Wettbewerbsintensität und –recht 2

“In your country, mergers and acquisitions – particularly hostile takeovers – are (1= rare and face serious legal impediments, 7= common and allowed by law)”		“The impact of government intervention on fair competition in your economy is (1 = distorting, 7= not distorting)”		“Public sector contracts (1= are not sufficiently open to foreign bidders, 10 = are sufficiently open to foreign bidders)”	
UK	6.5	Dänemark	5.1	Dänemark	8.2
USA	6.1	Niederlande	4.8	Österreich	7.9
Dänemark	5.3	USA	4.8	Irland	7.6
Irland	5.3	UK	4.6	UK	7.5
Schweden	5.1	Schweden	4.5	Schweden	7.3
Frankreich	5.0	<b>Schweiz</b>	<b>4.0</b>	Norwegen	7.0
<b>Schweiz</b>	<b>4.9</b>	Österreich	3.9	Deutschland	6.8
Norwegen	4.8	Norwegen	3.9	Niederlande	6.8
Deutschland	4.5	Frankreich	3.8	USA	6.1
Österreich	4.1	Irland	3.8	Frankreich	6.1
Niederlande	4.0	Deutschland	3.2	<b>Schweiz</b>	<b>5.1</b>
Japan	3.9	Japan	2.8	Japan	3.9

Quelle: GCR, 8.07, S. 512; GCR, 2.04, S. 405; WCY, 2.4.03, S. 625.

### Fazit

Die Wettbewerbsregulierungen sind im Vergleich zu den anderen Ländern ein Schwachpunkt der Schweiz. Dies belegen die angeführten Indikatoren relativ klar. Diese Einsicht ist sicherlich nicht überraschend und auch nicht neu. Dementsprechend wurden bereits Revisionen der einschlägigen Gesetze angegangen und damit auf den Handlungsbedarf in diesem Bereich reagiert. Gleichzeitig müssen die Änderungen im Hinblick auf ihre Wirkung begleitet und analysiert werden.

<sup>9</sup> Vgl. Parlamentarische Verwaltungskontrollstelle (2002) oder Zogg et al. (2002).

## 5 Netzwerkindustrien

Netzwerkindustrien sind unter dem Aspekt des Wettbewerbsrechts sehr interessant, da in diesen natürliche Monopole häufig auftreten und der Staat und die staatlichen Regulierungen in vielen Bereichen eine entscheidende Rolle spielen. Durch vertikale Trennung von Leistungen innerhalb der Netzwerkindustrien wird versucht, die Bereiche einem Markt zuzuführen, die nicht einem natürlichen Monopol entsprechen. Mit der Liberalisierung dieser Bereiche und der Beschränkung des staatlichen bzw. politischen Einflusses erhofft man sich Effizienzgewinne, die sich vor allem in einer Preisreduktion zeigen sollten. Auf der anderen Seite möchte man die Grundversorgung nicht gefährden, d.h. die Qualitätssicherung spielt in diesen Sektoren noch eine grössere Rolle als in anderen Wirtschaftsbereichen. Auf den folgenden Seiten untersuchen wir vier Wirtschaftszweige: (aus Mangel an Daten) den Schienenverkehr und den Postdienst ohne entsprechende Indikatoren; die Energieversorgung sowie den Telekommunikationssektor anhand von Indikatoren, die Regulierung und den Outcome (Qualität und Preis) abbilden.

### 5.1 Telekommunikation

Seit 1998 ist der Telekomsektor (ausser der letzten Meile) in der Schweiz vollständig liberalisiert. Die Qualität der in der Schweiz angebotenen Dienstleistungen ist äusserst gut. Neben dem unten (Kasten 5.1) angefügten Indikator, der aufgrund der geringen Unterschiede zwischen den Ländern auch nur bedingt aussagekräftig ist, bestätigt dies auch eine Studie von ICTSwitzerland.<sup>10</sup>

Kasten 5.1: Qualität und Preis der Telekommunikation

"New telephone lines for your business are (1= scarce and difficult to obtain, 7= widely available and highly reliable)"		Preise Festnetz (in US Dollars): Für ein dreiminütiges Telefon während Spitzenzeiten in die USA (bzw. nach Europa).		Preise Mobilfunk (in US Dollars): Für ein lokales Gespräch während Spitzenzeiten.	
<b>Schweiz</b>	<b>6.9</b>	Niederlande	0.19	Norwegen	0.40
Dänemark	6.8	<b>Schweiz</b>	<b>0.24</b>	Dänemark	0.51
Deutschland	6.8	Frankreich	0.28	Japan	0.58
Japan	6.8	Schweden	0.31	UK	0.90
Frankreich	6.8	Deutschland	0.33	USA	1.05
Schweden	6.8	Norwegen	0.35	Frankreich	1.27
Niederlande	6.7	USA	0.45	Deutschland	1.39
USA	6.6	Irland	0.50	Irland	1.41
Österreich	6.6	Dänemark	0.71	<b>Schweiz</b>	<b>1.73</b>
Norwegen	6.5	UK	0.94	Schweden	1.73
UK	6.5	Österreich	1.07	Österreich	2.02
Irland	6.0	Japan	1.48	Niederlande	-

Quelle: GCR, 5.06, S. 467; WCY, 4.2.03, S. 696; WCY, 4.2.05, S. 697.

In der Schweiz hat sich die Qualität in den letzten Jahren stärker verbessert als in den anderen Ländern. Die Preise in der Schweiz sind gegenüber dem Ausland etwa im Mittelfeld. Wobei die Mobiltelefonpreise aus unterschiedlichen Gründen relativ höher liegen als die Fixnet Preise. In diesem

<sup>10</sup> Vaterlaus et al. (2004), S. 5-11.

Bereich scheint denn auch der grösste Handlungsbedarf zu liegen.<sup>11</sup> Werden die Aufschaltgebühren und die Abonnementpreise miteinbezogen, verändert sich das Bild nicht wesentlich.

## 5.2 Energiemarkt

Wie auch in den anderen Netzwerkindustrien wird mit der effizienten Regulierung des Energiemarktes die Erwartung von Preissenkungen, Effizienzgewinnen und Innovation verbunden. Die meisten EU Länder (inkl. Norwegen) in unserem Sample haben in den letzten Jahren in ihren Märkte eine Öffnung vollzogen. Mit der Ablehnung des Elektrizitätsmarktgesetzes sprach sich die Mehrheit der Stimmbürger am 22. September 2002 gegen eine Liberalisierung des Schweizer Strommarktes aus. Seither gingen zahlreiche parlamentarische Vorstösse zur Elektrizitätsversorgung ein. Der Bundesrat setzte daraufhin eine Expertenkommission ein, die einen neuen Gesetzesvorschlag auszuarbeiten hatte. Darin sollte der Strommarkt den neuen schweizerischen (Kartellgesetz) und europäischen (Öffnung bis 2007) Gegebenheiten angepasst werden. Am 4. Dezember wurde nun die Botschaft zur Revision des Elektrizitätsgesetzes und zum Gesetz über die Stromversorgung vom Bundesrat verabschiedet. Durch die Implementation des Gesetzes über die Stromversorgung stieg der Öffnungsgrad auf 53% (siehe Kasten 5.2).

Kasten 5.2: Qualität, Öffnungsgrad und Preise für Energie

"Energy infrastructure is (1= not adequate and efficient in your country, 10 = adequate and efficient in your country)"		Grad der Marktöffnung in Prozent. (In Klammer: Wert für die Schweiz mit StromVG)		Preis für einen industriellen Kunden in US Dollar pro KWh.		Preis für einen Haushalt in US Dollar pro KWh.	
Österreich	8.9	Schweden	100	Schweden	0.034	USA	0.083
Dänemark	8.8	Norwegen	100	Norwegen	0.035	Norwegen	0.086
Deutschland	8.8	Deutschland	100	Frankreich	0.037	Schweden	0.103
<b>Schweiz</b>	<b>8.7</b>	Österreich	100	USA	0.047	Frankreich	0.105
Frankreich	8.7	UK	100	UK	0.054	UK	0.111
Niederlande	7.8	Dänemark	100	Niederlande	0.058	Irland	0.111
Norwegen	7.8	Niederlande	63	Dänemark	0.074	<b>Schweiz</b>	<b>0.124</b>
Japan	7.6	Irland	56	Irland	0.077	Österreich	0.136
Schweden	7.6	Frankreich	37	<b>Schweiz</b>	<b>0.078</b>	Deutschland	0.167
USA	6.6	<b>Schweiz</b>	<b>0 (53)</b>	Deutschland	0.079	Niederlande	0.167
UK	6.0	USA	-	Österreich	0.092	Japan	0.214
Irland	4.9	Japan	-	Japan	0.143	Dänemark	0.222

Quelle: WCY, 4.1.15, S. 690; Bundesamt für Energie; IEA – Key World Energy Statistics, 2003, S. 43.

Die Qualität der Energieinfrastruktur wird von den Unternehmen als gut wahrgenommen und rangiert auch im internationalen Vergleich in den vorderen Rängen. Anders stellt sich die Situation bei den Preisen dar. Während das Preisniveau in der Schweiz bei den Haushalten tiefer liegt als der Durchschnitt in unserem Sample, sind sie für industrielle Kunden höher als der Durchschnitt und werden nur durch Deutschland, Österreich und Japan übertroffen. Diese Situation ist denn auch etwas paradox, wenn man die Vorteile der Schweiz bezüglich der Energiegewinnung bedenkt (so etwa die

<sup>11</sup> Bürkler (2004), S. 35-38.

grosse und eigene Produktion von Hydroelektrizität). Ein Grund kann die sehr komplexe und quasi monopolartig organisierte Produktions- und Verteilstruktur sein, die zudem sehr politisiert ist.<sup>12</sup> Die Preise entsprechen somit nicht Marktpreise, sondern werden durch verschiedene Steuern und Gebühren beeinflusst. Betrachtet man die Preisentwicklung in den letzten 10 Jahren, so kann man feststellen, dass sich in den Ländern, die am frühesten liberalisiert haben, die Preise zuerst und auch in grösserem Ausmass gesenkt haben. Werden Frankreich, Deutschland und die Schweiz verglichen, so zeigen sich keine wesentlichen Unterschiede in der Preisentwicklung - bei allen sank das Preisniveau kontinuierlich über die letzten 10 Jahre sowohl für die Haushalte, wie auch für die Industrie.<sup>13</sup>

### 5.3 Schienenverkehr

Der Schienenverkehr in der Schweiz ist von hoher Qualität. Dies kann anhand der Einschätzung von Unternehmen<sup>14</sup>, anhand der Verspätungen oder der Unfallrate gezeigt werden<sup>15</sup>. Ein Vergleich der Preise im Schienenverkehr ist kaum möglich, da in jedem Land unterschiedliche Preis- und Rabattsysteme existieren und sich auch die Distanzen erheblich unterscheiden. Eine Möglichkeit zur Messung der Preissysteme ist die Erhebung der Erträge pro Personenkilometer bzw. Tonnenkilometer<sup>16</sup>, doch leider existieren noch keine wirklich vergleichbaren Daten. Die Art und Weise der Regulierung vergleichend darzustellen, kann in diesem Kapitel nicht gemacht werden – nur auf den Liberalisierungsgrad soll eingegangen werden.<sup>17</sup> Im Vergleich zu den Staaten der EU schneidet die Schweiz gut ab und ist, orientiert man sich an den von der EU definierten Schritten der Marktöffnung, im Zeitplan. Vor allem im Bezug auf den Personenverkehr liegt die Schweiz jedoch im Hintertreffen. Der staatliche bzw. politische Einfluss ist in diesem Bereich ausschlaggebend sowohl im Hinblick auf die Trassevergabe als auch auf die Preisregulierung.<sup>18</sup> Zudem wird der regionale Personenverkehr stark subventioniert. Im Jahre 2003 bezahlte der Bund 862 Mio. CHF und die Kantone steuerten 432 Mio. CHF bei. Der grösste Anteil der Subventionen des Bundes fliesst jedoch in die Infrastruktur, nämlich 1.34 Mrd. CHF. Darin sind die Ausgaben für die NEAT nicht eingeschlossen.

---

<sup>12</sup> Koch (2003), S. 111-132.

<sup>13</sup> Vaterlaus et al. (2003), S. 109-112.

<sup>14</sup> Global Competitiveness Report, Indikator 5.02, S. 417.

<sup>15</sup> Vaterlaus et al. (2003), S. 122-124.

<sup>16</sup> Ebd., S. 125-126.

<sup>17</sup> IBM (2004).

<sup>18</sup> Ebd., S. 25 und S. 76-78.

#### 5.4 Postdienst

Im Unterschied zu den anderen Netzwerkindustrien lässt sich beim Postdienst keinen monopolistischen Engpass mit irreversiblen Kosten finden. Dass heisst, ein natürliches Monopol liegt nicht vor.<sup>19</sup> Auf allen Ebenen des Postdienstens wäre demnach die Schaffung eines Wettbewerbes aus ökonomischer Sicht möglich. Regulierungsbedarf besteht beim Postdienst nur hinsichtlich der Grundversorgung, d.h. die Sicherung der Zugangsmöglichkeiten zum Postnetz für alle. Auf der Regulierungsebene interessiert uns nun, welche Bereiche bereits liberalisiert wurden, wie die Preisregulierung im Bereich der Grundversorgung ausgestaltet ist und ob Strafen bei der Verletzung von Qualitätsvorschriften ausgesprochen werden können. Während in den anderen Ländern neben den Paketen auch gewisse Briefdienstleistungen geöffnet wurden, verbleibt in der Schweiz der Briefverkehr in den Händen des Monopolisten. Die Preisregulierung bei der Grundversorgung setzt keine Anreize die Preise zu senken. Im Vergleich zu den anderen Ländern ist die Schweiz am stärksten und am geschlossensten reguliert.<sup>20</sup> Bezüglich der Qualität nimmt die Schweiz einen Platz in den vorderen Rängen ein.<sup>21</sup> Die Preise bewegen sich im Vergleich zu den anderen Ländern im hinteren Teil des Mittelfeldes, wobei auffällt, dass es in allen anderen Länder zu zum Teil grossen Preisreduktionen kam, während die Preise in der Schweiz nur leicht sanken oder gar stiegen.<sup>22</sup> Im Vergleich zu den anderen Europäischen Länder ist die Schweiz bezüglich der Öffnung klar im Verzug. Dies hat keinen Einfluss auf die Qualität, die eine der besten ist. Einen Einfluss lässt sich auf die Preisentwicklung ausmachen: In den liberalisierten Länder sanken die Preise stärker als in der Schweiz.<sup>23</sup> In den nächsten Jahren soll auch der Briefverkehr in der Schweiz zunehmend geöffnet werden – bis ins Jahr 2006 soll die Monopulgrenze für Briefe auf 100 Gramm gesenkt werden.

#### Fazit

Die Netzwerkindustrien in der Schweiz müssen einzeln betrachtet werden, denn die Unterschiede bezüglich Regulierung sind beträchtlich. Während der Telekommunikationsmarkt bereits sehr weit geöffnet ist, werden die Postdienste noch weitgehend vom Monopolisten ausgeübt. Die Qualität ist in allen von uns untersuchten Bereichen im Vergleich zu den anderen Ländern (für die Angaben vorhanden sind) in der Schweiz sehr gut. Hingegen zeigen sich wiederum Unterschiede im Bezug auf die Preise und die Preisentwicklung der letzten Jahre. Im Telekommunikationsbereich konnten die grössten Preisabschläge verzeichnet werden, während im Energiebereich und im Postsektor die Preise nur leicht sanken oder gar stiegen.

---

<sup>19</sup> Vaterlaus et al. (2003), S. 8-32.

<sup>20</sup> Vaterlaus et al. (2003), S. 43-47.

<sup>21</sup> Ebd., S.90-91 und Global Competitiveness Report, Indikator 5.07, S. 468.

<sup>22</sup> Vaterlaus et al. (2003), S. 94-95.

<sup>23</sup> Ebd.

## 6 Aussenwirtschaft

In der ökonomischen Theorie gibt es wenige Zusammenhänge, die so unbestritten sind, wie der zwischen internationaler Öffnung und Wohlstand. Regulierungen, die die Aussenwirtschaft direkt oder indirekt behindern, haben demnach einen sehr direkten Einfluss auf die ökonomische Entwicklung. Die Aussenhandelsverflechtung der Schweiz ist im Vergleich zu ähnlich grossen Ländern durchschnittlich. Die Importzölle sind in der Schweiz, mit Ausnahme der Zölle auf Agrargütern, sehr niedrig. Gemäss der Einschätzung von Unternehmern und Experten befindet sich die Schweiz bezüglich der Handelsöffnung im Mittelfeld. (Kasten 6.1) Die EU-Staaten schneiden vor allem bei der Beurteilung des Protektionismus (1. Indikator in Kasten 6.1) eindeutig besser ab als die Nicht-EU-Staaten. Dies ist zu mindest plausibel, da die EU-Staaten durch die Integration viele Handelsschranken abgebaut haben. Der Öffnungsgrad ist innerhalb der EU und zwischen diesen Staaten sicherlich um einiges höher als zwischen Nicht-EU Staaten.

Kasten 6.1: Indikatoren zum Handel

“Protectionism in your country (1= negatively effects the conduct of your business, 10= does not effect the conduct of your business)”		Zusammenfassung der 20 Indikatoren zu International Trade, Unterkapitel zu „Economic Performance“. Rangwerte eines Samples von 60 Länder und Regionen.		“In your country, hidden import barriers (that is, barriers other than published tariffs and quotas) are (1= an important problem, 7= not an important problem)”		“When your firm needs to import foreign equipment, the combined effect of import tariffs, bank fees and the time required for administrative red tape raises the cost by (app.) (1= less than 10%, 2= 11-20%, 3=21-30%, 9 = greater than 80%)”	
Dänemark	8.3	Deutschland	3	Dänemark	6.3	Dänemark	1.3
Österreich	7.9	Norwegen	8	Schweden	6.3	Schweden	1.3
Schweden	7.8	Niederlande	10	UK	6.0	USA	1.3
Niederlande	7.5	Irland	12	Niederlande	5.9	<b>Schweiz</b>	<b>1.4</b>
Irland	7.4	Japan	13	Deutschland	5.9	Niederlande	1.4
Deutschland	7.3	Frankreich	16	Österreich	5.8	UK	1.4
UK	7.0	<b>Schweiz</b>	<b>17</b>	<b>Schweiz</b>	<b>5.7</b>	Deutschland	1.5
Frankreich	7.0	Österreich	19	Irland	5.6	Irland	1.5
Norwegen	6.4	Schweden	23	Frankreich	5.6	Österreich	1.5
USA	6.2	UK	25	USA	5.1	Japan	1.6
<b>Schweiz</b>	<b>5.2</b>	Dänemark	29	Norwegen	4.7	Frankreich	1.7
Japan	5.2	USA	49	Japan	3.7	Norwegen	2.5

Quellen: WCY, 2.4.02, S. 624; WCY, Sub-Factor Rankings, S. 56; GCR, 2.14, S. 415; GCR, 2.16, S. 417.

Im Bereich des Investments ist die Schweiz am hinteren Ende rangiert. Ein Aspekt, der für das eher schlechte Abschneiden der Schweiz verantwortlich sein könnte und der auch schon im Parlament besprochen wurde, ist die gesetzliche Vorschrift, dass die Mehrheit der Direktoren von Aktiengesellschaften in der Schweiz wohnhaft sein und auch den Schweizer Pass besitzen müssen. Zudem sind für gewisse Bereiche, in denen ein staatliches Monopol existiert (Eisenbahn, Postdienste, gewisse Versicherungsdienste), die Investitionsmöglichkeiten beschränkt. In anderen ökonomischen Sektoren (Gastronomie, Versicherungswesen, Jurisdiktion oder auch Arbeitsvermittlung) müssen spezielle Bewilligungen gelöst werden.

## Kasten 6.2: Indikatoren zu Investment

“Foreign investors are (1= not free to acquire control in domestic companies, 10 = free to acquire control in domestic companies)”		“Foreign ownership of companies in your country is (1 = rare, limited to few cases, and prohibited in key sectors, 7 = prevalent and encouraged)”		Zusammenfassung der 20 Indikatoren zu International Investment, Unterkapitel zu „Economic Performance“. Rangwerte eines Samples von 60 Länder und Regionen.	
Dänemark	9.1	UK	6.3	USA	1
Irland	9.0	Irland	6.3	Frankreich	2
Schweden	8.9	Schweden	6.0	Niederlande	3
Österreich	8.7	USA	5.9	Irland	4
UK	8.5	Deutschland	5.8	Deutschland	5
Niederlande	8.5	Dänemark	5.6	UK	8
Deutschland	8.3	Frankreich	5.6	Japan	10
USA	8.0	Österreich	5.6	Schweden	19
Frankreich	7.6	Niederlande	5.5	<b>Schweiz</b>	<b>21</b>
<b>Schweiz</b>	<b>7.3</b>	<b>Schweiz</b>	<b>5.4</b>	Österreich	22
Japan	6.7	Norwegen	4.8	Dänemark	31
Norwegen	6.4	Japan	4.3	Norwegen	45

Quellen: WCY, 2.4.19, S. 633; GCR, 10.26, S. 555; WCY, Sub-Factor Rankings, S. 56.

### Fazit

Im Bereich von Handel und Investment ist eine weitere Öffnung sicherlich möglich; sie würde die Perspektiven für viele Unternehmen verbessern. Eine nähere Beziehung zur EU würde die Handels- aber auch Investitionsmöglichkeiten erweitern. Es gibt mehrere Verbindungen zwischen innerstaatlicher Wettbewerbsbeschränkung und der Aussenwirtschaft: Einerseits werden viele innerstaatliche Beschränkungen aufgrund von internationalen Entwicklungen in Frage gestellt und eventuell einer Revision unterzogen. Andererseits sind zuerst Erleichterungen auf dem Binnenmarkt nötig, bevor es für einen ausländischen Investor attraktiv bzw. möglich ist, in gewissen Bereichen wie z.B. dem Strommarkt zu investieren. Und schliesslich kommt der Wettbewerb oft vom Ausland, speziell in einer kleinen Volkswirtschaft.

## 7 Stabilisierungspolitik

Die Stabilisierungspolitik beinhaltet einerseits die Geld- und andererseits die Budgetpolitik. Aus ökonomischer Sicht ist grundsätzlich eine stabile und kontinuierliche Geld- und Budgetpolitik für die Volkswirtschaft von Vorteil. Den ökonomischen Akteuren wird dadurch die Planung vereinfacht und die Erwartungssicherheit nimmt zu.

Im Bereich der Geldpolitik hat sich diese Sichtweise in allen von uns einbezogenen Ländern durchgesetzt. Zur Umsetzung dieser Vorgabe wurde in allen Ländern die Nationalbank der direkten politischen Beeinflussung entzogen und in die Unabhängigkeit entlassen. Die Zieldefinition der Geldpolitik verbleibt jedoch in der Kompetenz der Regierungen. Für die Länder der Wirtschafts- und Währungsunion in unserem Sample (Österreich, Deutschland, Frankreich, Niederlande und Irland) gilt die Politik der Europäischen Zentralbank (EZB). Die Preisstabilität wurde im Vertrag der EU im

Protokoll über den Status der EZB (C 191 / 69, Art. 2) als Ziel definiert. Schweden, Dänemark und das Vereinigte Königreich sind nicht Mitglieder der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU). Die Geldpolitik wird demnach durch die Nationalbank gemacht, die in allen Ländern ebenfalls unabhängig ist und sich dem Ziel der Preisstabilität verpflichtet hat. Für die vier Länder, die weder der EU noch der WWU beigetreten sind, gilt dasselbe: Die Nationalbank ist zwar unabhängig, was die Instrumente zur Erreichung der Ziele anbelangt, die Ziele werden aber gesetzlich festgelegt. Für die Schweiz wird das primäre Ziel der Preisstabilität im Nationalbankgesetz (SR 951.11, Art.5, Abs. 1) definiert. Im Bereich der Geldpolitik existiert eine direkt wirkende Regulierung, die den Handlungsspielraum der Nationalbank bestimmt.

Die Budgetpolitik ist zur Beurteilung in regulatorischer Hinsicht komplexer und wird im Kapitel öffentliche Finanzen detaillierter behandelt. Eine zentrale Regulierung in diesem Bereich soll aber hier Erwähnung finden, nämlich die „Schuldenbremse“. Für die Länder der WWU gilt der Stabilitätspakt, der eine Obergrenze des zulässigen Defizits definiert. Diese liegt bei 3% des BIP. Die Regulierung beschränkt daher die Handlungsmöglichkeiten der öffentlichen Hand. Diese Grenze wurde jedoch durch Deutschland und Frankreich schon mehrfach überschritten, ohne dass dies einschneidende Konsequenzen zur Folge gehabt hätte. In der Schweiz wurde in der Volksabstimmung vom 2. Dezember 2001 die „Schuldenbremse“ angenommen. Diese besagt auf Verfassungsebene, dass sich der Bundeshaushalt an den Einnahmen zu orientieren hat und nur in ausserordentlichen Situationen Defizite gemacht werden können. Norwegen hingegen hat ein ganz anderes Problem: Die Verwendung des jährliche Überschusses aus den Energievorkommen wird durch Regulierungen genau definiert.

Die Regulierung der Geld- wie auch der Budgetpolitik unterscheidet sich von den Regulierungen, die wir in den vorangegangenen Kapiteln betrachtet haben: Es sind nicht im eigentlichen Sinne ökonomische Regulierungen, die sich auf Aspekte des Wettbewerbs und des Marktes beziehen. Vielmehr geht es um die Beeinflussung von öffentlichem Handeln und damit um einen indirekten Einfluss auf die Unternehmen.

## **8 Öffentliche Finanzen**

Der Zusammenhang zwischen den öffentlichen Finanzen und Regulierungen ist kompliziert und etwas unklar. Aus Mangel an nützlichen und sinnvollen Indikatoren beschränken wir uns in diesem Kapitel darauf Aspekte deskriptiv zu beleuchten und zu erläutern. Oftmals wird, wenn die öffentlichen Finanzen thematisiert werden, auf die Staats-, die Steuerquote oder die Sozialausgaben verwiesen. Dies scheint in unserem Zusammenhang nur beschränkt nützlich. Wir konzentrieren uns in diesem Kapitel einerseits auf Regulierungen, die der Einnahmeseite und Regulierungen, die der Ausgabenseite zuzuordnen sind. Speziell behandelt wird anschliessend noch das Gesundheitssystem.

Der Staat generiert seine Einnahmen primär aus indirekten und direkten Steuern. Ein Aspekt des Steuersystems ist sicherlich die Höhe der zu bezahlenden Steuern. Doch eine simple Kategorisierung in tiefe Steuern = gutes System und hohe Steuern = schlechtes System verkennt einerseits die Komplexität der Einnahmenstruktur und andererseits auch die durchaus erfolgreichen Volkswirtschaften mit hohen Steuersätzen (wie etwa Schweden oder Finnland). Im Hinblick auf Regulierungen interessiert vielmehr die Komplexität des Systems, so z.B. die Frage nach der Dauer um die Steuererklärung auszufüllen. Grundsätzlich kann man davon ausgehen, dass das Steuersystem in der Schweiz durch die föderalistische Struktur im internationalen Vergleich eher kompliziert ist. Die Anzahl der Steuern für Unternehmen ist im Vergleich zu anderen Staaten eher hoch.<sup>24</sup> Auch das Mehrwertsteuersystem wird von den schweizerischen Unternehmen als komplex empfunden; die Schweiz hat drei verschiedene MWSt Sätze, einige EU-Länder haben nur einen oder zwei Sätze, was das System vereinfacht.

Die Beurteilung der Ausgabenseite mit Blick auf Regulierungen fällt schwer. Ob und wie Sozialversicherungen ausgestaltet sind, ist zu einem hohen Ausmass pfadabhängig, da sich grosse Reformen und Kurswechsel in diesen Bereich nur schwer bewerkstelligen lassen (dies kann die Reformpolitik Deutschlands unter der SPD am besten verdeutlichen). Ähnlich wie bei den Regulierungen im Kapitel „Stabilitätspolitik“ handelt es sich auch hier nicht um ökonomische Regulierungen, die direkt ins Marktgeschehen eingreifen. Es wären primär Unterschiede bezüglich der Effizienz von unterschiedlichen Regulierungen und Finanzierungssystemen für einen zwischenstaatlichen Vergleich interessant. In diesem Bereich wären weitergehende Arbeiten und Studien interessant.

Ein wichtiger Ausgabeposten in allen Ländern ist die Gesundheit. In den letzten Jahrzehnten haben zudem die Ausgaben in einem solchen Ausmass zugenommen, dass in allen Staaten Reformen des Gesundheitssystems verhandelt und zum Teil umgesetzt wurden.<sup>25</sup> Die Reformmöglichkeiten und der Reformdruck hängen von den bestehenden Regulierungen ab. Grundsätzlich können drei unterschiedliche Ausrichtungen beobachtet werden: Das öffentlich-integrierte System, das die Ausgaben über das Staatsbudget finanziert und in dem die Leistungserbringer meist Teil der Verwaltung sind. In diesem System können die Kosten entsprechend dem politischen Willen kontrolliert werden und die privaten Ausgaben sind am geringsten<sup>26</sup>. (Siehe Kasten 8.1) Hingegen besteht kein Anreiz zu Innovation und effizientem Wirtschaften. Die Patientenzufriedenheit, im Sinne von Kundenzufriedenheit steht nicht im Zentrum. Das zweite System kombiniert die öffentliche Finanzierung mit privaten Leistungserbringern. Die Finanzierung erfolgt entweder über Steuern oder

---

<sup>24</sup> Vgl. Zarin-Nejadan (2004)

<sup>25</sup> Vgl. OECD (2003)

<sup>26</sup> In diese Gruppe gehören folgende Staaten: Dänemark, Norwegen und Schweden.

Sozial- bzw. Krankenversicherungen.<sup>27</sup> In diesem System besteht einerseits die Möglichkeit die Kosten zentral zu kontrollieren und andererseits haben die privaten Anbieter einen Anreiz effizient, innovativ und kundenorientiert zu wirtschaften. Die dritte Systemvariante besteht aus privaten Versicherungen und privaten Leistungserbringern<sup>28</sup>. In diesem System sind die Kosten am höchsten und auch die Zuwachsraten sind sehr hoch. Dieses System orientiert sich am stärksten am Markt und so bestehen denn auch die meisten Anreize sowohl für die Leistungserbringer als auch für die Versicherungen kunden- und qualitätsorientiert zu handeln.

Kasten 8.1: Gesundheitsausgaben und Zufriedenheit

"Health infrastructure (1= does not meet the needs of society, 10= meets the need of society)"		Private Ausgaben für Gesundheit in Prozent der Gesamtausgaben für das Jahr 2000.		Gesamte Ausgaben für Gesundheit in Prozent des BSP für das Jahr 2000.	
Österreich	9.4	Irland	6.8	Norwegen	14.8
<b>Schweiz</b>	<b>9.0</b>	UK	7.3	Schweden	15.0
Frankreich	8.1	Japan	7.7	Dänemark	17.5
Deutschland	7.8	Österreich	7.9	UK	19.1
Dänemark	7.8	Dänemark	8.4	Japan	21.7
Norwegen	7.5	Schweden	8.6	Frankreich	24.7
Japan	7.2	Niederlande	8.9	Deutschland	25.0
Niederlande	6.7	Frankreich	9.4	Irland	26.7
Schweden	6.2	Norwegen	10.3	Österreich	30.6
USA	5.8	Deutschland	10.7	Niederlande	36.6
UK	4.9	<b>Schweiz</b>	<b>10.7</b>	<b>Schweiz</b>	<b>44.4</b>
Irland	4.2	USA	13.2	USA	55.8

Quellen: OECD, Health Data 2003; WCY, 4.4.06, S. 717.

Ausgehend von der Unternehmensbefragung (Kasten 8.1) zeigt sich, dass die Konsumenten in der Schweiz mit der Gesundheitsinfrastruktur sehr zufrieden sind. Gleichzeitig hat die Schweiz die zweit höchsten Gesamt- und Privatausgaben in unserem Sample. Dies weist darauf hin, dass in der Schweiz primär die hohen Kosten im Gesundheitssystem ein Problem darstellen. Die OECD sieht in drei Bereichen ein gewisses regulatorisches Verbesserungspotential um das Ziel der Senkung der Kosten zu erreichen.<sup>29</sup> Der Markt zwischen den Versicherern funktioniert nicht optimal. Dies zeigt sich etwa daran, dass nur sehr wenige Versicherten ihre Versicherung wechseln auch wenn sie Kosten einsparen könnten. Auch der Markt zwischen den Serviceanbietern scheint gewisse Probleme zu haben. Ein Grund ist der Vertragszwang zwischen den Versicherungen und den Anbietern. Als letzten Grund für die hohen Kosten verweist die OECD auf die hohen Medikamentenpreise. Die geringe Zahl an Generika auf dem Schweizer Markt und die Unmöglichkeit zu Parallelimporten von patentgeschützten Medikamenten können die sehr hohen Preise zum Teil erklären.

<sup>27</sup> Zum zweiten System gehören die folgenden Staaten: UK und Irland finanziert über Steuern, und Deutschland, Niederlande, Japan, Österreich und Frankreich über Sozial- bzw. Krankenversicherung.

<sup>28</sup> Dazu gehören: Die Schweiz mit obligatorischer privater Versicherung und die USA mit freiwilliger Versicherung.

<sup>29</sup> OECD (2004)

## 9 Arbeitsmarkt

Eine flexible Regulierung des Arbeitsmarktes bedeutet, dass der Arbeitsmarkt auf konjunkturelle und strukturelle Veränderungen reagieren kann. Unternehmen werden im Aufschwung neues Personal einstellen, da sie sich bei einer Baisse auch wieder von den Arbeitnehmern trennen können. Eine flexible Ausgestaltung der Arbeitsmarktes führt auf der anderen Seite zu abnehmender Arbeitsplatzsicherheit aber gleichzeitig auch zu einer tieferen Arbeitslosigkeitsrate.

Gemäss der Einschätzung der Regulierung des Arbeitsmarktes durch die Unternehmen steht die Schweiz an der Spitze. (Kasten 9.1) Die Regulierung des Arbeitsmarktes wird von den Unternehmen in der Schweiz als effektiv wahrgenommen. Der Arbeitsmarkt in der Schweiz, so scheint es, stellt kein Hindernis für den Erfolg von Unternehmen dar.

Kasten 9.1: Einschätzung der arbeitsrechtlichen Regulierung

“Labor Regulations (Hiring/Firing practices, minimum wages etc.) (1= hinder business activities, 10= does not hinder business activities)”		“Hiring and firing of workers is (1= impeded by regulations, 7= flexibly determined by employers)”		“Wages in your country are (1= set by a centralized bargaining process, 7= up to each individual company)”	
Dänemark	7.8	<b>Schweiz</b>	<b>5.5</b>	USA	6.0
<b>Schweiz</b>	<b>7.7</b>	USA	5.4	Japan	5.8
USA	6.4	Dänemark	5.3	<b>Schweiz</b>	<b>5.7</b>
Japan	5.6	UK	4.3	UK	5.7
Österreich	5.3	Irland	3.7	Frankreich	4.6
Irland	5.2	Österreich	3.0	Dänemark	4.2
UK	4.7	Niederlande	2.6	Schweden	3.6
Norwegen	4.7	Japan	2.5	Niederlande	3.5
Schweden	4.0	Schweden	2.5	Norwegen	3.1
Niederlande	4.0	Norwegen	2.3	Irland	3.1
Frankreich	2.6	Frankreich	2.2	Österreich	2.7
Deutschland	1.9	Deutschland	1.8	Deutschland	2.1

Quellen: WCY, 2.4.14, S. 630; GCR, 10.18, S. 547; GCR, 10.19, S. 548.

Wie aus Kasten 9.2 ersichtlich, schneidet die Schweiz bezüglich den Regulierungen der Anstellungs- und Freistellungsbedingungen von Arbeitnehmern sehr gut ab. Die Indikatoren fundieren auf der Analyse von Gesetzen und Bestimmungen zum Arbeitsrecht. Die geschätzte Grösse der Schattenwirtschaft der Schweiz ist zusammen mit der der USA die tiefste in unserem Sample. Interessanterweise besteht ein klar positiver Zusammenhang (Korrelationskoeffizient von 0.74) zwischen dem Indikator zum Arbeitsrecht (Aggregation der ersten beiden Indikatoren im Kasten 9.2) und der Schattenwirtschaft. Also könnte man etwas salopp die These aufstellen: Je rigider das Arbeitsrecht, desto grösser die Schattenwirtschaft. Neben dem Arbeitsrecht spielen natürlich das Steuer- und Sozialversicherungssystem eine wichtige Rolle für den Entscheid ein illegales Arbeitsverhältnis einzugehen.

## Kasten 9.2: Arbeitsrechtliche Regulierungen und Grösse der Schattenwirtschaft

Kosten (im Verhältnis zu den Lohnkosten), die anfallen, wenn 20% der Arbeitnehmer entlassen werden. (1= höchste Kosten, 0= geringste Kosten).		Regulatorische Hürden für die Entlassung von Arbeitnehmern. (1= am meisten Hürden, 0= die wenigsten Hürden).		Grösse der Schattenwirtschaft, in Prozent des BSP.	
USA	0.07	Japan	0	<b>Schweiz</b>	<b>8.8</b>
Japan	0.08	<b>Schweiz</b>	<b>0.14</b>	USA	8.8
<b>Schweiz</b>	<b>0.17</b>	UK	0.14	Österreich	10.2
Österreich	0.27	USA	0.14	Japan	11.3
Frankreich	0.43	Österreich	0.29	UK	12.6
Deutschland	0.48	Dänemark	0.29	Niederlande	13.0
UK	0.49	Irland	0.29	Frankreich	15.3
Dänemark	0.51	Deutschland	0.57	Irland	15.8
Norwegen	0.53	Niederlande	0.71	Deutschland	16.3
Schweden	0.53	Norwegen	0.71	Dänemark	18.2
Irland	0.55	Schweden	0.71	Norwegen	19.1
Niederlande	0.69	Frankreich	0.86	Schweden	19.1

Quelle: Juan Botero (2004), The Regulation of Labor, Background Paper für Doing business in 2005.

Sowohl die Indikatoren, die auf der Analyse von Regulierungen beruhen (objektives Mass; Kasten 9.2), wie auch die, die auf der Befragung von Unternehmen aufbauen (subjektives Mass, Kasten 9.1), zeigen ein sehr ähnliches Bild. Hingegen kann man zwischen den beiden Typen von Indikatoren einen bemerkenswerten Unterschied im Fall von Deutschland feststellen: Während der deutsche Arbeitsmarkt ausgehend von den Unternehmensbefragungen bei allen drei Fragen (aus zwei unterschiedlichen Befragungen) auf den hintersten Rang zu stehen kommt, nimmt er bei den Indikatoren in Kasten 9.2 einen Rang im Mittelfeld ein.

Der Vergleich der Regulierung der Mutterschaft zeigt ein interessantes Resultat (siehe Kasten 9.3): Vor allem in den skandinavischen Ländern wurde eine Regulierung etabliert, die es sowohl den Frauen erlaubt relativ einfach in den Arbeitsmarkt zu gelangen als auch als Mutter darin zu verbleiben. Die Schweiz, die zum Zeitpunkt der Umfrage noch keine Mutterschaftsversicherung hatte und erst mit der Abstimmung vom 26. September 2004 eine solche gesetzlich vorschreibt, schneidet schlecht ab. Die Möglichkeit zum Wiedereinstieg von Frauen wurde als unterdurchschnittlich beurteilt. Gleichzeitig bestand in der Regulierung der Mutterschaft ein Anreiz keine Frauen anzustellen. Vor allem in den ersten Jahren der Mutterschaft existierten für die Mütter relativ schlechte Rahmenbedingungen, um wieder einem Erwerbsleben nachzugehen. Die meisten Frauen konnten keine Vollzeitstelle annehmen, so hat denn die Schweiz im Vergleich zu den anderen OECD-Ländern eine sehr hohe Teilzeitquote bei erwerbstätigen Frauen. Dies war eine Konsequenz der tiefen Regulierungsdichte in diesem Bereich.<sup>30</sup>

<sup>30</sup> Adema und Thévenon (2004)

Die Ausländergesetzgebung ist im Hinblick auf den Arbeitsmarkt sehr wichtig. Je nach Ausgestaltung können unterschiedliche ausländische Arbeitnehmer (vor allem aus Nicht EU/EFTA Staaten) rekrutiert und dadurch bestimmte Sektoren unterstützt werden. Ausgehend von der Einschätzung der Unternehmen nimmt die Schweiz eine durchschnittliche Stellung ein, wobei jedoch nur nach der Möglichkeit zur Rekrutierung gefragt wurde. Damit wird nicht deutlich, für welche Unternehmen es einfach ist auf dem ausländischen Arbeitsmarkt zu rekrutieren und welche auf unüberbrückbare Hürden stossen. Mit dem Abkommen über die Personenfreizügigkeit mit den Staaten der EU/EFTA, aus denen die meisten Ausländer rekrutiert werden, wird sich die Regulierungsdichte in diesem Bereich verringern.<sup>31</sup> Seit 2002 wird der Arbeitsmarkt stufenweise gegenüber den Staaten der EU/EFTA geöffnet, bis 2014 unter Vorbehalt eines Referendums die vollständige Öffnung erreicht wird. Für die neuen Staaten der EU gelten die Bestimmungen dieses Abkommens nicht bzw. noch nicht. Das Zusatzprotokoll, welches sich mit diesem Thema befasst und Übergangsfristen bis 2011 vorsieht, wird frühestens 2005 in Kraft treten.

Kasten 9.3: Einschätzungen von arbeitsrechtlich relevanten Regulierungen und Indikatoren

“In your country, government policies on maternity leave are (1= insufficient and impede re-entry into the workforce, 7= sufficient and facilitate re-entry into the workforce)”		“In your country, maternity laws affect hiring women (1= negatively, 7= have no impact)”		“Immigration laws (1= prevent your company from employing foreign labor, 10= do not prevent your company from employing foreign labor)”	
Schweden	6.7	Schweden	6.1	UK	6.9
Dänemark	6.4	USA	5.8	Dänemark	6.8
Norwegen	6.3	Niederlande	5.5	Frankreich	6.6
Frankreich	6.0	Norwegen	5.3	Irland	6.2
UK	5.8	Frankreich	5.3	Deutschland	6.1
Deutschland	5.7	Dänemark	5.3	<b>Schweiz</b>	<b>6.0</b>
Niederlande	5.7	UK	5.3	Schweden	5.9
Irland	5.4	<b>Schweiz</b>	<b>5.2</b>	Norwegen	5.6
USA	5.3	Irland	5.2	USA	5.3
Österreich	5.2	Japan	4.7	Niederlande	5.2
<b>Schweiz</b>	<b>4.9</b>	Österreich	4.6	Österreich	4.9
Japan	4.2	Deutschland	4.0	Japan	3.2

Quellen: GCR, 4.10, S. 459; GCR, 4.11, S. 460.

Das Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer wird in der Schweiz als eher produktiv wahrgenommen (Siehe Kasten 9.4). Gute Arbeitsbeziehungen sind ein wesentlicher Faktor des Standorts Schweiz: Die Zahl der Streiks ist gering und der Radikalisierungsgrad der Gewerkschaften eher tief. Die Rechte der Arbeitnehmer bzw. der Gewerkschaften sind in der Schweiz durchschnittlich bis gering ausgebaut. Zwischen der Einschätzung der Arbeitsbeziehungen durch die Unternehmen und der Ausgestaltung der Arbeitnehmerrechte besteht interessanterweise ein klarer umgekehrt U-förmiger Zusammenhang: Bei wenigen und bei sehr vielen Rechten gestaltet sich die Zusammenarbeit als schwierig (Grossbritannien auf der einen – Frankreich /Deutschland auf der anderen Seite). Die

<sup>31</sup> Koch (2003), S. 106-110.

Schweiz steht bezüglich den Arbeitnehmerrechten in der Mitte und der Qualität der Arbeitsbeziehungen an der Spitze.

Kasten 9.4: Regulierungen und Einschätzungen zu den Arbeitsbeziehungen

Ausmass der gewerkschaftlichen Rechte gegenüber den Arbeitgebern hinsichtlich Konflikte, Streiks etc. (1= am meisten Recht für die Gewerkschaft, 0= am wenigsten Rechte für die Gewerkschaft)		„Labor-employer relations in your country are (1= generally confrontational, 7= generally cooperative)“		“Labor relations are generally (1= hostile, 10= productive)”	
UK	0.19	<b>Schweiz</b>	<b>6.1</b>	Dänemark	8.5
USA	0.26	Dänemark	6.0	<b>Schweiz</b>	<b>8.3</b>
Österreich	0.36	Schweden	5.8	Österreich	8.1
<b>Schweiz</b>	<b>0.42</b>	Niederlande	5.8	Japan	7.9
Dänemark	0.42	Österreich	5.7	Niederlande	7.7
Niederlande	0.46	Japan	5.4	Norwegen	7.7
Irland	0.46	USA	5.2	Schweden	7.7
Schweden	0.54	UK	5.0	Irland	7.4
Deutschland	0.61	Irland	5.0	USA	7.2
Japan	0.63	Norwegen	4.9	UK	6.9
Norwegen	0.65	Deutschland	4.7	Deutschland	6.6
Frankreich	0.67	Frankreich	3.5	Frankreich	4.9

Quellen: Juan Botero (2004); GCR, 10.20, S. 549; WCY, 3.02.6, S. 654.

### Fazit

Der Arbeitsmarkt in der Schweiz ist gut ausgestaltet. Die Unternehmen empfinden die Regulierungen und die Arbeitsbeziehungen als keine grosse Einschränkung der Handlungsfreiheit. Auch auf der regulatorischen Ebene schneidet die Schweiz gut ab: Die Unternehmen werden bei der Einstellung bzw. der Entlassung von Arbeitnehmern im Vergleich zu anderen Ländern kaum durch hohe Kosten oder gesetzlichen Hürden beeinträchtigt. Im Bereich der Mutterschaft und des Ausländerrechts sind die Indikatoren nicht sehr aussagekräftig, da sich in den nächsten Jahren einiges ändern wird.

## 10 Humankapital

Aufgrund des geringen Anteils an Bodenschätzen ist das Human Kapital für die Schweiz die wichtigste Ressource. Die positive Beziehung zwischen Bildung und Wachstum hat sich in verschiedenen empirischen Studien gezeigt. Bildung, also die Produktion von Humankapital, ist stark abhängig vom staatlichen Engagement. Gleichzeitig ist der Erfolg von Bildung von sehr vielen verschiedenen Faktoren abhängig (Elternhaus, Sprache, Schule, Arbeitsmarkt), so dass der Einfluss von Regulierungen schwierig auszumachen ist. Von Interesse hinsichtlich der Regulierung ist, inwieweit ein Markt für Bildung entstehen kann und ob eine marktwirtschaftliche Organisation von Bildung einen Effekt auf die Qualität hat. Die Schaffung eines Marktes im Bildungsbereich kann durch das Vordringen von privaten Anbietern entstehen (Privatschulen). In welchem Umfang dies geschieht hängt einerseits von der Nachfrage ab, andererseits von den Bestimmungen und Vorschriften, die von den privaten Anbietern eingehalten werden müssen. Staatliche Regulierungen können demnach die Hürde höher oder tiefer ansetzen. Der Staat kann sich aber auch aktiv an der

Marktschaffung beteiligen - etwa durch die Subventionierung von privaten Anbietern, die Ausgabe von Bildungsgutscheinen an die Nutzer privater Bildungsangebote oder durch die Vergabe von Aufträgen für die Erstellung bestimmter Bildungsleistungen.

Tabelle 10.1: Anteil der SchülerInnen nach Art der Institution, 2001 (alphabetisch geordnet)

Länder	Primarbereich			Sekundarbereich I			Sekundarbereich II		
	Staatlich	Staatsabhängig privat	Unabhängig privat	Staatlich	Staatsabhängig privat	Unabhängig privat	Staatlich	Staatsabhängig privat	Unabhängig privat
Dänemark	89.2	10.8	x	87.4	12.6	x	95.6	4.4	x
Deutschland	97.6	2.6	x	93.2	6.8	x	93.0	7.0	x
Frankreich	85.4	14.3	0.2	79.0	20.7	0.2	69.6	19.6	10.8
Irland	99.1	-	0.9	100	-	-	98.9	-	1.1
Japan	99.1	x	0.9	94.3	x	5.7	69.6	x	30.4
Niederlande	31.6	68.4	x	23.8	75.8	0.4	7.3	89.5	3.2
Norwegen	98.4	1.6	x	98	2	x	88.8	11.2	x
Österreich	95.8	4.2	x	92.5	7.5	x	84.4	15.6	x
Schweden	96.1	3.9	x	96.5	3.5	x	97.4	2.6	x
<b>Schweiz</b>	<b>96.6</b>	<b>1.1</b>	<b>2.2</b>	<b>93.3</b>	<b>2.3</b>	<b>4.3</b>	<b>91.4</b>	<b>3.5</b>	<b>5.1</b>
UK	95.2	x	4.8	93.5	0.3	6.1	30	67	3
USA	88.4	x	11.6	90.1	x	9.9	90.6	x	9.4

Quelle: OECD-Datenbank, Education at a Glance 2003. Erläuterung: Staatsabhängig privat = Privat geführte Institution, die mit mehr als 50% vom Staat unterstützt wird; Unabhängig privat = Privat geführte Institution, die mit wenig als 50% vom Staat unterstützt wird. x bedeutet: Im betreffenden Land werden die Kategorien der Bildungsinstitutionen zum Teil anders gebildet.

In unserem Sample haben die Schweiz, UK und die Vereinigten Staaten den höchsten Anteil an privaten Schulen im Primarbereich – mit den USA klar an der Spitze. Ansonsten zeigen sich hohe Anteile an unabhängigen Institutionen im Sekundarbereich II. Inwiefern jedoch eine höhere Nutzung von privaten Institutionen auch zu besseren Resultaten führt ist unklar. Bis anhin konnte kein Zusammenhang zwischen Privatschule und Qualität der Bildung gefunden werden.<sup>32</sup>

## 11 Kapital

Wie zentral der Finanzmarkt für die Schweiz ist, lässt sich anhand einiger Daten aufzeigen: Etwa 16 Prozent der Wertschöpfung in der Schweiz gehen auf das Konto des Finanzsektors (inkl. Pensionskassen), in dem mehr als 6 Prozent aller Beschäftigten angestellt sind. Auf Schweizer Konten werden cirka 3'000 Mrd. Franken verwaltet.<sup>33</sup> Diese Zahlen können schon als Hinweis gedeutet werden, dass der Finanzmarkt in der Schweiz grundsätzlich gut funktioniert. Inwiefern Regulierungen und vor allem welche den Finanzmarkt in der Schweiz beeinflussen, ist schwierig zu sagen. Gemäss der Einschätzung der Unternehmen (Siehe Kasten 11.1) ist der Finanzsektor und sind die Banken grundsätzlich gut reguliert. Wobei zu sagen ist, dass die Unterschiede zwischen den Ländern, vor allem auf den Spitzenrängen sehr gering sind. Einzig Japan belegt abgeschlagen den letzten Rang.

<sup>32</sup> Preuschoff und Weiss (2004)

<sup>33</sup> EFD (2003)

### Kasten 11.1: Einschätzungen zur Qualität des Finanzplatzes und der Banken

“Banking regulation (1= hinders competitiveness in your economy, 10= does not hinder competitiveness in your economy)”		“The level of sophistication of financial markets in your country is (1= lower than international norms, 7= higher than international norms)”		“Banks in your country are (1= insolvent and may require government bailout, 7= generally healthy with sound balance sheet)”		“Insider trading is (1= common in the stock market, 10= is not common in the stock market)”	
Dänemark	8.6	UK	6.7	UK	6.6	Dänemark	8.6
USA	8.1	USA	6.7	Niederlande	6.6	Deutschland	7.4
Niederlande	8.1	<b>Schweiz</b>	<b>6.5</b>	Irland	6.6	Niederlande	7.2
<b>Schweiz</b>	<b>8.0</b>	Schweden	6.1	Dänemark	6.6	Japan	6.9
Schweden	8.0	Niederlande	5.8	<b>Schweiz</b>	<b>6.5</b>	Österreich	6.9
Österreich	8.0	Deutschland	5.7	USA	6.5	Frankreich	6.8
Norwegen	7.6	Dänemark	5.7	Schweden	6.4	UK	6.8
Irland	7.2	Frankreich	5.4	Frankreich	6.2	Schweden	6.7
Frankreich	7.2	Irland	5.2	Österreich	6.0	Irland	6.6
UK	6.9	Norwegen	4.9	Norwegen	6.0	<b>Schweiz</b>	<b>6.4</b>
Deutschland	6.7	Österreich	4.5	Deutschland	5.2	USA	6.0
Japan	4.6	Japan	4.4	Japan	2.3	Norwegen	5.4

Quellen: WCY, 3.3.10, S. 666; GCR, 2.05, S. 406; GCR, 2.06, S. 407; WCY, 3.3.19, S. 671.

Grundsätzlich beurteilen die Unternehmen also den Schweizer Finanzmarkt (mit Ausnahme des Insider Tradings) positiv. Werden aber Fragen über die Verfügbarkeit von Krediten und Risikokapital gestellt, verändert sich das Bild (Kasten 11.2): Die Unternehmen finden, dass es sowohl auf dem Kredit- wie auch auf dem Risikokapitalmarkt schwierig ist an Geld zu gelangen.

### Kasten 11.2: Einschätzungen zur Verfügbarkeit von Geld

“How easy is it to obtain a bank loan in your country with only a good business plan and no collateral? (1= impossible, 7= easy)”		„Entrepreneurs with Innovative but risky projects can generally find venture capital in your country (1= not true, 7= true)”		“Raising money by issuing shares on the local stock market is (1= nearly impossible, 7= quite possible for a good company)”	
UK	5.1	UK	5.3	Frankreich	6.2
Dänemark	5.1	USA	5.3	Deutschland	6.0
Irland	5.0	Niederlande	4.9	Japan	6.0
Schweden	4.8	Schweden	4.8	<b>Schweiz</b>	<b>5.8</b>
Norwegen	4.7	Irland	4.7	UK	5.8
USA	4.6	Norwegen	4.6	USA	5.8
Niederlande	4.4	Dänemark	4.5	Österreich	5.6
Frankreich	4.2	Frankreich	4.4	Irland	5.4
<b>Schweiz</b>	<b>3.9</b>	<b>Schweiz</b>	<b>3.9</b>	Norwegen	5.3
Österreich	3.7	Deutschland	3.7	Niederlande	5.3
Deutschland	3.5	Österreich	3.2	Schweden	5.1
Japan	2.5	Japan	3.2	Dänemark	4.8

Quellen: GCR, 2.07, S: 408; GCR, 2.08, S. 409; GCR, 2.11, S.412 .

Dies korrespondiert mit den häufig gehörten Äusserungen von KMUs, dass es in den letzten 10-15 Jahren viel schwieriger geworden ist, von den Banken Kredite zu erhalten.<sup>34</sup> Inwieweit Regulierungen dafür verantwortlich sind, lässt sich ausgehen von Umfragedaten nicht klären, daher versuchen wir in einem nächsten Schritt die regulatorische Ebene zu untersuchen.

<sup>34</sup> Siehe zu diesem Thema: Die Volkswirtschaft, Ausgabe 1, 2004, ab Seite 5. Oder: Fasano und Gfeller (2003)

Im Kasten 11.3 sind 4 Indikatoren abgebildet, die die regulatorischen Rahmenbedingungen etwas näher beschreiben können. Die Kosten beziehen sich auf den folgenden Fall: Eine Textilfabrik in der grössten Stadt des Landes möchte einen Kredit für den Kauf von Nähmaschinen aufnehmen. Dazu hinterlegt sie die Nähmaschinen als Sicherheit für den Kredit, wobei das Unternehmen die Besitz- und Eigentümerrechte behält. Die Kosten umfassen Gebühren für die Anmeldung im Register für Sicherheiten, Kosten für einen Notar und Steuern. In Ländern ohne Register, wie die Schweiz, sind die Kosten natürlich tiefer.

Kasten 11.3: Regulatorische Rahmenbedingungen des Kreditgeschäfts<sup>35</sup>

Kosten um eine Sicherheit für einen Kredit zu kreieren und zu registrieren ; gemessen in Prozent des BSP/capita.		Inwiefern erleichtern die rechtlichen Rahmenbedingungen das Kreditgeschäft.		Anzahl Unternehmen bzw. Individuen pro 1000 Einwohner, die in einer öffentlichen und abrufbaren Datenbank aufgeführt sind. Die Datenbank enthält Information über die Kreditgeschichte. (0= es existiert keine Datenbank.)		Anzahl Unternehmen bzw. Individuen pro 1000 Einwohner, die in einer privaten und abrufbaren Datenbank aufgeführt sind. Die Datenbank enthält Information über die Kreditgeschichte. (0= es existiert keine Datenbank.)	
<b>Schweiz</b>	<b>0</b>	UK	10	Frankreich	17	Irland	1000
Deutschland	0	Niederlande	9	Österreich	11	Norwegen	1000
Niederlande	0	Irland	8	Deutschland	6	UK	1000
Österreich	0	Deutschland	8	<b>Schweiz</b>	<b>0</b>	USA	1000
UK	0.1	USA	7	Dänemark	0	Schweden	980
USA	0.1	Dänemark	7	Irland	0	Deutschland	856
Norwegen	0.5	<b>Schweiz</b>	<b>6</b>	Japan	0	Niederlande	645
Frankreich	0.5	Norwegen	6	Niederlande	0	Japan	615
Japan	2.9	Schweden	6	Norwegen	0	Österreich	313
Irland	3.2	Japan	6	Schweden	0	<b>Schweiz</b>	<b>233</b>
Schweden	15	Österreich	5	UK	0	Dänemark	71
Dänemark	16.4	Frankreich	3	USA	0	Frankreich	0

Quellen: World Bank, Doing business in 2005. Removing Obstacles to Growth

Die rechtlichen Rahmenbedingungen (2. Indikator in Kasten 11.3) beziehen sich auf Aspekte aus dem Konkursrecht und den gesetzlichen Bestimmungen zu Sicherheiten. Je mehr Rechte der Kreditgeber hat, desto höher steigt der Wert. Für einen Kreditgeber ist es neben den rechtlichen

<sup>35</sup> Der zweite Indikator wird folgendermassen gebildet. Für jede im folgenden erfüllte Eigenschaft wird ein Punkt addiert. 10 Punkte ergeben somit die beste Note.

1. Secured creditors are able to seize their collateral when a debtor enters reorganization—that is, there is no "automatic stay" or "asset freeze" imposed by the court.
2. Secured creditors are paid first out of the proceeds from liquidating a bankrupt firm, as opposed to other parties, such as government or workers.
3. Management does not stay in reorganization. An administrator is responsible for managing the business during reorganization, rather than the management of the bankrupt debtor.
4. General—rather than specific—description of assets is permitted in collateral agreements.
5. General—rather than specific—description of debt is permitted in collateral agreements.
6. Any legal or natural person may grant or take security.
7. A unified registry including charges over movable property operates.
8. Security provides priority outside of bankruptcy.
9. Parties may agree on enforcement procedures by contract.
10. Creditors may both seize and sell collateral out of court.

Rahmenbedingungen wichtig, dass er Informationen über den Antragsteller erhält. Die letzten beiden Indikatoren in Kasten 11.3 beziehen sich auf diesen Aspekt. Es können entweder öffentliche oder private Institutionen Informationen über die Kreditgeschichte von Unternehmen und Individuen aufbewahren und aufbereiten. In den von uns einbezogenen Ländern sind es primär private Unternehmen. Gemessen wird nicht die Anzahl Unternehmen, die über solche Informationen verfügen, sondern wie viele Unternehmen bzw. Individuen pro tausend Einwohner in Datenbanken erfasst sind. In der Schweiz ist der Erfassungsgrad im Vergleich zu den anderen Ländern eher gering. Ausgehend von den Informationen in Kasten 11.3 kann für die Schweiz gefolgert werden, dass es für potentielle Kreditgeber eher schwierig ist Informationen über die Antragsteller zu erhalten.

### *Fazit*

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass der Finanzplatz Schweiz im internationalen Vergleich sicherlich gut reguliert ist. Dies belegen einerseits die Erfolge der Schweizer Finanzinstitute und andererseits die Einschätzungen der befragten Unternehmen. Jedoch existieren Probleme bezüglich dem Zugang zu Kapital, der von vielen Unternehmen als zu restriktiv taxiert wird. Welche Regulierungen diesen Sachverhalt beeinflussen, sollte noch näher untersucht werden.

## **12 Umwelt**

Die Umweltgesetzgebung reagiert meist auf ein typisches Marktversagen. Externalitäten werden nicht internalisiert und nicht die gesamten Kosten werden in die Preissetzung miteinbezogen. Die Umweltgesetzgebung versucht das Problem der Übernutzung und Ausbeutung der Umwelt zu regeln. Die Regulierungen dieses Bereiches können somit ökonomisch legitimiert werden. Entscheidend ist demnach die Frage, wie und wie weit reguliert wird? Sind die Regulierungen angemessen und lassen sie dem Unternehmen noch genügend Freiräume? Umweltregulierungen können ganz unterschiedlich ausgestaltet werden: Über Gebühren oder Steuern, mit Bewilligungsregimen oder aber durch handelbare Zertifikate. Ein Vergleich zwischen den Ländern auf dieser Ebene würde den Rahmen der Arbeit sprengen, daher fokussieren wir uns auf die Einschätzung der Unternehmen bezüglich der Umweltgesetzgebung in ihrem Land. Das Umweltrecht im generellen scheint in der Schweiz angemessen ausgestaltet zu sein. (siehe Kasten 12.1)

## Kasten 12.1: Einschätzungen zum Umweltrecht

“How stringent is your country’s overall environmental regulation? (1= lax compared with those of most other countries, 7= among the world’s most stringent)”		“Environmental regulations in your country are (1= confusing and frequently changing, 7= transparent and stable)”		“Environmental regulations in your country (1= offer no options for achieving compliance, 7= are flexible and offer many options for achieving compliance)”		“Environmental regulations in your country are (1= not enforced or enforced erratically, 7= enforced consistently and fairly)”	
Deutschland	6.7	<b>Schweiz</b>	<b>5.9</b>	Österreich	5.3	Deutschland	6.1
Dänemark	6.5	Schweden	5.9	Deutschland	5.2	Schweden	6.0
Schweden	6.5	Österreich	5.7	<b>Schweiz</b>	<b>5.2</b>	Dänemark	5.9
Österreich	6.4	Dänemark	5.7	Frankreich	5.1	<b>Schweiz</b>	<b>5.9</b>
<b>Schweiz</b>	<b>6.3</b>	Deutschland	5.6	Dänemark	4.9	Österreich	5.6
Niederlande	6.3	Norwegen	5.3	Schweden	4.6	UK	5.6
Norwegen	6.1	Frankreich	5.3	UK	4.6	Norwegen	5.5
UK	5.8	Niederlande	5.2	Niederlande	4.5	Niederlande	5.5
USA	5.6	Japan	5.0	USA	4.5	USA	5.3
Japan	5.6	UK	5.0	Norwegen	4.5	Frankreich	5.1
Frankreich	5.6	USA	4.5	Japan	4.4	Japan	4.9
Irland	4.4	Irland	4.4	Irland	4.2	Irland	4.1

Quellen: GCR, 11.05, S. 562; GCR, 11.08, S. 565; GCR, 11.09, S. 566; GCR, 11.10, S. 567.

## 13 Schlussfolgerungen

Mit diesem Bericht legen wir einen ersten Versuch vor, die regulatorischen Rahmenbedingungen einzelner Sachgebiete international vergleichend zu untersuchen und darzustellen. Im Zentrum des Interesses stehen die Unterschiede zwischen der Schweiz und den von uns einbezogenen Staaten. Sowohl auf der methodischen, wie auch auf der inhaltlichen Ebene versuchen wir nun gewisse Schlüsse zu ziehen.

Der gewählte Ansatz und die Methode haben gewisse Grenzen :

- Mangel an brauchbaren Daten; es gibt jedoch immer mehr internationale Vergleiche (z.B. World Bank, OECD; diese Arbeiten werden regelmässig erweitert)
- Wichtigkeit der normativen Frage: Im Hinblick auf was werden Regulierungen beurteilt? Was soll eine bestimmte Regulierung leisten? Sind Bestimmungen über die minimale tägliche Ruhezeit eine Einschränkung der unternehmerischen Handlungsfähigkeit oder gewünschte Schutzvorkehrung für die Arbeitnehmer? Je nach Blickwinkel werden diese Fragen unterschiedlich beurteilt und bewertet.
- Nicht in allen Sachgebieten lässt sich eine sinnvolle Rangierung machen – der Zusammenhang zwischen der Regulierung und dem Akteurverhalten bzw. dem Outcome ist zuweilen etwas unklar, so dass eine Einschätzung heikel ist. Dies ist zum Beispiel bei der Stabilisierungspolitik, dem Bildungswesen oder den Öffentlichen Finanzen der Fall. Dieser Sachverhalt verweist auf ein bestimmtes Problem: Bei der Einschätzung einer Regulierung muss thesenartig, meist implizit, eine bestimmte Wirkung unterstellt werden.

Mit Umfragedaten und quantifizierenden Analysen auf der Gesetzesebene haben wir die regulatorischen Rahmenbedingungen (im Rahmen der verfügbaren Zeit) systematisch betrachtet. Bei beiden Methoden gibt es gewisse Vor- und Nachteile. Bei den *Indikatoren, die aus Unternehmensbefragungen* hervorgegangen sind, ist nicht immer klar, welcher Gegenstand eigentlich gemessen wird. Manchmal bezieht sich eine Frage explizit auf die Regulierung bzw. auf deren Wirkung, andere Frage hingegen provozieren Antworten zum Outcome. Grundsätzlich muss man also davon ausgehen, dass nicht nur die eigentliche Regulierung berücksichtigt wird, sondern auch der Vollzug und die empirischen Konsequenzen. Die Ursache der Rangierung kann demnach ausgehend vom Indikator nicht abschliessend festgestellt werden: Ist es die Regulierung oder vielmehr der Vollzug, der verbessert werden kann/soll? Bei den Umfragedaten erweist sich der Umstand als Vorteil, dass es mehrere Fragen zu ähnlichen Sachgebieten aus unterschiedlichen Befragungen gibt. Zeigen sich ähnliche Resultate bei den einzelnen Indikatoren, dann erhöht sich die Aussagekraft.

Die Indikatoren, die die *eigentlichen Regulierungen* als Grundlage haben, sind klarer und präziser. Sie stützen sich auf „objektive“ Daten. Die Erhebung dieser Daten ist jedoch nur dank grosser Vereinfachung und Standardisierung möglich. Dies führt dazu, dass nicht allen Eigenheiten eines Sachgebietes in einem Staat Rechnung getragen werden kann. So können wohl bei allen Indikatoren Schwächen festgestellt werden. Auch diese Indikatoren werden somit dem komplexen Sachverhalt „Regulierung“ nur bedingt gerecht. Jedoch erst durch die Standardisierung der Fälle und Fragen können Daten gesammelt und geordnet werden, die einen internationalen Vergleich zulassen.

Mit den vorgebrachten methodischen Vorbehalten im Hinterkopf soll nun auf der inhaltlichen Ebene eine Zusammenfassung der Ergebnisse gemacht werden. Bei den generellen Indikatoren zur *Regulierungsdichte* und den *institutionellen Rahmenbedingungen* schneidet die Schweiz im Vergleich zu den anderen Staaten grundsätzlich gut ab. Vor allem die Werte aus den Unternehmensbefragungen zeigen ein freundliches Bild der Schweiz. Betrachtet man aber die Indikatoren auf der Regulierungsebene sehen die Resultate betreffend der *Gründung eines Unternehmens* und betreffend dem *Konkursverfahren* weniger gut aus.

Nicht überraschend präsentieren sich die Resultate zum *Wettbewerbsrecht*: Die Funktionsweise des *Wettbewerbsrecht* wird von den Unternehmen eher negativ eingestuft. Nur bei einer der sechs Fragen erreicht die Schweiz einen Rang in der oberen Hälfte der Rangliste. Leider konnten keine brauchbaren Daten auf der Regulierungsebene gefunden werden. In diesem Bereich sind aber seit den Erhebungen Revisionen in Kraft getreten.

Werden im Bereich der Netzwerkindustrien die Indikatoren zur *Telekommunikation* betrachtet, dann zeigt sich ein zufriedenstellendes Bild der Schweiz. Einzig die Preise für mobiles Telefonieren sind im

Vergleich zum Ausland überdurchschnittlich hoch. Sowohl der *Energie-* wie auch der *Postmarkt* sind in der Schweiz im Vergleich zu den anderen elf Staaten eher zurückhaltend geöffnet. Die Qualität der Produkte bzw. der Dienstleistungen sind in beiden Sektoren überdurchschnittlich - die Preise hingegen auch.

Im Bereich der *internationalen Öffnung* schneidet die Schweiz bezüglich *Handel* und *Investment* unterschiedlich ab: Während sich die Schweiz beim Handel im Mittelfeld platzieren kann, liegt sie beim Investment eher im hinteren Teil der Rangliste. Die Werte in beiden Bereichen beziehen sich auf Unternehmensbefragungen und Indikatoren zum Outcome. Daten auf der Regulierungsebene wurden nicht einbezogen. Es müssen noch weitere Arbeiten gemacht werden, um diesen Sachverhalt besser zu verstehen.

Der *Arbeitsmarkt* gilt gemeinhin als Vorteil der Schweizer Wirtschaft. Werden die Resultate der Unternehmensbefragungen betrachtet, bestätigt sich diese Einschätzung. Die Daten ausgehend von Analysen auf der Regulierungsebene unterstreichen den Spitzenplatz der Schweiz bei den Anstellungs- und Freistellungsbedingungen. Die schlechten Werte bei der Regulierung der Mutterschaft dürften sich nach der Annahme der Mutterschaftsversicherung durch das Volk in Zukunft verbessern.

Die regulatorischen Rahmenbedingungen im *Finanzmarkt* sind gemäss Unternehmensbefragungen gut bis sehr gut (Ausnahme scheint das *Insider Trading* zu sein). Ausgehend von den Unternehmensbefragungen zeigt sich, dass die Möglichkeit, *Kredite* oder *Risikokapital* zu erhalten, in der Schweiz weniger zufriedenstellend als in anderen Staaten gegeben ist. Diese Einschätzung korrespondiert in etwa mit den Daten, die dazu auf Regulierungsebene erhoben worden sind, aber auch hier sind vertiefte Arbeiten nötig um den Sachverhalt besser zu verstehen.

Im Abschnitt zur Regulierung des *Umweltschutzes* berücksichtigten wir nur Daten aus Unternehmensbefragungen. Die Schweizer Unternehmen scheinen mit der Gesetzgebung zufrieden zu sein.

Anhand der verfügbaren Daten und Vergleiche kann man folgern, dass vor allem in den Bereichen Unternehmensgründung, Schuldbetreibung und Konkurs, internationale Öffnung und Investitionen weitere Analysen nötig sind. Zudem gilt es die Regulierungsentwicklung in den Netzwerkindustrien zu beobachten und dem Einfluss von Regulierungen auf die Verfügbarkeit von Krediten und Risikokapital nachzugehen. Die vertieften und nützlichen Arbeiten zu Regulierungen und Regulierungsvergleichen, die durch internationale Organisationen durchgeführt werden, müssen weiter unterstützt werden.

## Bibliographie

- Adema, Willem und Olivier Thévenon (2004), *Babys und Arbeitgeber – die Schweiz im Vergleich zu anderen OECD-Ländern*, in: Die Volkswirtschaft 11, S. 5-9.
- Balastèr, Peter und Dominic Senn (2004), *Erfahrungen von KMU im Betreibungs- und Konkursfall*, in: Die Volkswirtschaft 1, S. 59-62
- Botero, Juan et al. (2004), *The Regulation of Labor*, Background Paper for Doing business in 2005.
- Bürkler, Erich (2004), *Hartnäckig hohe Schweizer Preise für mobiles Telefonieren und seine Gründe*, in: Die Volkswirtschaft 6, S.35-38.
- EFD (2003), *Finanzplatz Schweiz*, Bern.
- Fasano, M. und Thomas Gfeller (2003), *Herausforderungen im Dialog zwischen KMU und Banken*, Bern.
- IBM (2004), *Liberalisierungsindex Bahn 2004. Vergleich der Marktöffnung der Eisenbahnmärkte der Mitgliedsstaaten der Europäischen Union, der Schweiz und Norwegen*, Studie der IBM Business Consulting Services in Zusammenarbeit mit Christian Kirchner (Humboldt Universität Berlin).
- International Institute for Management Development (2004), *World Competitiveness Yearbook 2004*, Lausanne.
- International Energy Agency (2003), *Key World Energy Statistics*.
- Koch, Philippe (2003), *Regulierungsdichte: Entwicklung und Messung*, Reihe: Strukturberichterstattung Nr. 18, Bern
- Nicoletti, Giuseppe und Frederic L. Pryor (2005), *Subjective and Objective Measures of Governmental Regulations in OECD Nations*, Working Paper. Forthcoming in: Journal of Economic Behaviour and Organization.
- Nicoletti, Giuseppe et al. (1999), *Summery Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation*, OECD Economics Department Working Papers Nr. 226
- Ledergerber, Urs et al. (1998), *Regelungsdichte nach Branchen. Ein Indikator zur Messung der Regulierungslast bei kleinen und mittleren Unternehmen*, Reihe: Strukturberichterstattung, Bern.
- OECD (2003), *Health Care Systems: Lessons from the Reform Experience*, OECD Health Working Papers.
- OECD (2004a), *The Health Sector Is Suffering From Regulatory Problems*, in: OECD Economic Survey Of Switzerland, Kapitel 3.
- OECD (2004b), *Product Market Regulation in OECD Countries. 1998 to 2003*, Economics Department (Economic Policy Committee).
- Parlamentarische Verwaltungskontrollstelle (2002), *Die Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens in der Schweiz in juristischer und ökonomischer Hinsicht*, Bern, 14. März 2002.
- Preuschoff, Corinna und Manfred Weiss (2004), *Schulleistungen in staatlichen und privaten Schulen im Vergleich – eine Übersicht über neuere Forschungsergebnisse*, in: Trends im Bildungsbereich International Nr.8.
- Vaterlaus, Stephan et al. (2003), *Liberalisierung und Performance in Netzsektoren*, Reihe: Strukturberichterstattung Nr. 22, Bern
- Vaterlaus, Stephan et al. (2004), *Bedeutung des Telekomsektors für die Schweizer Volkswirtschaft*, Studie im Auftrag von ICTSwitzerland.

- Walser, Rudolf (2004), *Ungeklärte Ursachen der Kreditentwicklung*, in: Die Volkswirtschaft 1, S. 35.
- Weiss, Manfred und Brigitte Steinert (2002), *Privatisierungsstrategien im Schulbereich*, in: Trends im Bildungsbereich International Nr.2.
- World Bank (2004), *Doing business in 2005. Removing Obstacles to Growth*, Washington D.C.
- World Economic Forum (2004), *Global Competitiveness Report 2003-2004*, Lausanne.
- Zarin-Nejadan; Milad (2004), *L'entreprise et l'impôt. Des distorsions du système suisse aux réformes fiscales*, Lausanne.
- Zogg, Serge und Jérôme Duperrut (2002), *Das öffentliche Beschaffungswesen in juristischer und ökonomischer Hinsicht*, in: Die Volkswirtschaft 10, S. 4-9.

## ANHANG I : Product Market Regulation in OECD Countries

Im Rahmen eines OECD-Projektes zur Untersuchung von unterschiedlichen Regulierungsansätzen, die einen Einfluss auf Produktemärkte haben, wurde eine Auswahl von Indikatoren zur Messung von Regulierungen kreiert.<sup>36</sup> Die Indikatoren beruhen grundsätzlich auf der Befragung der Verwaltung in den betreffenden Ländern. Eine erste Erhebung wurde 1998 durchgeführt und ist somit für unsere Zwecke etwas veraltet. Nun wurde im Herbst 2003 eine zweite Erhebung gemacht. Die ersten Resultate liegen jetzt vor, sind aber am Zeitpunkt unserer Arbeit noch nicht veröffentlicht<sup>37</sup>. Die sechzehn Unterindikatoren werden drei Bereichen zugeordnet: „State control“, „Barriers to entrepreneurship“ und „Barriers to trade and investment“. Die Indikatoren können Werte zwischen null und sechs annehmen, wobei null für eine marktorientierte, unternehmensfreundliche Regulierung steht.

Kasten A.1: State control

	A	B	C	D	E				
UK	0.8	J	0.0	AU	0.0	USA	1.5	DK	0.0
J	2.0	USA	0.6	J	0.6	<b>CH</b>	<b>1.6</b>	F	0.0
USA	2.5	<b>CH</b>	<b>0.9</b>	S	0.7	DK	1.8	S	0.2
DK	2.5	UK	1.6	DK	0.8	NL	2.0	NL	0.3
IR	2.5	DK	2.3	IR	0.8	D	2.0	UK	0.3
NL	2.8	IR	2.6	USA	0.8	S	2.3	D	0.5
D	3.3	S	2.7	F	1.9	AU	2.6	N	0.5
AU	3.5	NL	2.8	NL	2.0	UK	2.6	IR	0.8
S	3.7	D	3.2	D	2.3	N	2.6	USA	0.8
<b>CH</b>	<b>3.8</b>	N	4.0	N	2.4	F	3.4	<b>CH</b>	<b>2.0</b>
F	4.5	AU	4.0	<b>CH</b>	<b>2.6</b>	J	3.4	AU	2.0
N	4.8	F	4.1	UK	2.9	IR	4.1	J	2.5

A: **Scope of public enterprise sector:** this indicator measures the pervasiveness of state ownership across business sectors as the proportion of sectors in which the state has an equity stake in at least one firm. (Gewichtung: Mit der angegebenen Gewichtung komme ich zu anderen Resultaten) Kapitel: Wettbewerb

B: **Size of public enterprise:** reflects the overall size of state-owned enterprises relative to the size of the economy. Kapitel: Wettbewerb

C: **Direct control over business enterprises:** Measures the existence of government special voting rights in privately-owned firms, constraints on the sale of state-owned equity stakes, and the extent to which legislative bodies control the strategic choices of public enterprises. Kapitel: Wettbewerb

D: **Price controls:** reflects the extent of price controls in specific sectors. Kapitel: Wettbewerb

E: **Use of command and control regulation:** indicates the extent to which government uses coercive (As opposed to incentive-based) regulation in general and in specific service sectors. Kapitel: Generell Regulierungsdichte

<sup>36</sup> Nicoletti, Giuseppe et al. (1999). Und die OECD International Regulation Database: [http://www.oecd.org/document/49/0,2340,en\\_2649\\_34117\\_2367345\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/49/0,2340,en_2649_34117_2367345_1_1_1_1,00.html)

<sup>37</sup> OECD (2004b)

### Kasten A.2: Barriers to entrepreneurship

	A	B	C	D	E	F	G
AU	0.0	<b>CH 0.0</b>	USA 0.8	DK 0.0	IR 0.3	AU 0.3	<b>CH 0.0</b>
UK	2.0	DK 0.0	UK 0.8	IR 0.3	DK 0.3	IR 0.8	UK 0.0
S	2.0	S 0.0	IR 0.8	UK 0.5	UK 0.6	J 1.3	IR 0.0
N	2.0	N 0.3	N 1.0	N 1.0	<b>CH 0.8</b>	UK 1.3	N 0.0
USA	2.0	F 0.3	S 1.0	USA 1.0	S 0.9	D 1.3	S 0.0
F	2.0	J 0.3	DK 1.0	D 1.3	USA 0.9	USA 1.5	D 0.0
J	2.0	UK 0.4	J 1.5	<b>CH 1.8</b>	N 0.9	S 1.6	NL 0.0
IR	4.0	USA 0.5	F 2.0	F 1.8	D 1.4	DK 1.8	J 0.3
DK	4.0	AU 0.5	<b>CH 2.3</b>	S 1.8	F 1.5	NL 2.0	AU 0.8
D	4.0	D 0.5	D 2.3	NL 2.0	NL 1.8	<b>CH 2.3</b>	F 1.0
NL	4.0	IR 0.6	NL 2.5	J 2.3	J 2.3	F 2.3	USA 1.5
<b>CH 6.0</b>		NL 1.4	AU 2.8	AU 2.5	AU 3.2	N 2.5	DK 1.5

A: **Licenses and permits systems:** reflects the use of 'one-stop shops' and 'silence is consent' rules for getting information on and issuing licenses and permits. Kapitel: Generell Regulierungsdichte

B: **Communication and simplification of rules and procedures:** reflects aspects of government's communication strategy and efforts to reduce and simplify the administrative burden of interacting with government. Kapitel: Generell Regulierungsdichte

C: **Administrative burdens for corporations:** Measures the administrative burdens on the creation of corporations.. Kapitel: Generell Regulierungsdichte

D: **Administrative burdens for sole proprietors:** Measures the administrative burdens on the creation of sole proprietor firms. Kapitel: Generell Regulierungsdichte

E: **Sector specific administrative burdens:** reflects administrative burdens in the road transport and retail distribution sectors. Kapitel: Generell Regulierungsdichte

F: **Legal barriers:** measures the scope of explicit legal limitations on the number of competitors allowed in a wide range of business sectors. Kapitel: Wettbewerb.

G: **Antitrust exemptions:** measures the scope of exemptions to competition law for public enterprises. Kapitel: Wettbewerb.

### Kasten A.3: Barriers to trade and investment

	A	B	C	D
UK	0.3	IR 0.0	<b>CH 0.0</b>	<b>CH 0.0</b>
D	0.3	USA 0.0	UK 0.0	N 0.0
IR	1.2	UK 0.3	IR 0.0	IR 1.0
NL	1.2	N 0.3	S 0.0	D 1.0
DK	1.2	AU 0.3	AU 0.0	AU 1.0
AU	1.5	J 0.3	NL 0.0	NL 1.0
S	1.5	NL 0.5	USA 0.0	F 1.0
N	1.6	F 0.5	J 0.0	UK 1.0
<b>CH 2.0</b>		DK 0.5	F 0.0	DK 1.0
F	2.3	S 0.7	N 0.7	S 1.0
USA	2.3	D 0.7	AU 0.7	USA 1.0
J	2.4	<b>CH 1.1</b>	DK 0.7	J 1.0

A: **Ownership barriers:** reflects legal restrictions on foreign acquisition of equity in public and private firms and in telecommunication and airlines sectors. Kapitel: Aussenwirtschaft

B: **Tariffs:** reflects the (simple) average of most-favoured-nation tariffs. Kapitel: Aussenwirtschaft

C: **Discriminatory procedures:** reflects the extent of discrimination against foreign firms at the procedural level. Kapitel: Aussenwirtschaft

D: **Regulatory barriers:** reflects other barriers to international trade (e.g. international harmonization, mutual recognition agreements). Kapitel: Aussenwirtschaft