

## **Bedeutung der Freihandelsabkommen mit Partnern ausserhalb der EU**

**Die Freihandelsabkommen mit Partner ausserhalb der EU bedeuten:**

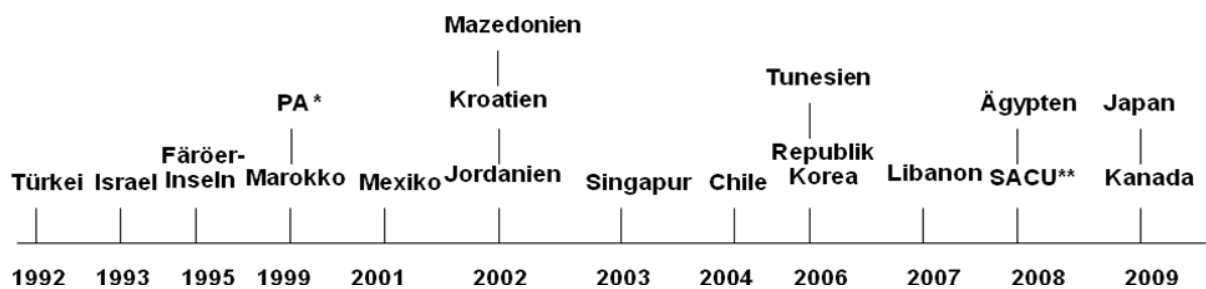
- **Einen verbesserten Zugang zu einem Absatzmarkt, der ca. 650 Millionen Konsumentinnen und Konsumenten sowie ein Bruttoinlandprodukt von 9'600 Milliarden Franken umfasst.**
- **Einen gesicherten Marktzugang zu dynamisch wachsenden Länder, die mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum ihres Bruttoinlandproduktes (BIP) von 4.3% rund 1.% schneller als das weltweite BIP wachsen.**
- **Im Durchschnitt fast doppelt so schnell wachsende Schweizer Exporte in die Partnerländer als die Schweizer Exporte insgesamt.**
- **Die verstärkte Diversifikation der Exportstruktur der Schweiz dank der verbesserten Wettbewerbsposition zahlreicher Ausfuhrsektoren in den Partnerländern.**
- **Zolleinsparungen für Schweizer Unternehmen von rund 420 Millionen Franken.**
- **Preiswerte Importe, die sowohl Konsumenten als auch Produzenten von Nutzen sind und eine bessere Absicherung der Warenbeschaffung bedeuten.**
- **Im Durchschnitt um 18% pro Jahr wachsende Schweizer Direktinvestitionen in den Partnerländer.**

Für ein kleines, rohstoffarmes Land wie die Schweiz ist die Internationalisierung unerlässlich, um das Wohlstandsniveau zu erhalten und auszubauen. Zu einem Zeitpunkt weltweiter wirtschaftlicher Unsicherheit und grosser Ungewissheit bezüglich eines erfolgreichen Abschlusses der WTO Doha-Runde spielen Freihandelsabkommen mit Partnern auch ausserhalb der EU eine zentrale Rolle bei der Sicherung und dem weiteren Ausbau des Zugangs zu ausländischen Märkten. Neben dem Warenverkehr werden vermehrt Dienstleistungen und Investitionen in die Abkommen einbezogen. Damit soll gewährleistet werden, dass Dienstleistungsunternehmen und Investoren aus der Schweiz auf Drittlandmärkten gegenüber ihren Hauptkonkurrenten (v.a. aus den USA, der EU und Japan), die zunehmend über präferenziellen Marktzutritt verfügen, nicht diskriminiert werden. Ebenso wichtig ist, dass Freihandelsabkommen der Schweiz preiswerte Importe ermöglichen, die sowohl Konsumenten als auch Produzenten von Nutzen sind. Deshalb stellt im Rahmen der schweizerischen Aussenwirtschaftspolitik der Abschluss von Freihandelsabkommen mit Drittstaaten - neben der Mitgliedschaft in der WTO und den vertraglichen Beziehungen mit der Europäischen Union - einen der drei Hauptpfeiler im Handlungsfeld „Marktöffnung und Stärkung des internationalen Regelwerks“ dar.

# 1 Abkommensnetz der Schweiz mit Drittstaaten

Die Schweiz hat heute – zumeist im Verbund mit den EFTA<sup>1</sup>-Partnern - Freihandelsbeziehungen mit elf Ländern und Territorien in Europa und im Mittelmeerraum sowie elf Ländern in anderen Regionen der Welt (Abbildung 1). Im Laufe des Jahres 2010 werden voraussichtlich die Abkommen mit Kolumbien, den GCC<sup>2</sup>, Albanien und Serbien in Kraft treten. In Abbildung 2 sind diese Länder unter der Rubrik „unterzeichnete Freihandelsabkommen (FHA)“ aufgeführt. Abgeschlossen sind die Verhandlungen (paraphierte FHA) mit Peru. In Verhandlung stehe FHA mit Algerien, Indien, Thailand und Ukraine. Mit Hong-Kong, Indonesien und Russland sind Freihandelsverhandlungen im Vorbereitung. Im Gespräch stehen auch China, Malaysia, Neuseeland und Vietnam als potentielle Freihandelspartner.

Abbildung 1: In Kraft getretene Abkommen der Schweiz mit Drittstaaten

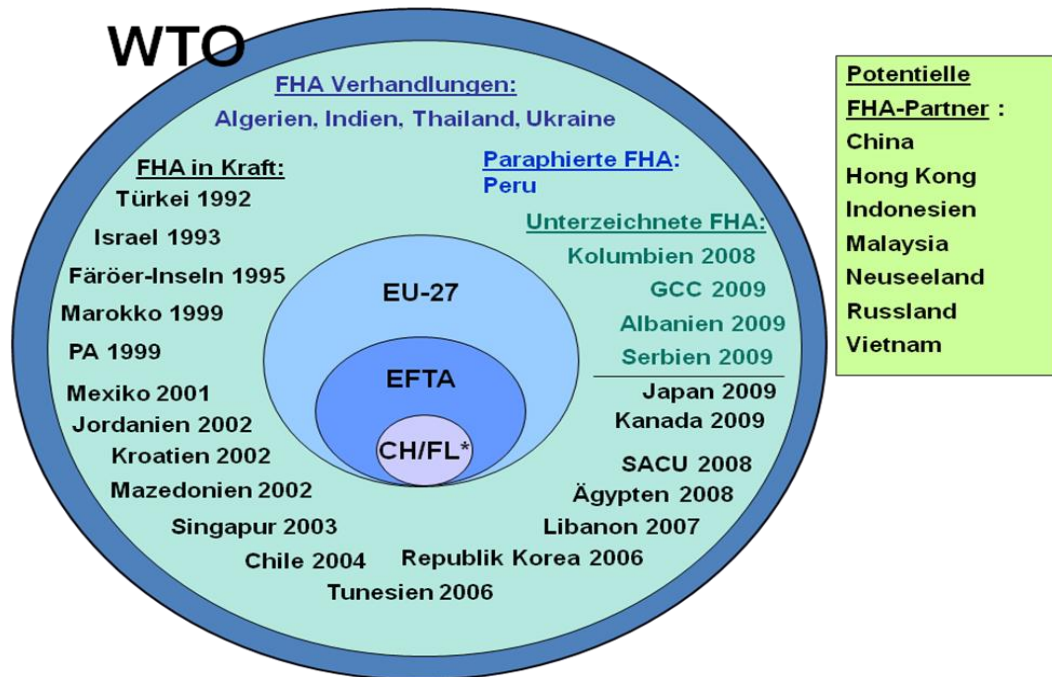


Quelle: SECO

\*PA: Palästinensischen Autonomiegebiete

\*\*Südafrikanische Zollunion: Südafrika, Botsuana, Swasiland, Namibia, Lesotho

Abbildung 2: Abkommensnetz der Schweiz



Quelle: SECO; EFTA

\* CH/FL: Zollunion zwischen der Schweiz und Fürstentum Lichtenstein von 1923.

<sup>1</sup> Europäische Freihandelsassoziation (EFTA; European Free Trade Association).

<sup>2</sup> Golfkooperationsrat: Bahrein, Katar, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien, Vereinigte Arabische Emirate.

Die vertraglichen Präferenzen von Freihandelsabkommen werden bei der Wareneinfuhr für diejenigen Produkte gewährt, die im Herkunftsland eine genügend tiefe Verarbeitung erfahren haben. Was eine genügend tiefe Verarbeitung ist, bestimmen die sog. Ursprungsregeln<sup>3</sup>

Freihandelsabkommen decken zunehmend nicht nur den Warenverkehr ab, sondern auch Dienstleistungen, Investitionen und andere regulatorische Bereiche, die relevant sind für den internationalen Handel wie Bestimmungen über den Wettbewerb, das geistige Eigentum und das öffentliche Beschaffungswesen. Gleichzeitig verbessern diese Abkommen die langfristige Rechtssicherheit und die Stabilität der Rahmenbedingungen für die Aussenwirtschaftsbeziehungen der Schweiz mit den entsprechenden Partnerstaaten und leisten einen wichtigen Beitrag zur Diversifikation der Schweizer Importe und Exporte.

Die Aussenwirtschaftspolitische Strategie der Bundesrates von Ende 2004 formuliert vier Kriterien für die Auswahl von Ländern, mit welchen bilaterale Freihandelsabkommen angestrebt werden sollen: 1) Die aktuelle und potentielle wirtschaftliche Bedeutung des Partners; 2) Das Ausmass bestehender und sich abzeichnender Diskriminierungen, insbesondere wenn diese sich aus Präferenzabkommen ergeben, welche der Handelspartner mit wichtigen Konkurrenten der Schweiz abgeschlossen hat; 3) die Verhandlungsbereitschaft des Partners; 4) politische Gesichtspunkte, insbesondere die Kohärenz mit den Zielen der schweizerischen Aussenpolitik.

Die ersten zwei Kriterien sind für die Bestimmung der Abkommenspartner von besonderer Wichtigkeit. Freihandelsabkommen werden mit Ländern angestrebt, deren Wachstumspotenzial überdurchschnittlich ist oder deren Marktgrösse besonders interessante Absatzaussichten eröffnen. Ebenfalls werden präferenzielle Abkommen angestrebt, um Diskriminierungen auf Drittmärkten, die sich aus der weltweit wachsenden Zahl von präferenziellen Abkommen zwischen anderen Ländern und Ländergruppen ergeben, gegenüber Schweizer Unternehmen entgegenzuwirken.

Die bilateralen und plurilateralen Präferenzabkommen der Schweiz werden diesen Kriterien durchgehend gerecht. Sie haben den Schweizer Exporteuren einen Absatzmarkt eröffnet, der ca. 650 Millionen Konsumentinnen und Konsumenten und ein Bruttoinlandprodukt (BIP) von 9'600 Milliarden Franken umfasst. Die Abkommen haben der Schweiz ausserdem den Zugang zu Ländern mit erheblichem Wachstumspotenzial gesichert. So wuchs beispielsweise das BIP der Partnerländer seit dem Jahr 2000 im Durchschnitt um 4.3%, rund 1% stärker als das weltweite BIP.<sup>4</sup>

Ebenso wurde dank den Präferenzabkommen der Schweiz der diskriminierungsfreie Zugang auf diese Märkten erhalten. Insbesondere Nichtdiskriminierung gegenüber der Europäischen Union (EU), konnte gesichert werden. Aus der Tabelle 1 wird sichtbar, dass die Schweiz mit allen Drittstaaten, mit denen die EU ein Freihandelsabkommen abgeschlossen hat, auch ein Abkommen unterzeichnet hat oder am verhandeln ist.

---

<sup>3</sup> Die Komplexität der Ursprungsregeln kann den Handel beeinträchtigen. Im Rahmen des Euromed-Ursprungsprotokolls konnten die Probleme mit Ursprungsregeln aber erheblich abgebaut werden. Im Handelsverkehr zwischen den EU- und EFTA-Staaten sowie den Mittelmeer-Anreineren ist nun die Kumulation der Wertschöpfung in mehreren Partnerländern möglich, um den Ursprung aus dem Euromed-Raum nachzuweisen. Davon profitiert besonders die Schweizer Textilindustrie, welche Schweizer Waren (insb. Garne und Stoffe) kostengünstig im Mittelmeerraum weiterverarbeiten lassen kann, um die gefertigten Produkte (Bekleidung) anschliessend ohne zusätzliche Zollbelastung wieder in EU-Staaten zu exportieren.

<sup>4</sup> Quelle: World Development Indicators 2008, Weltbank.

Keine Angaben zu den Färöer-Inseln und zu den palästinensischen Autonomiegebieten.

Tabelle 1: Abkommen der Schweiz und der EU mit Drittstaaten (per 01.01.2010)

Freihandelsabkommen der Schweiz	In Kraft seit	Freihandelsabkommen der EU	In Kraft seit
Türkei	1992	Türkei	1995
Israel	1993	Israel	2000
Färöer-Inseln	1995	Färöer-Inseln	1997
Palästinensische Autonomiegebiete	1999	Palästinensische Autonomiegebiete	1997
Marokko	1999	Marokko	2000
Mexiko	2001	Mexiko	2000
Kroatien	2002	Kroatien	2005
Jordanien	2002	Jordanien	2002
Mazedonien	2002	Mazedonien	2004
Singapur	2003		
Chile	2004	Chile	2003
Korea (Süd)	2006		
Tunesien	2006	Tunesien	1998
Libanon	2007	Libanon	2003
Südafrika	2008	Südafrika	2000
Ägypten	2008	Ägypten	2004
Botsuana	2008		
Swasiland	2008		
Namibia	2008		
Lesotho	2008		
Albanien	2009	Albanien	2006
Serbien	2009		
Algerien	In Verhandlung	Algerien	2005
		Montenegro	2008
		Bosnien-Herzegowina	2008

Quelle: SECO; European Commission, External Trade

Die Schweiz konnte aber auch gegenüber seinen beiden anderen Hauptkonkurrenten, den USA und Japan, auf Auslandsmärkten Diskriminierungen vermeiden bzw. beseitigen. Die USA haben in den Neunzigerjahren das NAFTA (North American Free Trade Agreement: Kanada, Mexiko, USA) und FHA mit Israel und Jordanien ausgehandelt. In den letzten Jahren sind FHA mit Staaten in Lateinamerika, Asien und Nahost abgeschlossen worden (Australien, Chile, DR-CAFTA<sup>5</sup>, Peru, Marokko, Singapur, Bahrain und Oman).<sup>6</sup> Auch Japan hat in den letzten Jahren begonnen, FHA auszuhandeln. Bisher hat Japan mit Brunei, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Thailand, Malaysia, Singapur, Mexiko und Chile ein Präferenzabkommen.<sup>7</sup>

<sup>5</sup> DR-CAFTA: Die Dominikanischen Republik, El Salvador, Guatemala, Honduras und Nicaragua.

<sup>6</sup> Quelle: US Department of Commerce, International Trade Administration.

<sup>7</sup> Quelle: Ministry of Foreign Affairs of Japan.

## 2 Wirtschaftliche Auswirkungen der Freihandelsabkommen

### 2.1 Schweizer Perspektive

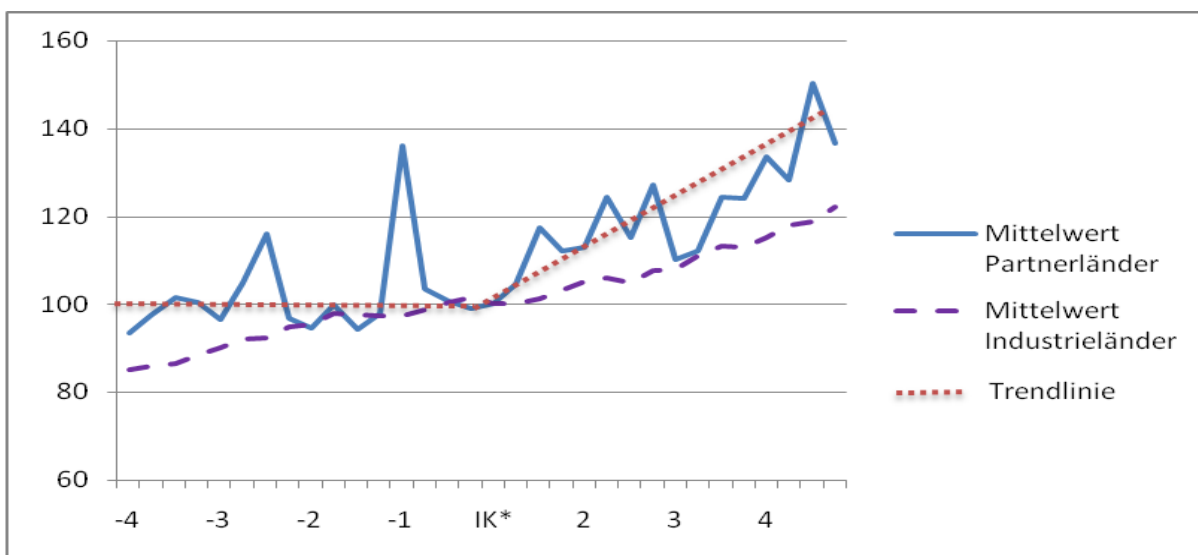
#### 2.1.1 Warenverkehr

Baier und Bergstrand (2009) verfügen über einen umfassenden Datensatz zu den weltweiten Freihandelsabkommen. Sie analysieren anhand einer sehr robusten, nicht-parametrischen Methode den Effekt von Freihandelsabkommen auf den Handel zwischen zwei Ländern.<sup>8</sup> Sie stellen fest, dass im Durchschnitt der bilaterale Handel zwischen zwei Handelspartner mit einem Präferenzabkommen nach 10 bis 15 Jahren typischerweise verdoppelt. Dieses Resultat wird, wenn man die Schweizer Daten untersucht, bestätigt.

Nach eigenen Berechnungen hat der weltweite Aussenhandel der Schweiz von 1988 bis 2008 pro Jahr durchschnittlich um 5.7% zugenommen, während der Handel mit Freihandelspartnern im Durchschnitt in den ersten vier Jahre nach Inkrafttreten des jeweiligen Freihandelsabkommens um über 10.5% pro Jahr wuchs.<sup>9</sup> Insgesamt deckten diese Abkommen im Jahr 2008 etwa 6% der Schweizer Gesamtexporte ab oder 15% der Schweizer Exporte nach Bestimmungsländern ausserhalb der EU. Die Addition Japans, Kanadas und Kolumbiens werden den Prozentsatz von 15% auf 26% heben.<sup>10</sup>

Die starke Zunahme der Schweizer Exporte in die Partnerländer nach Inkrafttreten der jeweiligen Freihandelsabkommen wird nochmals in Abbildung 3 veranschaulicht. Obwohl die Schweizer Exporte in Industrieländer<sup>11</sup> wertmässig sehr bedeutend sind, wird aus der Graphik ersichtlich, dass der Absatz der Schweizer Produkte in die FHA-Länder nach Inkrafttreten der Abkommen viel stärker gewachsen ist. Dieses Ergebnis unterstreicht das grosse Marktpotenzial dieser Partnerländer für Schweizer Unternehmen.

Abbildung 3: Schweizer Exporte in Partnerländer und Industrieländer im Vergleich (Index: 100 = Exportwert zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Freihandelsabkommen)



Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf Daten aus Swiss Impex

\*IK: Inkrafttreten

Betrachtet man die Aufteilung der Schweizer Exporte nach Branchen, zeigt sich, dass sowohl vor als auch nach Inkrafttreten der Abkommen die Produkte der chemischen-

<sup>8</sup> Baier, Scott L., Bergstrand, Jeffrey H., 2009. "Estimating the effects of free trade agreements on international trade flows using matching econometrics", Journal of International Economics, Vol. 77(1), S. 63-76.

<sup>9</sup> In diesen Berechnungen wurden jene Freihandelsabkommens-Partner berücksichtigt, mit denen das Freihandelsabkommen zum Zeitpunkt der Untersuchung (2009) mindestens 4 Jahre in Kraft war.

<sup>10</sup> Ein FHA mit den USA würde den Prozentsatz um 10% erhöhen.

<sup>11</sup> Industrieländer: EU15 + USA, Kanada, Japan, Neuseeland und Australien.

pharmazeutischen, der Maschinen- und der Präzisionsinstrumenten-Industrie zu den wichtigsten Exportgütern zählen (Tabelle 2). Ebenfalls fällt auf, dass die Top fünf Exportbranchen weit mehr als die Hälfte der schweizerischen Gesamtexporte in das Partnerland ausmachen. Der Anteil der fünf wichtigsten Exportbranchen am Gesamtexport hat jedoch in fast allen Ländern nach Inkrafttreten der Abkommen abgenommen. Dies lässt darauf schliessen, dass die Freihandelsabkommen zu einer stärkeren Diversifizierung der Schweizer Exporte beigetragen haben, da dank dem Abbau der Handelshemmnisse nun auch andere Branchen verstärkt auf den ausländischen Märkten konkurrenzfähig wurden.

Tabelle 2: Top 5 Exportgüter<sup>12</sup> (Mio. CHF)

Land	4 Jahre vor Inkrafttreten des Abkommens			4 Jahre nach Inkrafttreten des Abkommens		
	Products	Mittelwert (Mio. CHF)	Anteil am Gesamtexport	Products	Mittelwert (Mio. CHF)	Anteil am Gesamtexport
<b>Türkei</b>	Maschinen	297	40.3%	Maschinen	297	38.7%
	Org. Verbindungen	104	14.1%	Org. Verbindungen	113	14.8%
	Elektr. Maschinen	77	10.4%	Farbstoffe	68	5.5%
	Farbstoffe	67	9.0%	Pharm. Erzeugnisse	51	6.6%
	Präzisionsinstrumente	29	4.0%	Elektr. Maschinen	40	5.2%
<b>Israel</b>	Edelsteine	883	73.3%	Edelsteine	670	59.0%
	Maschinen	81	7.1%	Maschinen	114	10.1%
	Elektr. Maschinen	38	3.4%	Elektr. Maschinen	78	6.9%
	Pharm. Erzeugnisse	36	3.2%	Pharm. Erzeugnisse	73	6.4%
	Präzisionsinstrumente	26	2.3%	Präzisionsinstrumente	30	2.6%
<b>Marokko</b>	Maschinen	27	21.9%	Maschinen	35	23.3%
	Farbstoffe Org. Verbindungen	16	13.0%	Elektr. Maschinen	25	17.1%
	Elektr. Maschinen	16	12.6%	Pharm. Erzeugnisse	16	11.0%
	Chem. Erzeugnisse	15	12.3%	Org. Verbindungen	12	8.0%
		7	6.1%	Uhrmacherwaren	10	6.8%
<b>Jordanien</b>	Pharm. Erzeugnisse	33	33.9%	Pharm. Erzeugnisse	48	37.6%
	Maschinen	13	13.4%	Uhrmacherwaren	15	11.8%
	Uhrmacherwaren	11	11.5%	Tabak	10	8.0%
	Präzisionsinstrumente	6	6.6%	Präzisionsinstrumente	8	6.5%
	Elektr. Maschinen	6	6.1%	Maschinen	8	6.4%
<b>Mazedonien</b>	Pharm. Erzeugnisse	15	24.1%	Pharm. Erzeugnisse	13	32.2%
	Maschinen	11	17.7%	Maschinen	4	8.7%
	Mineral. Brennstoffe	5	7.1%	Tabak	2.4	6.0%
	Org. Verbindungen	4	6.2%	Chem. Erzeugnisse	1.9	4.7%
	Chem. Erzeugnisse	4	6.2%	Erzeugnisse Elektr.	1.7	4.3%

<sup>12</sup> Hier wurden jene Freihandelsabkommens-Partner berücksichtigt, mit denen das Freihandelsabkommen zum Zeitpunkt der Untersuchung (2009) mindestens 4 Jahre in Kraft war.

<b>Kroatien</b>	Maschinen	31	23.4%	Pharm. Erzeugnisse	58	26.5%
	Papier und Pappe	19	14.6%	Maschinen	39	18.1%
	Pharm. Erzeugnisse	19	14.6%	Org. Verbindungen	18	8.4%
	Org. Verbindungen	12	9.3%	Elektr. Maschinen	14	6.6%
	Elektr. Maschinen	11	8.0%	Präzisionsinstrumente	12	5.4%
<b>Mexiko</b>	Maschinen	198	25.1%	Maschinen	248	24.5%
	Org. Verbindungen	152	19.3%	Org. Verbindungen	190	18.8%
	Elektr. Maschinen	102	12.9%	Elektr. Maschinen	140	13.8%
	Pharm. Erzeugnisse	94	11.9%	Uhrmacherwaren	101	9.9%
	Uhrmacherwaren	49	6.3%	Pharm. Erzeugnisse	86	8.5%
<b>Singapur</b>	Uhrmacherwaren	420	28.1%	Uhrmacherwaren	463	29.2%
	Maschinen	263	17.5%	Maschinen	224	14.1%
	Org. Verbindungen	157	10.5%	Org. Verbindungen	167	10.5%
	Elektr. Maschinen	118	7.9%	Elektr. Maschinen	135	8.5%
	Pharm. Erzeugnisse	90	6.0%	Pharm. Erzeugnisse	105	6.7%
<b>Chile</b>	Maschinen	31	21.7%	Maschinen	48	24.8%
	Pharm. Erzeugnisse	25	17.7%	Pharm. Erzeugnisse	35	18.1%
	Elektr. Maschinen	15	10.5%	Elektr. Maschinen	19	9.8%
	Präzisionsinstrumente	11	7.3%	Präzisionsinstrumente	18	9.3%
	Chem. Erzeugnisse	10	6.8%	Uhrmacherwaren	11	5.6%

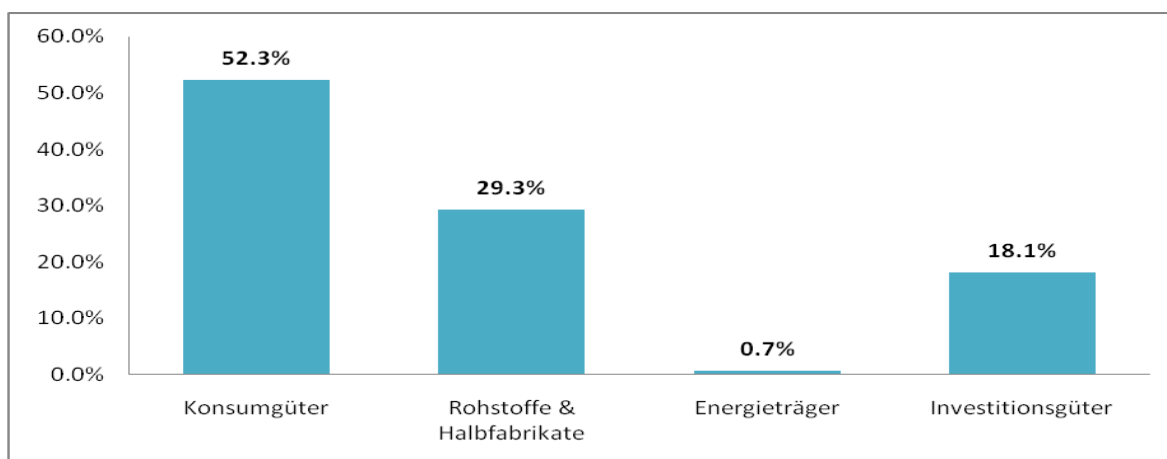
*Quelle:* Eigene Berechnungen basierend auf Daten aus Swiss Impex und International Trade Center (ITC)

Neben der deutlichen Zunahme der Handelsströme haben die Freihandelsabkommen der Schweizer Exportwirtschaft erhebliche Einsparungen von Zöllen ermöglicht. Alleine im Jahr 2008 konnte die Schweizer Industrie über 418 Millionen Franken an Zöllen einsparen.<sup>13</sup> Als Basis für diese Berechnung wurden die Datenbanken der Eidgenössischen Zollverwaltung (Swiss Impex), des International Trade Centers (Market Access Map), der WTO (Integrated Database) sowie der Internetseite der jordanischen Zollverwaltung herangezogen.

Aber nicht nur die Schweizer Exportindustrie kann von den Freihandelsabkommen profitieren, sondern auch alle Konsumenten und Produzenten in der Schweiz. Die Importe aus den Partnerländern beliefen sich im Jahr 2008 auf über 2'800 Millionen Franken und waren mehrheitlich für den Konsum bestimmt (Abbildung 4). Dementsprechend konnten die Konsumenten dank den Abkommen von billigeren Produkten und von einer grösseren Produktauswahl profitieren. Produzenten und Verarbeiter konnten ihrerseits Halbfabrikate zu tiefen Preise einkaufen und erhielten verbesserten Zugang zu Rohstoffen, die in der Schweiz nicht vorkommen. Ebenfalls konnten die inländischen Unternehmen Investitionsgüter wie Maschinen und elektronische Geräten zu attraktiveren Konditionen importieren. Im Bereich der Energieträger, die zu Heizungszwecken und als Kraftstoffe für den Verkehr dienen, werden die FHA weniger bedeutend bleiben, trotz dem Abkommen mit dem GCC, da wir das Öl der Golfregion über Drittstaaten beziehen, die aufgrund der dort vorgenommen Raffination als Ursprungsland gelten. Was die finanziellen Auswirkungen der zollfreien Einfuhren aus den Partnerländern betrifft, ist für die Schweiz nur ein bescheidener Zollausfall festzustellen.

<sup>13</sup> Aus Datengründen wurden die Zolleinsparungen ohne Angaben zu den Färöer-Inseln, den palästinensischen Autonomiegebiete, Libanon und Tunesien berechnet. Die Berechnungen wurden anhand der Durchschnittszollsätzen auf dem Niveau der Kapitel des Harmonisierten Systems durchgeführt.

Abbildung 4: Importstruktur aus den Partnerländern ausserhalb der EU 2008



Quelle: Swiss Impex

Die Schweiz könnte noch einen grösseren Nutzen aus den Freihandelsabkommen ziehen, wenn sie zu grösseren Konzessionen im Bereich der Landwirtschaft bereit wäre. Auf diese Weise könnte auch der Zugang zu Märkten von grossen Agrarexporturen gesichert werden, wie Australien oder Neuseeland. Dies haben die Verhandlungen mit den USA offen gelegt, die zu keinem FHA, aber immerhin zu einem Kooperationsforum führten. Bisher jedoch sind Freihandelsverträge nur mit Drittländern zustande gekommen, die entweder ihre Landwirtschaft ebenfalls kräftig schützen oder deren Agrarexporte die Schweiz nicht schmerzen (beispielsweise im Falle des Freihandelspartners Kolumbien), weil es dort kaum eine Produktion gibt, welche die hiesige Landwirtschaft konkurrenziert.

Ein erfolgreicher Abschluss des Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich mit der EU könnte dank der graduell ausgelösten Strukturanpassungen jedoch dazu führen, dass in Zukunft zusätzliche Länder als mögliche Abkommenspartner in Frage kommen.

### 2.1.2 Direktinvestitionen

Aussenwirtschaftsbeziehungen betreffen nicht nur den Warenhandel, sondern zum Beispiel auch Direktinvestitionen in anderen Staaten. Dies hat für das Herkunftsland verschiedene positive wirtschaftliche Auswirkungen:

- Gerade Unternehmen in Ländern mit kleinem Heimmarkt wie der Schweiz können Grössenvorteile oft nur in international angelegten Unternehmensstrukturen voll realisieren.
- Zudem gibt es Belege<sup>14</sup>, dass Unternehmen mit einer hohen internationalen Präsenz produktiver sind als rein inländische Unternehmen, und dass sie dank ihrer Stärke ihre Expansion simultan im Inland und Ausland vorantreiben, wobei sie die relativen Vorteile jedes Standortes miteinander kombinieren. In aller Regel dürfte sich diese Expansion der einheimischen Unternehmen deshalb auch positiv auf deren Beschäftigung im Inland auswirken.<sup>15</sup>
- Die Anlage von Vermögenswerten im Ausland durch inländische Investoren bedeutet nicht nur, dass das Partnerland neben Kapital auch Zugang zu Wissen und Technologie findet. Mit zunehmendem Entwicklungsstand des Partnerlandes können Direktinvestitionen auch hiesigen Firmen für den Technologie- und Wissenserwerb dienen.

<sup>14</sup> Siehe dazu z.B. Gorg, Holger and Jabbour, Liza, 2009. „Multinational Enterprises and Foreign Direct Investment: Introduction“, World Economy, Vol. 32 (1), S. 1-5.

<sup>15</sup> Vgl. Hollenstein, Heinz: Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und Osteuropa, Auswirkungen auf den Wirtschaftsstandort Schweiz, Nr. 7 in der Reihe „Strukturberichterstattung“ des SECO, Bern, 2001.



Die Schweiz lag gemäss dem von der UNCTAD entwickelten „Outward FDI Performance Index“, der das Verhältnis des Anteils der Kapitalexporte eines Landes an den globalen Kapitalexporten im Vergleich zu dessen Anteil am globalen Bruttoinlandprodukt (BIP) misst, im Zeitraum 2005-2007 auf Rang vier von insgesamt 125 betrachteten Länder.<sup>16</sup> Die Bedeutung der Schweiz als wichtiges Herkunftsland von Direktinvestitionen unterstreicht den Nutzen der Freihandelsabkommen für beide Seiten. Direktinvestitionen werden bereits durch Abkommen der ersten Generation, die nur den Warenhandel abdecken, gefördert. Beleg hierfür ist der hohe Anteil, den die konzerninternen Warenflüsse im gesamten Warenhandel ausmachen. Weiter gehen die Abkommen 2. Generation, die die Schweiz bisher mit Mexiko, Singapur, Chile und Südkorea abgeschlossen hat. Zusätzlich zum Warenhandel liberalisieren diese nicht nur die grenzüberschreitend erbrachten Dienstleistungen, sie regeln auch die Zulassung und den Schutz von Auslandsinvestitionen und bieten so den Schweizer Unternehmen mit Niederlassung im Ausland verstärkte Rechtssicherheit.

Insgesamt beliefen sich die kumulierten Kapitalflüsse aus der Schweiz in die Partnerländer von 1988 bis 2007 auf über 23 Milliarden Franken.<sup>17</sup> Dies entspricht 5% der kumulierten Gesamtkapitalexporte der Schweiz.

Der Kapitalbestand der Schweizer Direktinvestitionen im Ausland wuchs gemäss unseren Berechnungen in den Jahren 1988-2007 durchschnittlich um 12.6%.<sup>18</sup> In den Partnerländern hingegen wuchs der Kapitalbestand im Durchschnitt in den ersten vier Jahre nach Inkrafttreten des jeweiligen Freihandelsabkommens um 18%.

In aller Regel dürfte sich diese Expansion der einheimischen Unternehmen auch positiv auf die Beschäftigung im Inland auswirken.

### **2.1.3 Dienstleistungen**

Vor dem Hintergrund, dass für den Handel mit Dienstleistungen kaum Kennzahlen verfügbar sind, und diese auch nur wenig aussagekräftig sind, kann an dieser Stelle nur eine qualitative Beurteilung vorgenommen werden.

Die umfassenden Freihandelsabkommen der 2. Generation mit Mexiko, Singapur, Chile und Südkorea enthalten über den Bereich des Warenverkehrs hinaus zusätzlich auch Regeln für den Handel mit Dienstleistungen. Der Handel mit Dienstleistungen umfasst dabei die grenzüberschreitende Erbringung (Mode 1), der Konsum im Ausland (Mode 2), die geschäftliche Niederlassung (Mode 3) sowie den grenzüberschreitenden Personenverkehr zu Erbringung einer Dienstleistung (Mode 4). In allen Abkommen verfolgte die Schweiz das Ziel, Regeln für den Handel mit Dienstleistungen zu etablieren, die über die im Rahmen des WTO Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) hinausreichen und somit den Schweizer Dienstleistungsexporturen einen präferentiellen Marktzutritt ermöglichen. Insbesondere werden Marktzugangverbesserungen in den Bereichen Finanzdienstleistungen und Logistik angestrebt.

Je nach Erbringungsart der Dienstleistungserbringung unterscheiden sich dabei die wirtschaftlichen Vorteile, die über eine Vertiefung der Marktzugangsverpflichtungen entstehen: Wird bei einer Vertiefung der Marktzugangsverpflichtungen in Mode 1 (d.h. Zugang zum ausländischen Markt mittels grenzüberschreitender Erbringung aus der Schweiz) insbesondere der Standort gestärkt, so stellen Verpflichtungen in Mode 2 sicher, dass die Konsumenten der Partnerländer auf einer nichtdiskriminierenden Grundlage die

---

<sup>16</sup> Vor der Schweiz rangieren Luxemburg, Island und Hong Kong.

<sup>17</sup> Quelle: SNB

Hier wurden die Kapitalexporte, die in Finanz- und Holdinggesellschaften geflossen sind, nicht berücksichtigt, da diese weniger vom bilateralen Rechtsrahmen als von den Entwicklungen auf den globalen Finanzmärkten beeinflusst werden.

<sup>18</sup> Quelle: SNB

An dieser Stelle wurde der Kapitalbestand der schweizerischen Direktinvestitionen ohne die Finanz- und Holdinggesellschaften analysiert. In den Berechnungen wurden jene Freihandelsabkommens-Partner berücksichtigt, mit denen das Freihandelsabkommen zum Zeitpunkt der Untersuchung (2009) mindestens 4 Jahren in Kraft war.

Dienstleistungen in der Schweiz in Anspruch nehmen können (bspw. Rückversicherungen). Demgegenüber ermöglicht eine Vertiefung der Marktzugangspflichten bei Mode 3 einen völkerrechtlich zugesicherten Rechtsrahmen und gleich lange Spiesse in Bezug auf die Aufnahme von Geschäftstätigkeiten von Schweizer Unternehmen im Partnerstaat über eine Niederlassung. Weitergehende Verpflichtungen bei Mode 4 fördern zudem die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Mobilität und Transfer von Führungskräften und Spezialisten global tätiger Schweizer Unternehmen.

#### **2.1.4 Geistiges Eigentum**

Die FHA der Schweiz enthalten ausführliche Bestimmungen über den Schutz des geistigen Eigentums. Ziel ist es, einen effektiven Schutz der Immaterialgüterrechte und deren Durchsetzung zu gewährleisten, um Rahmenbedingungen zu schaffen, die Handel und Investitionen optimal begünstigen. Die FHA decken in der Regel namentlich folgende Schutzbereiche ab: Patente, Marken, Designs, Urheberrechte, vertrauliche Informationen (insbesondere zum Schutz von Testdaten des Erstanmelders bei staatlichen Zulassungsverfahren für Pharmazeutika und Agrochemikalien) sowie geografische Herkunftsangaben und Ursprungsbezeichnungen. Weiter enthalten die FHA regelmässig Bestimmungen zur Durchsetzung von geistigen Eigentumsrechten, u.a. zu Massnahmen an der Grenze zur erleichterten Bekämpfung von Fälschung und Piraterie.

In für die Handelsbeziehungen mit dem konkreten Drittlandpartner wichtigen Punkten strebt die Schweiz ein über die multilateralen Mindeststandards hinausgehendes Schutzniveau an. Für den Designschutz wird eine Dauer von bis zu 25 Jahren vorgeschlagen. Der Testdatenschutz soll, je nach Vertragspartner, mit mindestens fünf bis zehn Jahren Schutzfrist festgeschrieben werden. Im Bereich der geografischen Herkunftsangaben schliesslich wird für alle Produkte das höhere Schutzniveau gemäss Art. 23 TRIPS-Abkommen<sup>19</sup> (dort für geographische Herkunftsangaben von Weinen und Spirituosen reserviert) angestrebt. Massnahmen an der Grenze sollen dem Rechtsinhaber zur Unterstützung im Kampf gegen Fälschung und Piraterie nicht nur in Bezug auf Waren im Import-, sondern auch im Export- und Transitverfahren zur Verfügung stehen.

#### **2.1.5 Öffentliches Beschaffungswesen**

Das WTO-Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen (*Government Procurement Agreement, GPA*) vom 15. April 1994 ist ein plurilaterales Abkommen. Es verpflichtet gegenseitig die traditionellen Industrieländer (OECD Mitgliedstaaten ausser Australien, Neuseeland, Türkei und Mexiko) und eine beschränkte Anzahl aufstrebender Länder (Singapur, Hong-Kong, China, Israel, Liechtenstein, Aruba und neue EU-Länder, die nicht Mitglieder der OECD sind). Gemäss den Regeln des GPA der WTO müssen Beschaffungen von Gütern und Dienstleistungen sowie Bauaufträge durch öffentliche Auftraggeber ab einem gewissen Betrag – dem sogenannten Schwellenwert – international ausgeschrieben werden. Mit der Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens sind in etwa acht Prozent des BIP einem umfassenden Wettbewerb ausgesetzt.

Durch den Abschluss von FHA, die das öffentliche Beschaffungswesen einschliessen, mit Ländern, die das WTO-Abkommen zum Beschaffungswesen nicht unterzeichnet haben, kann sich die Schweiz den Marktzugang in einem wichtigen Segment der wirtschaftlichen Tätigkeit erschliessen. Diese Erschliessung erfolgt auf der Grundlage der Gegenseitigkeit (Reziprozität) und möglichst nach dem Modell der Bestimmungen des GPA. Das FHA mit Chile beispielsweise dehnt den Geltungsbereich der Bestimmungen des GPA auf ein Land aus, das nicht Mitgliedstaat des GPA ist. Auch die FHA mit Mexiko, Kolumbien, Peru und den Staaten des Golfkooperationsrats enthalten marktzugangsrelevante Bestimmungen. Einige FHA der ersten Generation enthalten jedoch keine konkreten

---

<sup>19</sup> WTO-Abkommen über handelsrelevante Aspekte der geistigen Eigentumsrechte (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights).

Marktzugangsverpflichtungen im Beschaffungsbereich. Diese FHA sehen grundsätzlich eine Entwicklungsklausel und eine Verhandlungsklausel vor. Die Entwicklungsklausel erlaubt es, unter anderem eine zunehmende Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens anzupeilen, und die Verhandlungsklausel ermöglicht es den Handelspartnern Verhandlungen über Marktzugangsverpflichtungen einzuleiten, falls einer der Handelspartner einem Drittstaat einen weitergehenden Marktzutritt gewährt.

## **2.2 Perspektive der Partnerländer**

Auch die Partnerländer konnten vom Freihandelsabkommen mit der Schweiz profitieren. Ihre Exporte in die Schweiz wuchsen im Durchschnitt in den ersten 4 Jahren nach Inkrafttreten des jeweiligen Freihandelsvertrags einen Drittel schneller als die Exporte aller Länder in die Schweiz in der Periode 1988-2007.<sup>20</sup>

Das starke Ansteigen der Schweizer Kapitalexporte in die Partnerländer ist diesen Staaten ebenso zugute gekommen wie der Exportzuwachs, da Direktinvestitionen grundsätzlich zu mehr Wohlstand und Arbeitsplätzen im Zielland führen. So belief sich die Anzahl der Arbeitsplätze in den Partnerländern, die dank schweizerischen Investitionen im Jahr 2007 bestanden, auf rund 170'000.<sup>21</sup>

Ebenfalls sind Direktinvestitionen häufig mit einem Transfer von Organisationsstrukturen und betrieblichem Know-how verbunden. Dies ist besonders dann der Fall, wenn ausländische Unternehmen Direktinvestitionen in ihrem angestammten Tätigkeitsbereich vornehmen, mit dem Ziel neue Absatzmärkte zu erschliessen. Dieser Wissenstransfer kann wiederum als Katalysator wirken und im Partnerland zu einem schnelleren wirtschaftlichen Strukturwandel hin zu Bereichen mit höherer Wertschöpfung und zu verbesserter Produktivität beitragen. Ein weiterer Effekt solcher Direktinvestitionsflüsse ist, dass die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften positiv beeinflusst wird. Die zunehmende Konkurrenz um qualifizierte Arbeitskräfte erhöht wiederum das Lohnniveau dieser Arbeiter. Mehr berufliche Perspektiven im Inland anbieten zu können, ist essentiell für die Wachstumschancen der Zielländer.

## **3 Wichtigkeit der Handelsliberalisierung auf multilateraler Ebene**

Trotz dem bedeutenden Nutzen der bilateralen Freihandelsabkommen ist für eine kleine, offene Volkswirtschaften wie die Schweiz die Handelsliberalisierung auf multilateraler Ebene, das heisst im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO), die beste Lösung. Das multilaterale Regelwerk der WTO sichert der Schweiz einen verbesserten Marktzugang in den über 100 Märkten mit denen die Schweiz kein Freihandelsabkommen abgeschlossen hat. Zudem bietet die WTO Instrumente zur effizienten Beilegung von Streitigkeiten und zur gegenseitigen Überprüfung von Handelspolitiken. Aus diesem Grunde ist es für die Schweiz von grosser Wichtigkeit, parallel zum Ausbau des Netzes an FHA die Bemühungen um die Verhandlungen der Doha-Runde voranzubringen.

---

<sup>20</sup> In diesen Berechnungen wurden jene Freihandelsabkommens-Partner berücksichtigt, mit denen das Freihandelsabkommen zum Zeitpunkt der Untersuchung (2009) mindestens 4 Jahren in Kraft war.

<sup>21</sup> Das bedeutet aber nicht, dass diese Anzahl Arbeitsplätze alle neu geschaffen wurden. Es können auch bestehende Firmen erworben worden sein.