

Das Magazin für Wirtschaftspolitik

Die Volkswirtschaft

4-2011 84. Jahrgang

Sonderdruck

Monatsthema

Dienstleistungshandel: Nicht ausgeschöpfte Möglichkeiten



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

Monatsthema

- 3 Editorial
Marie-Gabrielle Ineichen-Fleisch
- 4 Dienstleistungshandel: Nicht ausgeschöpfte Möglichkeiten
Marianne Abt und Peter Balastèr
- 7 Nutzen unterschiedlicher Arten von bilateralen Abkommen
Peter Egger und Georg Wamser
- 12 Exportpotenziale im Dienstleistungssektor
Peter Moser, Ralph Lehmann, Michael Forster und Martin Werner
- 16 Bestehen für Schweizer Dienstleistungsanbieter Hemmnisse im Bereich der 90-Tage-Regelung und welcher Art sind diese?
Panagiotis Delimatsis und Pierre Sauvé
- 21 Die Internationalisierung des Dienstleistungssektors der Schweizer Wirtschaft
Spyros Arvanitis, Heinz Hollenstein, Marius Ley und Tobias Stucki



Impressum

Herausgeber

Eidg. Volkswirtschaftsdepartement EVD
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

Fachauskünfte

Peter Balastèr
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Wachstum und Wettbewerbspolitik
Tel. 031 322 21 18
peter.balaster@seco.admin.ch

Redaktion

Die Volkswirtschaft
Holzikofenweg 36, 3003 Bern
Telefon: 031 322 29 39
redaktion@dievolkswirtschaft.ch
www.seco.admin.ch

Editorial

Möglichkeiten im Dienstleistungshandel noch lange nicht ausgeschöpft

Der weltweite Handel mit Dienstleistungen erweist sich seit Jahren als dynamisch, hat aber sein Potenzial noch lange nicht ausgeschöpft. Der internationale Dienstleistungshandel entspricht nämlich noch nicht der Bedeutung des tertiären Sektors in den entwickelteren Volkswirtschaften. Zwar gelang es, mit dem Gats, dem Dienstleistungsabkommen im Rahmen der WTO, 1995 eine Grundlage für die weltweite Liberalisierung des Handels festzulegen. Aufgrund dieses Abkommens nahm der Dienstleistungshandel denn auch deutlich zu. Da die Doha-Runde stockt, wird allerdings heute die Fortsetzung der Liberalisierung insbesondere im Rahmen von bilateralen Abkommen fortgesetzt.

Auch für die Schweiz, wo der Anteil der Dienstleistungen 68% der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung ausmacht, ist der Handel mit Dienstleistungen von hoher Bedeutung. Die Wachstumsrate unseres Dienstleistungshandels war in den letzten Jahren höher als jene der meisten OECD-Länder. Die Exporte pro Einwohner liegen in der Schweiz an der Weltspitze. Trotz diesen erfreulichen Entwicklungen gilt es auch für die Schweiz, mehrere Herausforderungen zu meistern, damit der Handel mit Dienstleistungen weiter wachsen kann.

Erstens gilt es, die Doha-Runde abzuschliessen. In diesem Rahmen ist die Schweiz bestrebt, in allen bedeutenden Exportmärkten bessere Marktzugangspflichten auszuhandeln. Der Fokus der Schweiz liegt bei wissens- und kapitalintensiven Dienstleistungen, wo die Qualität mehr als der Preis das entscheidende Kaufkriterium bildet. Zweitens muss das bilaterale Vertragswerk ausgebaut werden. Zurzeit hat die Schweiz – meistens im Rahmen der Efta – mit 13 aussereuropäischen Ländern Freihandelsverträge abgeschlossen, die auch den Dienstleistungshandel einbeziehen. Nicht nur sollen neue Freihandelsverträge verhandelt werden, die auch den Dienstleistungsbereich abdecken. Ältere Verträge, welche vor allem den Güterverkehr liberalisierten, sollen auch auf Dienstleistungen ausgedehnt werden. Drittens sind die bilateralen Beziehungen mit der EU im Bereich der Dienstleistungen entwicklungsfähig – sei es um bestehende bilaterale Verträge weiterzuentwickeln (z.B. Land- und Luftverkehrsabkommen), oder sei es, um neue Verträge auszuhandeln (z.B. Elektrizität).

Der Dienstleistungssektor ist vielseitig und diversifiziert; er soll in Zukunft noch mehr zur Verbesserung der Exportchancen sowie zum Wachstum der Schweiz beitragen!



Staatssekretärin Marie-Gabrielle Ineichen-Fleisch
Direktorin Staatssekretariat für Wirtschaft SECO



Dienstleistungshandel: Nicht ausgeschöpfte Möglichkeiten

In welchen Dienstleistungssektoren liegen die grössten Exportpotenziale? Inwieweit ermöglichen internationale Wirtschaftsabkommen ein Wachstum der Dienstleistungsexporte der Schweiz und eine Zunahme der Direktinvestitionen? Welche Hemmnisse stehen einer intensiveren Nutzung des Vertragswerks im Dienstleistungshandel mit der EU entgegen? Welche Vorteile ergeben sich für die Volkswirtschaft, wenn sich Firmen in Absatz, Fertigung und Forschung sowie in Entwicklung durch Tochterfirmen im Ausland internationalisieren? Zu diesen Fragen hat das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) im Rahmen eines Schwerpunktthemas seiner Ressortforschung vier wissenschaftliche Studien in Auftrag gegeben.



Exportpotenziale, deren Nichterschliessung auf staatliche Marktzutrittsbarrieren zurückzuführen sind, werden insbesondere im Bereich der Lebensversicherungen, des konzerneigenen Leasinggeschäfts und der grenznahen Spitäler ausgemacht.

Foto: Keystone

In fortgeschrittenen Volkswirtschaften trägt der Dienstleistungssektor zu etwa 70% der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung und Beschäftigung bei – und das mit steigender Tendenz. Dies trifft auch auf die Schweiz zu: 68% der Wertschöpfung in der Schweiz wird im Dienstleistungssektor erzeugt, und sieben von zehn Erwerbstätigen sind im tertiären Sektor tätig. Vergleicht man indes den Anteil des Dienstleistungshandels am Weltmarkt, wird deutlich, dass der internationale Dienstleistungsverkehr noch keineswegs der Bedeutung des tertiären Sektors entspricht.

Der geringe internationale Austausch von Dienstleistungen hängt damit zusammen, dass typischerweise die Erbringung und Inanspruchnahme einer Dienstleistung zur gleichen Zeit und am selben Ort stattfinden. Die Handelbarkeit von Dienstleistungen ist also beschränkt. Nichtsdestotrotz ist die Internationalisierung der Wirtschaft schon lange nicht mehr ein Thema, das nur für Industrieunternehmen relevant ist.

Exportpotenziale ausgewählter Dienstleistungsbranchen der Schweiz

Der internationale Handel mit Dienstleistungen hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Betrug die jährliche durchschnittliche Wachstumsrate des weltweiten Dienstleistungshandels in den 1990er Jahren rund 7%, hat sie sich im Zeitraum 2000 bis 2008 auf 10,5% erhöht. Wird das Krisenjahr 2009 miteinbezogen, welches den international ausgetauschten Finanzdienstleistungen stark zusetzte, weist der internationale Dienstleistungsverkehr im ersten Jahrzehnt



Marianne Abt
Ressort Wachstum und Wettbewerbspolitik, Staatssekretariat für Wirtschaft SECO



Dr. Peter Balastèr
Leiter Ressort Wachstum und Wettbewerbspolitik, Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

des 21. Jahrhunderts im Durchschnitt noch eine Wachstumsrate von 8% pro Jahr auf.

Potenzial im Versicherungsbereich

Diese Dynamisierung des internationalen Handels mit Dienstleistungen ist unter anderem auf den technischen Fortschritt – insbesondere im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien – zurückzuführen. Dank dem technischen Wandel können vermehrt Leistungen, die bisher nur durch den Transfer von Arbeitskräften und Produktionsmitteln ins Bestimmungsland bereitgestellt werden konnten, ganz oder teilweise ohne diese Wanderbewegung erbracht werden. Zudem gewinnen aufstrebende Volkswirtschaften wie China und Indien als Dienstleistungsexporteure – aber auch als Importeure – zunehmend an Gewicht. Daneben begünstigte die Deregulierung und (Teil-)Privatisierung diverser Dienstleistungsbranchen den grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr. Dienstleistungsmärkte unterliegen häufig einer starken staatlichen Kontrolle und Regulierung. Aus diesem Grund ist zunächst oft das Öffnen der relevanten Märkte im Inland notwendig, bevor ausländische Anbieter überhaupt in den Markt eintreten können.

Das wachstumspolitische Anliegen besteht darin, dass die Schweiz angemessen an der weltweiten Dynamik des Dienstleistungshandels teilhat. Die Untersuchung von *Peter Moser et al. der Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur* identifiziert Schweizer Dienstleistungsbranchen mit grossen Exportpotenzialen und erforscht, ob die Nichterschliessung der Exportpotenziale auf staatliche Marktzutrittsbarrieren zurückzuführen ist. Solche werden insbesondere im Bereich der Lebensversicherungen, des konzernerneigenen Leasinggeschäfts und der grenznahen Spitäler gesehen.

Exportwirkungen verschiedener Abkommensarten

Im Gegensatz zum Warenhandel bestehen Handelsbarrieren im Dienstleistungssektor nicht aus Zöllen oder quantitativen Einfuhrbeschränkungen, sondern beruhen vorwiegend auf nationalen Regulierungen, die zum Teil beabsichtigt und zum Teil allein auf Grund ihrer Heterogenität den freien Dienstleistungsverkehr behindern.

Seit den 1990er Jahren sind umfassende Entwicklungen in Bezug auf den Abbau von Handelshemmnissen im Bereich des Dienstleistungshandels festzustellen. Das Inkrafttreten des Allgemeinen Abkommens über den Dienstleistungshandel (Gats) im Rah-

men der WTO im Jahr 1995 stellt auf multilateraler Ebene einen bedeutenden Schritt in Richtung Liberalisierung der Aussenwirtschaftsbeziehungen im Bereich der Dienstleistungen dar. Zudem gibt es eine Vielzahl bilateraler und regionaler Abkommen, in denen Regeln über den Handel mit Dienstleistungen niedergelegt sind. Gemäss der WTO waren im Februar 2011 weltweit 105 Präferenzabkommen in Kraft, welche über einfache Handelsabkommen hinausgehen und Regeln für den Handel mit spezifischen Dienstleistungen enthalten.

Neben den Dienstleistungsabkommen verbessern auch Doppelbesteuerungs- oder Investitionsschutzabkommen – wenn auch indirekt – die Rahmenbedingungen von heimischen Dienstleistungsunternehmen im Ausland. *Peter Egger und Georg Wamser von der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich* ermitteln in ihrem Artikel, welche Auswirkungen bestimmte Abkommensarten auf Dienstleistungsexporte sowie Direktinvestitionen haben. Ein Kernergebnis der Untersuchung ist, dass sich der Abschluss jeder Art von internationalen Wirtschaftsabkommen positiv auf den Dienstleistungshandel sowie die Direktinvestitionen auswirkt. Zusätzliche Integrationsschritte verstärken diese Effekte. Folglich sollte die Schweiz mit denjenigen Ländern, mit denen Sie noch kein Investitionsschutz, Doppelbesteuerungs- und Freihandelsabkommen abgeschlossen hat, ein erstes solches Abkommen anstreben und mit den Partnerländern, mit denen sie bereits Integrationsschritte unternommen hat, die Vertragswerke vervollständigen.

Hemmnisse bei der Nutzung bestehender dienstleistungsrelevanter Abkommen zwischen der Schweiz und der EU

Der Abschluss von Dienstleistungsabkommen oder die Bildung von Handelsblöcken muss nicht bedeuten, dass damit in der Praxis die Handelsbarrieren beseitigt sind. Administrative Umtriebe und relevantes, im Abkommen nicht explizit aufgegriffenes innerstaatliches Recht können den freien Dienstleistungsverkehr weiterhin beträchtlich hindern.

Die Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU werden durch ein dichtes Vertragswerk von bilateralen Abkommen geregelt. Im Dienstleistungsbereich gibt es zwischen der Schweiz und der EU jedoch keine umfassende bilaterale Vertragsgrundlage, die über die Gats-Bestimmungen hinausgeht und die den Marktzugang und die Niederlassung für alle Dienstleistungsarten regelt. Es besteht hingegen eine Vielzahl spezifischer vertraglicher Regelwerke (vgl. *Kasten 2*), die

Kasten 1

Publikation der Studien

Im Rahmen der Publikationsreihe «Strukturberichterstattung» des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) wird ein Band mit allen in diesem Artikel erwähnten Studien erschienen.

47/1 Arvanitis, S., Hollenstein, H., Ley, M., Stucki, T., 2011: Die Internationalisierung des Dienstleistungssektors und der Industrie der Schweizer Wirtschaft (Band 1).

47/2 Moser, P., Lehmann, R., Forster, M., Werner, M., 2011: Exportpotenziale im Dienstleistungssektor (Band 2).

47/3 Delimatsis, P., 2011: Cross-border Supply of Business Services by Swiss Service Suppliers within the EU (Band 3).

47/4 Egger, P., Wamser, G., 2011: Selektion in und Effekte von endogenen ökonomischen Integrationsabkommen (Band 4).

Kasten 2

Bestehende Abkommen mit der Europäischen Union betreffend Dienstleistungen

- Versicherungsabkommen (in Kraft seit 1993);
- 90-Tage-Regel und Diplomanerkennung im Personenfreizügigkeitsabkommen (in Kraft seit 2002);
- Landverkehrsabkommen (in Kraft seit 2002);
- Luftverkehrsabkommen (in Kraft seit 2002);
- Weitere (u.a. Zinsbesteuerung, Beschaffung, Forschung, Media).

das Verhältnis zwischen der Schweiz und der EU im Dienstleistungsbereich gestalten. Ein zentrales Abkommen ist das der Personenfreizügigkeit. Dank diesem dürfen seit dem 1. Juni 2004 natürliche Personen aus der Schweiz bis zu 90 Kalendertage jährlich ohne Bewilligung grenzüberschreitend Dienstleistungen in der EU anbieten (und umgekehrt). Entsprechend wichtig ist die praktische Umsetzung der 90-Tage-Regel. Im Zentrum des Artikels von *Panagiotis Delimatsis (Tilburg University)* und *Pierre Sauvé (World Trade Institute, Bern)* geht es darum aufzuzeigen, ob in der EU für Schweizer Dienstleistungsanbieter Hemmnisse im Bereich dieser Regelung bestehen und welcher Natur solche Hemmnisse sind. Die Untersuchung ergibt, dass exportorientierte Schweizer Dienstleistungsanbieter in der Regel pragmatische Lösungen suchen und finden, um allfällige Schwierigkeiten beim Marktzutritt in die EU zu umgehen. Die Autoren werfen indes die Frage auf, ob diese Strategie auch in Zukunft erfolgversprechend sein kann, denn die EU verfolgt unter der Lissabon-Agenda eine zunehmende Integration des EU-Binnenmarktes im Dienstleistungsbereich. Die Schaffung einer Plattform, die Informationen über Marktzutritts Hindernisse sammelt und an die zuständigen Behörden weiterleitet, könnte im derzeitigen integrationspolitischen Umfeld ein Lösungsansatz sein, um der sich abzeichnenden mit der Vertiefung des EU-Binnenmarktes verstärkten Diskriminierung für Schweizer Dienstleistungsanbieter zu begegnen.

Vorteile einer Internationalisierung des Dienstleistungssektors

Aufgrund der bereits erwähnten besonderen Eigenschaften von Dienstleistungen werden viele Dienstleistungen zu einem grossen Teil nicht grenzüberschreitend, sondern über eine geschäftliche Niederlassung im Ausland erbracht. Aber auch in denjenigen Dienstleistungsbranchen, in denen technische Neuerungen in den letzten Jahren den grenzüberschreitenden Handel vereinfacht haben, spielt die lokale Präsenz in Form von Tochterunternehmen oder Kooperationen oftmals eine bedeutende Rolle.

Die Untersuchung von *Spyros Arvanitis et al. der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich* geht den Fragen nach, welche Faktoren die Entscheidung der Dienstleistungsunternehmen im Ausland zu investieren beeinflussen, und welche Form und welchen Umfang ihr Auslandsengagement annehmen soll. Die Autoren folgern, dass insbesondere innovationsstarke, humankapitalintensive Unternehmen aus einer weitergehenden Li-

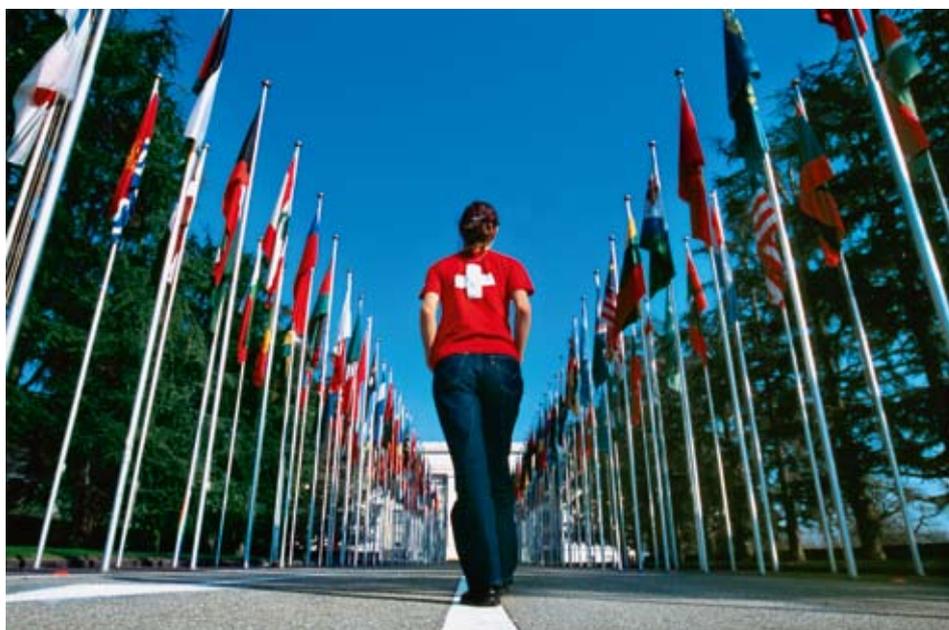
beralisierung Nutzen ziehen; denn es sind die firmenspezifischen Stärken, die für eine internationale Ausrichtung eines Unternehmens bestimmend sind. Unternehmen in Ländern mit kleinem Heimmarkt wie der Schweiz können Grössenvorteile oft nur in international angelegten Unternehmensstrukturen voll realisieren, wobei sie die relativen Vorteile jedes Standortes miteinander kombinieren. Das Motiv, durch Standortverlagerung Kosten einzusparen, ist gemäss den befragten Unternehmen selten dominant.

Fazit

Der technische Fortschritt, die grössere Mobilität der Dienstleistungsanbieter und -nachfrager, die zunehmende Tertiärisierung der fortgeschrittenen Volkswirtschaften und der Schwellenländer sowie die Öffnung von bedeutenden Dienstleistungssektoren für die Konkurrenz werden das grenzüberschreitende Angebot und die Nachfrage nach Dienstleistungen steigern. Die hier vorgestellten Studien zeigen, dass die Schweiz über gute Voraussetzungen verfügt, um im Dienstleistungsbereich vom Internationalisierungsprozess zu profitieren. Es gilt nun die ausstehenden Herausforderungen anzugehen, da sich der Dienstleistungshandel seit Jahren als sehr dynamisch erweist und auch in Zukunft weiter stark wachsen dürfte. Die Verbesserung und vertragliche Absicherung des Marktzugangs im Dienstleistungsbereich sollte deshalb im Fokus der Aussenwirtschaftspolitik stehen. Für den Abbau von Handelshemmnissen und die Offenhaltung bereits geöffneter Dienstleistungsmärkte bietet die WTO die bevorzugte Plattform. Ergänzend zu den stockenden Verhandlungen in der WTO spielen für die Schweiz auch bilaterale Freihandelsabkommen für die weitere Öffnung von Dienstleistungsmärkten eine wichtige Rolle. ■

Nutzen unterschiedlicher Arten von bilateralen Abkommen

In diesem Beitrag berichten wir über die Resultate einer Studie, welche die Effekte von ökonomischen Integrationsabkommen auf Aussenhandelsströme und Direktinvestitionen untersucht. Dabei werden auch die Faktoren berücksichtigt, die einen Einfluss darauf haben, wer mit wem welche Art Abkommen schliesst. Angaben zum Zeitpunkt des Abschlusses der genannten Abkommenstypen über nahezu zwei Jahrzehnte erlauben die Identifikation typischer sequentieller Muster der ökonomischen Integration. Des Weiteren ermöglichen die Daten Aussagen zum Punkt, ob wirtschaftliche Aktivität überhaupt zustande kommt (der so genannte Effekt am extensiven Rand) als auch in welchem Ausmass eine bestehende Aktivität durch ein Abkommen prozentual ausgeweitet wird (der so genannte Effekt am intensiven Rand).



Würde die Schweiz mit all jenen Ländern, mit denen sie gar kein Abkommen hat, ein erstes solches Abkommen abschliessen, ergäben sich unabhängig von der Art dieses Abkommens positive Effekte auf die Güterexporte, die Dienstleistungsexporte sowie die Direktinvestitionen.

Foto: Keystone

Für die Schweiz als kleine offene Volkswirtschaft im Herzen Westeuropas erscheint die Frage nach der Entwicklung optimaler Integrationsstrategien über die Zeit hinweg als besonders wichtig. Das Land zeichnet sich u.a. durch eine starke Exportposition im verarbeitenden Gewerbe, wissensintensive handelbare Dienstleistungen, aber auch durch eine beachtliche Präsenz an multinationalen Unternehmen aus.

Welche Abkommen sind nötig, um diese Stärken zu sichern bzw. noch auszubauen? Was können wir für die Schweiz aus typischen ökonomischen Integrationspfaden, die andere Länder in Form von Abkommen be-

schritten haben, lernen? Welche Auswirkungen auf aussenwirtschaftliche Transaktionen dürfen wir daraus erwarten? Ziel dieses Artikels und insbesondere der zugrunde liegenden Studie ist es, einige Antworten auf diese Fragen zu geben. Wir wollen im Folgenden typische Muster im Abschluss von ökonomischen Abkommen beschreiben, die Determinanten bei der Wahl der Abschlusspartner und der Abkommensart bestimmen und Auswirkungen auf Handels- sowie Direktinvestitionsvolumina abschätzen. Am Ende des Artikels sollen Folgerungen für die Schweiz aufgezeigt werden.

Häufigkeit und Abschlussmuster von Mitgliedschaften in ökonomischen Integrationsabkommen

Tabelle 1 enthält für die 129 wichtigsten Volkswirtschaften Informationen über die Häufigkeit des Auftretens von bestimmten bilateralen Abkommen über den gesamten Zeitraum 1990–2005. Zudem gibt die Tabelle Auskunft, wie sich das Abkommensnetzwerk im betrachteten Zeitraum verändert hat. Die Studie fasst ökonomische Integrations-



Prof. Dr. Peter Egger
Leiter des Instituts für Angewandte Volkswirtschaftslehre KOF, ETH Zürich



Dr. Georg Wamser
Mitarbeiter am Institut für Angewandte Volkswirtschaftslehre KOF, ETH Zürich

Tabelle 1

Möglichkeiten ökonomischer Integration

Integrationsabkommen					Paare (insgesamt)	Wechsler (in)	Wechsler (aus)
GA	DA	SA	IA	WA			
0	0	0	0	0	93 200	94	1 030
0	0	0	0	1	1 444	143	89
0	0	0	1	0	1 003	124	111
0	0	0	1	1	40	4	0
0	0	1	0	0	10 005	544	299
0	0	1	0	1	421	47	42
0	0	1	1	0	3 319	275	86
0	0	1	1	1	171	24	2
0	1	0	0	0	7 093	139	41
0	1	0	0	1	8	1	1
0	1	0	1	0	70	11	5
0	1	0	1	1	0	0	0
0	1	1	0	0	407	24	14
0	1	1	0	1	0	0	0
0	1	1	1	0	95	13	2
0	1	1	1	1	0	0	0
1	0	0	0	0	4 345	111	102
1	0	0	0	1	216	6	27
1	0	0	1	0	73	9	5
1	0	0	1	1	0	0	0
1	0	1	0	0	1 136	83	27
1	0	1	0	1	0	0	0
1	0	1	1	0	197	35	12
1	0	1	1	0	0	0	0
1	1	0	0	0	1 631	54	45
1	1	0	0	1	64	15	13
1	1	0	1	0	78	14	5
1	1	0	1	1	0	0	0
1	1	1	0	0	1 207	104	38
1	1	1	0	1	534	59	2
1	1	1	1	0	262	65	0
1	1	1	1	1	0	0	0
					127 019	1 998	1 998

GA: Güterhandelsabkommen; DA: Dienstleistungshandelsabkommen; IA: Investitionsschutzabkommen; SA: Doppelbesteuerungsabkommen; WA: Währungsabkommen. 0 (es besteht kein Abkommen), 1 (es besteht ein Abkommen). Paare (insgesamt) bezeichnet die Anzahl an Länderpaar-Jahr Kombinationen. Wechsler (in) entspricht der Anzahl der Länderpaare, die in eine entsprechende Kombination eintreten. Wechsler (aus) entspricht der Anzahl der Länderpaare, die eine entsprechende Kombination verlassen, um in eine andere Integrationskombination einzutreten.

Quelle: KOF / Die Volkswirtschaft

abkommen sehr weit. Es werden Güterhandelsabkommen (GA), Dienstleistungshandelsabkommen (DA), bilaterale Investitionsschutzabkommen (IA), bilaterale Doppelbesteuerungsabkommen (SA) und Währungsabkommen (Währungsunionen bzw. Währungen mit Kursbindung, WA) betrachtet. Alle eindeutigen bilateralen Aussenwirtschaftsbeziehungen, welche diese Länder bilden – d.h., $129 \cdot 128 / 2 = 8256$ Länderpaare – und alle 16 Jahre zwischen 1990 und 2005 gehen in die Analyse ein. Da wir 5 Typen von Abkommen betrachten, denen Länder alternativ oder überlappend beitreten können, ergeben sich $2^5 = 32$ Möglichkeiten ökonomischer Integration. In Tabelle 1 sind diese Kombinationen nach ihrer Häufigkeit in den Daten aufgelistet. Da der Datensatz in grosser Zahl Schwellen- und Entwicklungsländer umfasst, ist es nicht überraschend, dass die

meisten Länderpaar-Jahr Kombinationen durch ein Fehlen jeglicher Mitgliedschaften (als 00000 indiziert) gekennzeichnet sind, da viele solcher Länder noch wenig in die Weltwirtschaft eingebunden sind. Dass sich für viele dieser bilateralen Beziehungen das Aushandeln bilateraler Abkommen nicht lohnt, zeigt, wie wichtig und nützlich es ist, in Form der WTO-Bestimmungen für diese bilateralen Wirtschaftsbeziehungen relevante Handelsregeln zu haben. Es zeigt sich allerdings auch, dass relativ viele Länderpaare diesen abkommenslosen Zustand im Vergleichszeitraum verlassen. Für nahezu 10% der Beobachtungen besteht ein SA ohne jegliche andere Mitgliedschaft. Dieser Zustand wird häufiger aufgesucht als verlassen. Als nächst häufige Zustände folgen DAs. Während in 7093 Länderpaar-Jahren lediglich ein DA abgeschlossen wurde und daneben kein weiteres Abkommen bestand, können in 4356 Länderpaar-Jahren noch ein oder mehrere weitere Abkommen neben einem DA beobachtet werden. Ein GA ohne weiteres Abkommen bestand unter den 129 Ländern in 4345 Länderpaar-Jahren. In 5325 Fällen existierte neben einem GA noch ein oder mehrere weitere Abkommen. Nur 8 der 32 Kombinationsmöglichkeiten kommen in den Daten gar nicht vor.

Fragt man nach typischen Integrationspfaden, zeigt sich, dass viele Länder ohne ökonomische Integrationsabkommen einen ersten Integrationsschritt in Form von SAs, gefolgt von WAs und DAs,¹ unternehmen. Immerhin wird in 79 Fällen als erster Integrationsschritt ein GA abgeschlossen. WAs sind insgesamt als Abkommen besonderer Art anzusehen. Selbst zwischen Ländern (etwa in Westeuropa oder Nordamerika), welche der Idee eines optimalen Währungsraumes noch am nächsten kommen, wird diese Integrationsform nicht wahrgenommen. Zudem ergeben sich eine Vielzahl von Währungsunionen oder Kursbindungen aus einer Krise heraus und sind nicht notwendigerweise auf eine langfristige Bindung angelegt. Dies zeigt sich unter anderem in dem Umstand, dass relativ häufig (immerhin in 27 Fällen) von einem Status mit GA und WA in einen solchen nur mit GA gewechselt wird.

Tabelle 2 fokussiert auf Integrationspfade mit mindestens zwei sequentiellen Integrationsschritten bei Fehlen jeglicher Abkommen oder bei Bestehen eines SA im Ausgangszustand. Aus der Tabelle kann man sehen, dass 59 Länderpaare ohne Abkommen zunächst ein SA abschlossen und dieses dann um ein IA ergänzten. Von 49 Länderpaaren wurde der umgekehrte Weg beschritten, d.h. zuerst ein IA und dann ein SA. Weitere 49 Länderpaare ohne Abkommen schlossen ein GA ab,

1 Dienstleistungsabkommen sind in dieser Untersuchung so zahlreich, da auch einfache Handelsabkommen berücksichtigt wurden.
2 Das Fürstentum Liechtenstein ist nicht als solches unter den 129 Ländern aufgeführt.

Tabelle 2

Integrationsverläufe – Häufigste Fälle

Kombinationen (2-Fach Wechsler)			
#	von	in	in
59	00000	00100	00110
49	00000	00010	00110
49	00000	10000	10100
28	00000	00100	11100
22	00100	00110	11110
17	00000	00001	00000
10	00100	00000	00100

gibt die Anzahl der Länderpaare an, die den entsprechenden Integrationsverlauf gewählt haben. Integrationsabkommenskombinationen entsprechend der Reihenfolge in Tabelle 1: GA – DA – SA – IA – WA. 0 (es besteht kein Abkommen), 1 (es besteht ein Abkommen).

Quelle: KOF / Die Volkswirtschaft

um dieses dann um ein SA zu ergänzen. 28 Länderpaare ohne Abkommen schlossen ein SA ab und traten dann zusätzlich sowohl einem GA als auch einem DA bei. Insgesamt kann beobachtet werden, dass häufig die Integration zwischen zwei Ländern mit einem SA oder IA beginnt und dann um ein IA bzw. SA ergänzt wird, bevor ein GA und oder ein DA abgeschlossen werden.

Determinanten von Mitgliedschaften in ökonomischen Integrationsabkommen

Ein wichtiges Ziel der Studie war es, nach Bestandsaufnahme ökonomischer Integrations Schritte die Systematik hinter diesen Schritten zu erklären. Dies erfolgte mit Hilfe statischer und dynamischer multivariater Entscheidungsmodelle. Insbesondere wurden ökonomische Erklärungsfaktoren herangezogen, welche aus der Literatur als Triebkräfte bzw. Hemmnisse des Handels mit Gütern und Dienstleistungen bzw. der Direktinvestitionstätigkeit bekannt sind. Wir wissen aus früheren Forschungsarbeiten, dass Länder mit hohem natürlichen – also höher als durch ökonomische Faktoren erklärbar – Handels- und Direktinvestitionsvolumen grosses Interesse am Abbau bzw. an der Beseitigung von politischen Barrieren für diese Aktivitäten haben sollten. Darüber hinaus wurden noch politische Erklärungsfaktoren (Stabilität des politischen Regimes, Häufigkeit und Länge politischer Konflikte, etc.) berücksichtigt. Die Berücksichtigung der erwähnten Einflussvariablen führte zu empirischen Modellen mit hohem Erklärungsgehalt für die Selektion von Integrationsstrategien. Die gleichzeitige Betrachtung von 5 unterschiedlichen Abkommen eröffnet interessante Vergleichsmöglichkeiten. So zeigt sich beispielsweise, dass geographische Faktoren, wie z.B. die Entfernung zwischen Länderpaaren, die Wahrscheinlichkeit ein Abkommen abzuschliessen unterschiedlich beeinflusst, je nachdem um welche spezifische Abkommensart es sich handelt. Insgesamt üben verschiedene natürliche, ökonomische und politische Bestimmungsfaktoren signifikante Einflüsse auf den Abschluss eines Abkommens aus.

Effekte von Mitgliedschaften in ökonomischen Integrationsabkommen

Die Schätzung der oben genannten multivariaten Entscheidungsmodelle erlaubte es, Länderpaare zu bestimmen, die mit der gleichen Wahrscheinlichkeit eine bestimmte Abkommenskombination aufweisen, sich in Wirklichkeit aber durch das Bestehen respektive Fehlen eines bilateralen Abkommens un-

terscheiden. Gestützt auf diese Paarbildung kann der durchschnittliche Effekt der verschiedenen Abkommensarten auf den Güterhandel (GH), den Dienstleistungshandel (DH) und die Direktinvestitionen (DI) abgeschätzt werden. Es wurden sowohl die langfristigen Auswirkungen der Abkommen als auch die kurzfristigen Effekte für das durchschnittliche Länderpaar geschätzt.

Die Schätzergebnisse ergaben, dass im Durchschnitt jegliche Form von Integrationsabkommen die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass zwischen Länderpaaren mit Gütern gehandelt wird. Im Mittel findet sich ein Effekt von ca. 10 Prozentpunkten. Das bedeutet: Im Vergleich mit der Situation ohne jegliche Integration erhöht ein Abkommen die Wahrscheinlichkeit, dass Länderpaare überhaupt miteinander handeln, um 10 Prozentpunkte. Auch am intensiven Rand, d.h. auf das Ausmass des Güterhandels, kann ein positiver Zusammenhang bestätigt werden. Vergleicht man wiederum den Zustand ohne jegliche Integration mit Zuständen, in denen ein oder mehrere Abkommen abgeschlossen wurden, erhöht das den (logarithmierten) Wert der Güterexporte um durchschnittlich ca. 2,7.

Untersucht man die Auswirkungen auf den Dienstleistungshandel sowohl auf den intensiven als auch auf den extensiven Rand zeigen sich ähnliche Effekte. Das ökonomische Ausmass am extensiven Rand fällt sogar noch grösser aus und entspricht im Mittel ca. 18 Prozentpunkten. Das heisst: Im Vergleich mit der Situation ohne jegliche Integration erhöht ein Abkommen die Wahrscheinlichkeit, dass Länderpaare überhaupt miteinander handeln, um 18 Prozentpunkte. Am intensiven Rand steigt der (logarithmierte) Wert der Serviceexporte um ca. 1,56.

Schaut man sich schliesslich die Direktinvestitionen am extensiven und intensiven Rand an, fällt auf, dass in diesem Fall vor allem von SAs und IAs positive Effekte ausgehen. Wohingegen scheint sowohl bei den Gütern- als auch bei den Serviceexporten die spezifische Form der Integration keine so grosse Rolle zu spielen: Hier scheint jede Form von Abkommen zu mehr Exporten am extensiven und intensiven Rand zu führen.

Folgerungen für die Schweiz

Für die Schweiz ergeben sich verschiedene Folgerungen aus der durchgeführten Studie. Zunächst lohnt sich ein genauerer Blick auf die Situation des Landes. Gemäss der verfügbaren Daten für das Jahr 2005 hatte die Schweiz mit ca. 30 der potentiellen Partnerländer ein GA abgeschlossen, mit 3 ein DA, mit 58 ein SA, mit 23 ein IA und ein WA.²

Wenn man sich die wichtigsten Integrationskombinationen ansieht, stellt man fest, dass mit 40% der potentiellen Partnerländer gar kein Abkommen abgeschlossen wurde, mit ca. 19% der Länder lediglich ein SA, mit ca. 18% ein GA und ein SA und mit ca. 10% ein SA und gleichzeitig ein IA.³

Hinsichtlich der ökonomischen Aktivität am intensiven Rand zeigt ein deskriptiver Vergleich, dass sich das in der empirischen Untersuchung aller Länder gefundene Muster auch in den Daten der Schweiz widerspiegelt. Mit den Ländern, mit denen die Schweiz keinerlei Abkommen abgeschlossen hat, beläuft sich der durchschnittliche (logarithmierter) Wert des bilateralen Güterhandels auf 2,29. Dies entspricht einem Wert von annähernd 10 Mio. US \$. Ist mit einem Land ein SA sowie ein IA abgeschlossen worden (aber kein GA, DA oder WA; eine Kombination, die im Falle der Schweiz häufiger vorkommt, beispielsweise mit China, Indien und Thailand), dann steigt dieser Wert im Durchschnitt auf 6,31 an. Dies entspricht etwa einem bilateralen Handelswert von 550 Mio. US \$. Ein einfacher Vergleich der beiden Durchschnittswerte (10 vs. 550 Mio. US \$) zeigt, dass im Falle einer bilateralen Integration das durchschnittliche Handelsvolumen deutlich höher liegt; dieser einfache Mittelwertvergleich sollte allerdings nicht kausal interpretiert werden. Bei den Direktinvestitionen zeigt sich ein ähnliches Bild. Während ohne ein Abkommen sich der Wert der Direktinvestitionen auf 3,41 (ca. 30 Mio. US \$) beläuft, liegt der Mittelwert gegenüber Ländern mit SA und IA mit 6,41 (ca. 608 Mio. US \$) deutlich höher.

Aus diesen Resultaten können Erkenntnisse darüber gewonnen werden, inwiefern sich – ausgehend von der aktuellen Situation – eine weitere Integration für die Schweiz auszahlen würde. Würde die Schweiz mit all jenen Ländern, mit denen sie gar kein Abkommen hat (wie das bei 40% der potentiellen Partnerländer der Schweiz zu beobachten ist) ein erstes solches Abkommen abschliessen, ergäben sich unabhängig von der Art dieses Abkommens positive Effekte auf die Güterexporte, die Dienstleistungsexporte sowie die Direktinvestitionen. Um genau zu sein würde ein GA als erster Integrations-schritt zu einem (logarithmierten) Langfrist-Effekt von 2,32 bei den bilateralen Güterexporten gegenüber dem neuen Partnerland führen. Würde anstatt eines GA zuerst ein SA abgeschlossen, könnte man einen (logarithmierten) Langfrist-Effekt von 2,7 auf die Güterexporte erwarten. Bei den Direktinvestitionen wäre ein (logarithmierter) Langfrist-Effekt von 2,33 zu erwarten, während bei den Dienstleistungsexporten noch mit einem (lo-

garithmierten) Langfrist-Effekt von 1,58 zu rechnen wäre. Weitere Integrations-schritte wären dann, bestehende Investitionsschutz und/oder Steuerabkommen durch Abkommen des Güter- und Dienstleistungshandels zu ergänzen, oder Abkommen des Güter- und Dienstleistungsverkehrs um solche des Investitionsschutzes oder der Doppelbesteuerungsvermeidung anzureichern. Im ersten Fall wäre mit einem Ansteigen des bilateralen Güterhandels um (log) 0,68 bzw. (log) 0,78 zu rechnen. Werden bei bestehenden DAs und GAs diese um ein SA ergänzt, dann erhöht sich der Wert des bilateralen Güterhandels um (log) 2,98. Falls gleichzeitig neben dem SA auch noch ein IA abgeschlossen wird, sogar um (log) 3,4.

Resümee

Der Beitrag untersuchte die Auswirkungen von 5 verschiedenen ökonomischen Integrationsabkommen. In einem ersten Schritt wurden hierfür die Determinanten für den Abschluss bilateraler Abkommen über einen Zeitraum von 16 Jahren ermittelt. Anschliessend wurden basierend auf diesen Ergebnissen ähnliche Länderpaare mit und ohne Integrationsabkommen miteinander verglichen und so die ökonomischen Effekte der Integration via eines Abkommensabschlusses bestimmt. Insgesamt zeigt die Untersuchung deutlich, dass mehr vertragliche Integration zu mehr ökonomischer Aktivität führt, wobei die berechneten Langfrist-Effekte im Bereich einer Verdoppelung der Handels- und Investitionsströme liegt. Eine wesentliche Implikation der Ergebnisse ist, dass Länder nicht so sehr darüber nachdenken sollten, welches Abkommen sie zuerst abschliessen – da ein GA oder SA den Handel mit Gütern und Dienstleistungen sowie Direktinvestitionen auf ähnliche Weise stimuliert. Vielmehr sollten sie einen ersten Schritt tun, gleich welcher Art, denn vom Abschluss eines spezifischen Abkommens gehen langfristig signifikante Effekte auf weite Bereiche der Ökonomie aus. Schliesslich zeigte ein Blick auf die Schweiz, dass sich eine weitere Öffnung des Landes im Sinne einer weiteren Integration gewinnbringend auswirken würde. Potenzial für so einen Weg – im Sinne von nicht abgeschlossenen Integrationsabkommen – ist ausreichend gegeben. Die in der Studie produzierten Schätzungen der ökonomischen Effekte von einzelnen Integrationsabkommen und ihrer kombinierten Wirkung können in der Verfeinerung der zukünftigen Ausrichtung der aussenwirtschaftlichen Strategie der Schweiz wichtige Anhaltspunkte liefern.

³ EU-weite Abkommen werden zwischen Länderpaaren bilateral berücksichtigt.



WER MEHR AUS SEINEM GELD
MACHEN WILL, LIEST STOCKS.

Das neue Stocks gibt Ihnen noch mehr wertvolle Tipps und Empfehlungen zu den Themen Anlegen, Immobilien, Steuern und
Vorsorge. Alle 14 Tage am Kiosk oder im Abonnement. • Telefon 043 444 59 17 • www.stocks.ch • Das Schweizer Anleger-Magazin.

stocks

Exportpotenziale im Dienstleistungssektor

In einer Studie zuhanden des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) wurde untersucht, welche Dienstleistungsbranchen in der schweizerischen Wirtschaft über das grösste Exportpotenzial verfügen, inwiefern staatliche Regulierungen die Erschliessung dieses Potenzials behindern und welches zusätzliche Exportvolumen durch eine Marktöffnung realisiert werden könnte. Die Ergebnisse zeigen, dass die Lebensversicherungen, das konzerneigene Leasing-Geschäft und grenznahe Spitäler am meisten von einer Deregulierung profitieren würden.

Der Dienstleistungssektor hat in der Schweizer Wirtschaft eine dominierende Position erreicht. Rund drei Viertel der Unternehmensumsätze werden im tertiären Sektor erarbeitet. Dienstleistungsunternehmen sind jedoch nicht nur für die Schweiz, sondern in zunehmendem Masse auch für Kunden im Ausland tätig und tragen massgeblich zur Exportorientierung der schweizerischen Volkswirtschaft bei. Allerdings sind die Unterschiede der Exportanteile je nach Branche sehr gross (siehe *Grafik 1*). Woraus resultieren die unterschiedlichen Exportanteile der verschiedenen Dienstleistungsbranchen? Weisen die Branchen unterschiedliche Voraussetzungen für den Export auf? Oder sind es Exportbarrieren, welche die Internationalisierung gewisser Branchen behindern?

Unterscheidung der Dienstleistungen anhand der Gats-Modi

In einer Ex-ante-Analyse wurde das volkswirtschaftliche Potenzial einer Marktöffnung für grenzüberschreitende Dienstleistungserbringungen in ausgewählten Branchen untersucht. Insbesondere ging es darum aufzuzeigen, welche Dienstleistungsbranchen in der schweizerischen Wirtschaft über das grösste Exportpotenzial verfügen, inwiefern staatliche Regulierungen die Erschliessung dieses Potenzials behindern, und welche zusätzlichen Exportvolumina durch eine Marktöffnung realisiert werden könnten.

Als Exporte wurden dabei alle Leistungen verstanden, die von in der Schweiz ansässigen Unternehmen für Kunden mit Sitz im Ausland erbracht werden. In Anlehnung an das Allgemeine Abkommen über den Dienstleistungshandel (Gats) lassen sich folgende Formen von Export unterscheiden:

- Grenzüberschreitendes Angebot (*Gats-Modus 1*): Inländische Anbieter stellen grenzüberschreitende Leistungen bereit, ohne dass der Anbieter oder der Nachfrager das Land verlassen muss. Dazu zählen

internationale Logistik- und Versicherungsleistungen.

- Konsumentenmobilität (*Gats-Modus 2*): Ausländische Nachfrager kommen vorübergehend ins Inland, um Leistungen zu beziehen. Dazu gehören Tourismus und Gesundheitsleistungen an ausländische Kunden, welche in der Schweiz angeboten werden.
- Leistungen über geschäftliche Niederlassungen im Ausland (*Gats-Modus 3*): Dienstleistungen werden durch eine Niederlassung im Ausland erbracht. Für das Exportland wertschöpfend sind jene Leistungen, welche die Niederlassung aus dem Mutterhaus bezieht. Beispiele dafür sind Forschungs- und Entwicklungsleistungen für Produktionsstandorte im Ausland.
- Leistungen, die bei einem vorübergehenden Aufenthalt im Ausland erbracht werden (*Gats-Modus 4*): Dazu gehören Unternehmensberatungen, welche durch entsandte Mitarbeitende im Ausland geleistet werden.

Dienstleistungsbranchen mit grossem Exportpotenzial

Das Exportpotenzial ist definiert als die zusätzlich möglichen Exportumsätze einer Branche. Die Beurteilung dieses Potenzials basiert auf zwei Überlegungen: Unternehmen müssen über bestimmte Voraussetzungen verfügen, um Leistungen exportieren zu können. Fehlen diese Voraussetzungen, besteht kein Exportpotenzial. Exportieren die Unternehmen aber bereits einen hohen Anteil ihrer Leistungen, ist ebenfalls kein Exportpotenzial vorhanden. Ein bedeutendes Exportpotenzial wird in jenen Branchen erwartet, in denen die Unternehmen über gute Voraussetzungen zum Export verfügen, die Exportanteile aber noch tief sind.

Zur Beurteilung der *Exportanteile* der Dienstleistungsbranchen wurden die entsprechenden Quoten aus der Mehrwertsteuer-

Prof. Dr. Peter Moser
Berater Wirtschaftspolitik
im Generalsekretariat
des Eidgenössischen
Volkswirtschaftsdepartements
EVD, Bern

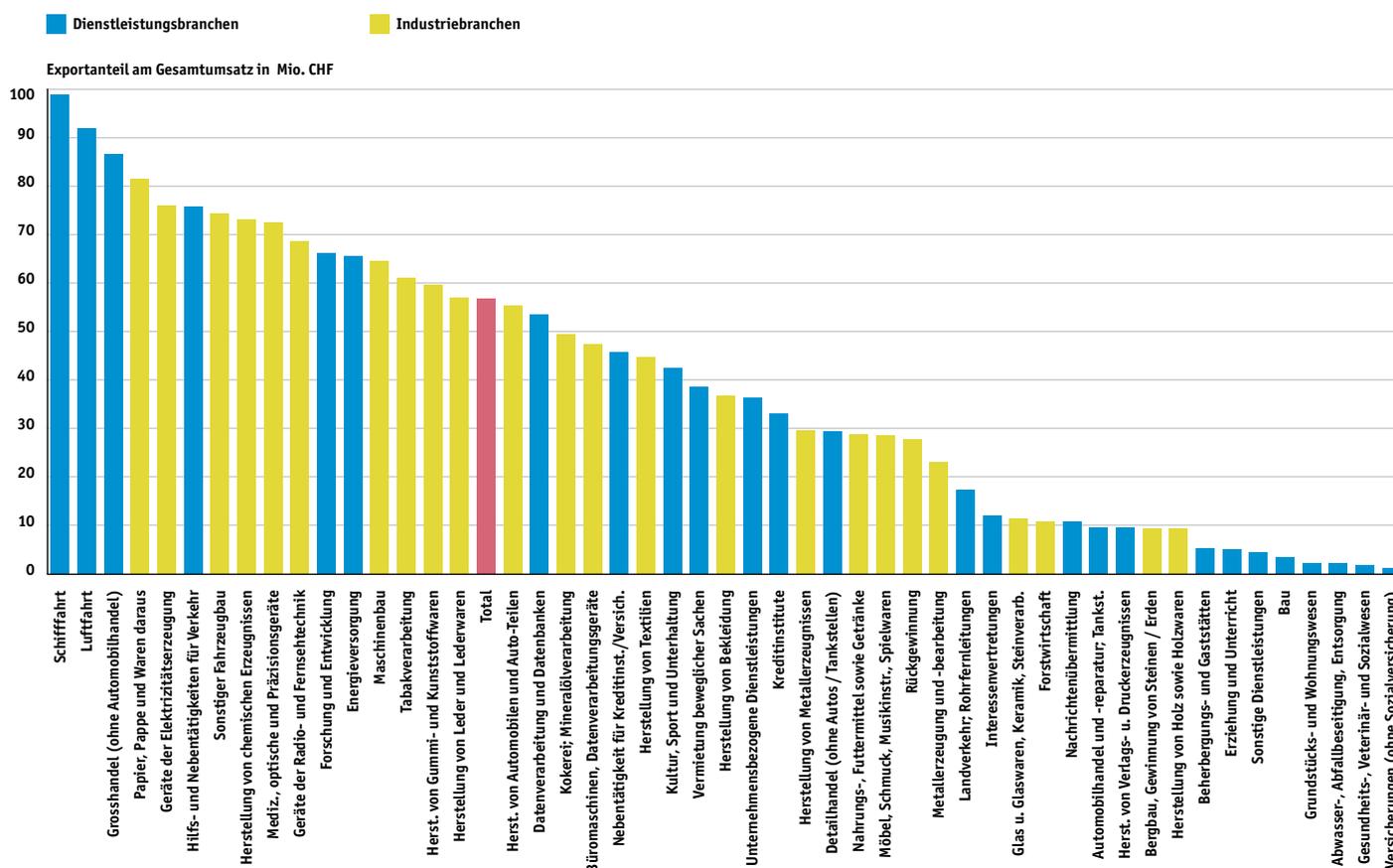
Prof. Dr. Ralph Lehmann
Schweizerisches Institut
für Entrepreneurship,
Hochschule für Technik
und Wirtschaft HTW Chur

Michael Forster
Schweizerisches Institut
für Entrepreneurship,
Hochschule für Technik
und Wirtschaft HTW Chur

Dr. Martin Werner
Forschungsstelle für
Wirtschaftspolitik,
Hochschule für Technik
und Wirtschaft HTW Chur

Grafik 1

Exportanteil am Umsatz nach Branchen



Quelle: Eidgenössische Mehrwertsteuerstatistik (2007) / Die Volkswirtschaft

Kasten 1

Schwierige Messung der Dienstleistungsexporte

Dienstleistungsexporte sind in zwei verschiedenen Statistiken erfasst. Zum einen werden Exportumsätze in der Mehrwertsteuerstatistik der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) gemessen. Basierend auf den Steuerdeklarationen weist diese Statistik die Umsätze aller mehrwertsteuerpflichtigen Unternehmungen und deren Exporte aus.

Eine alternative Datenquelle bildet die Zahlungsbilanzstatistik der Schweizerischen Nationalbank (SNB). In der Summe weichen die Daten erheblich voneinander ab, was an den unterschiedlichen Erhebungsmethoden liegt. Die vorliegende Untersuchung stützt sich auf die Mehrwertsteuerstatistik, welche im Unterschied zur Zahlungsbilanzstatistik die Dienstleistungsexporte gemäss der Noga-Klassifikation detailliert erfasst, was für eine Branchenanalyse unerlässlich ist. Folgende Aspekte beschränken jedoch die Aussagekraft der Daten:

- Von der Mehrwertsteuerpflicht befreite Unternehmen sind in der Mehrwertsteuerstatistik nicht enthalten. Dazu zählen wichtige Dienstleistungsbereiche, so unter anderem das Gesundheitswesen, das Unterrichtswesen, Kultur und Sport, die Vermietung von Wohnungen und Häusern sowie Forschung und Entwicklung. Sofern solche Dienstleistungen jedoch von Unternehmen erbracht werden, die wegen der gleichzeitigen Erzielung von steuerbaren Umsätzen steuerpflichtig sind, fliessen auch die Umsätze

der von der Steuer ausgenommenen Dienstleistungen in die Mehrwertsteuerstatistik. Dazu gehören der Geld- und Kapitalverkehr und die Versicherungen.

- Die Definition des Exports gemäss Mehrwertsteuerstatistik erfasst nicht nur Waren und Dienstleistungen, die von der Schweiz ins Ausland geliefert werden, sondern auch die Ausland-Ausland-Umsätze der steuerpflichtigen Unternehmen. Dazu zählt der Grosshandel, welcher ausschliesslich im Ausland stattfindet. Die absoluten Exportzahlen überzeichnen deshalb das Ausmass des Exports aus der Schweiz; die relativen Zahlen dürften dadurch aber wenig verfälscht werden.

- Das Mehrwertsteuerrecht weicht in wichtigen Fällen vom Grundsatz ab, nach welchem Dienstleistungsexporte alle von Gebietsansässigen an Gebietsfremde erbrachten Dienstleistungen sind. So werden etwa medizinische und gastgewerbliche Leistungen sowie Dienstleistungen auf den Gebieten Kultur, Künste, Sport, Wissenschaft, Unterricht und Unterhaltung als steuerbare Inlandumsätze und nicht als Exporte erfasst, auch wenn diese Leistungen von ausländischen Kunden beansprucht werden.

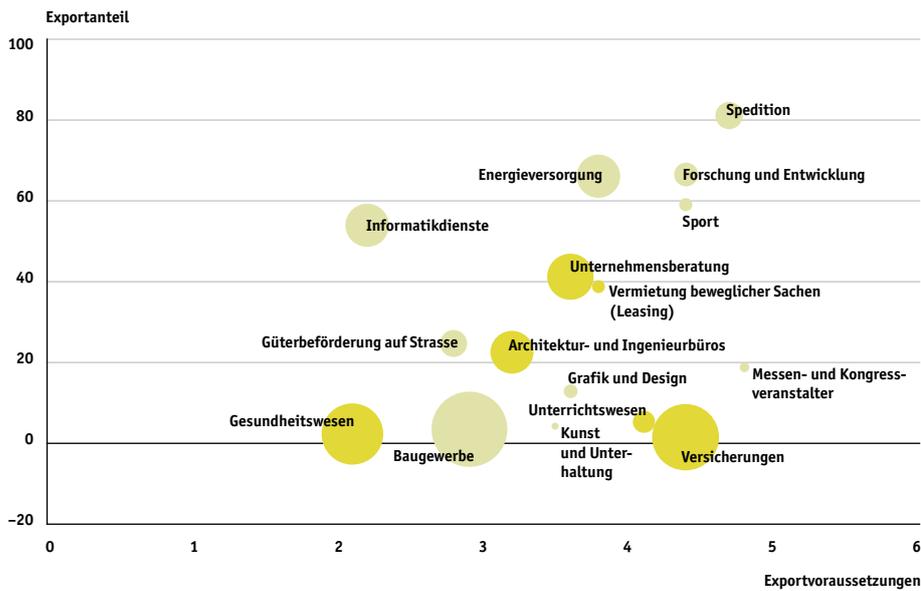
Die Daten der Mehrwertsteuerstatistik sind deshalb als Indikator der Exportanteile zu interpretieren und nicht als ein präzises Mass.

statistik übernommen (siehe Kasten 1). Die Beurteilung der *Exportvoraussetzungen* basiert auf drei, aus empirischen Studien abgeleiteten Faktoren: *Competitiveness*, *Capabilities* und *Commitment*. Diese Faktoren sind wiederum von Kriterien wie dem Differenzierungs- und Reifegrad der Produkte, der Qualität des Produktionsstandortes und der internationalen Ausrichtung der Geschäftsleitung abhängig.

Die Analyse des Exportpotenzials wurde für ausgewählte Dienstleistungsbranchen vorgenommen. Branchen, welche bereits einen hohen Exportanteil aufweisen (z.B. Rückversicherungen, Grosshandel) oder über offensichtlich schlechte Exportvoraussetzungen verfügen (Detailhandel, viele persönliche Dienstleistungen) wurden nicht in die Untersuchung einbezogen. Die Bank- und die Tourismusbranche wurden nicht berücksichtigt, weil sie anderweitig bereits untersucht worden sind. Die Exportvoraussetzungen der in der Stichprobe verbliebenen Dienstleistungsbranchen wurden durch Experten evaluiert, die aufgrund ihrer Tätigkeit für Verbände, für die Wirtschaftsförderung oder in der Forschung über fundierte Kenntnisse der betroffenen Bereiche verfügen.

Grafik 2

Exportpotenziale schweizerischer Dienstleistungsbranchen



Anmerkung: Die dunkleren Flächen wurden vertieft untersucht.

Quelle: Moser, Lehmann, Forster, Werner / Die Volkswirtschaft

Als Ergebnis resultierte eine Matrix, welche die untersuchten Branchen bezüglich ihrer Exportvoraussetzungen und Exportanteile positioniert (siehe Grafik 2). Die Kreise stellen die einzelnen Branchen dar. Die Grösse der Kreise widerspiegelt deren wirtschaftliche Bedeutung gemessen an der Bruttowertschöpfung. Im Quadranten unten rechts befinden sich die Branchen mit dem grössten Exportpotenzial. Es sind dies die Architektur- und Ingenieurbüros, Grafik und Design, Kunst und Unterhaltung, Messen- und Kongressveranstalter, die Unternehmensberatung, das Unterrichtswesen, die Vermietung beweglicher Sachen (Leasing) und die Versicherungen. Ein relativ grosses Exportpotenzial wurde zusätzlich den privaten Spitäler zugemessen, da sie (im Gegensatz zu den öffentlichen Kliniken) über gute Exportvoraussetzungen verfügen. Wenig Exportpotenzial wurde trotz der vorteilhaften Positionierung in der Matrix in den Bereichen Kunst und Unterhaltung, Grafik und Design sowie Messen- und Kongressveranstalter erwartet, da ihre wirtschaftliche Bedeutung gering ist.

Exportwachstum durch Abbau von Regulierungen

Für die Dienstleistungsbranchen mit dem grössten Exportpotenzial wurde weiter untersucht, inwieweit staatliche Regulierungen die Erschliessung des vorhandenen Exportpotenzials behindern und welches zusätzliche Exportvolumen bei einem Wegfall dieser Regulierungen möglich wäre. Diese Einschätz-

zungen basieren auf Interviews mit ausgewählten Unternehmen aus den entsprechenden Branchen. Dabei wurde nach drei Typen von staatlichen Regulierungen unterschieden: Erschwernis der Zulassung auf ausländischen Märkten, Beeinträchtigung der Mobilität von Kunden und Mitarbeitenden und Schwächung der Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Leistungen im Vergleich zu lokalen Anbietern.

Die Rückmeldungen der befragten Unternehmen zeigen, dass das durch Deregulierung erschliessbare Exportvolumen insgesamt relativ klein ist (vgl. Tabelle 1). Schweizerische und ausländische Regulierungen behindern die grenzüberschreitenden Dienstleistungsangebote der Unternehmen nur wenig. Anderweitige Exportbarrieren stellen wesentlich bedeutendere Hürden zur Erschliessung von Auslandmärkten dar. In zahlreichen Branchen ist eine lokale Marktpresenz zur Erbringungen der Dienstleistungen notwendig. Die Unternehmen können ihre Leistungen deshalb nicht exportieren, sondern müssen Niederlassungen in den ausländischen Märkten aufbauen. Das hohe Lohnniveau in der Schweiz bewirkt zudem, dass vor allem relativ undifferenzierte Dienstleistungen im Ausland nicht konkurrenzfähig angeboten werden können.

Von einem Abbau grenzüberschreitender Marktzutrittsbarrieren würden die Lebensversicherungen, das konzerneigene Leasinggeschäft und die grenznahen Kliniken im Gesundheitswesen am meisten profitieren. Die Lebensversicherungen erwarten bei einer uneingeschränkten Teilnahme am Pensionshub der Europäischen Union (EU) eine bedeutende Steigerung der Exporte. Im Leasing-Geschäft besteht bei konzerneigenen Leasingdienstleistern von exportorientierten Grossunternehmen in den Bereichen Maschinen und Industrieanlagen ein grosses Exportpotenzial. Um dieses auszunutzen, sind Doppelbesteuerungsabkommen, eine weitergehende Vereinfachung im Steuerbereich und eine Verbesserung der Durchsetzung von Eigentumsrechten notwendig. Im Gesundheitswesen könnten grenznahe Privatkliniken von einer Öffnung der nationalen Grundversicherungen profitieren, während international tätige Spitzenkliniken durch bestehende Regulierungen kaum behindert werden. Eine Besonderheit ist das Hochschulwesen, in welchem nicht kostendeckende Studiengebühren den Zustrom ausländischer Studierenden fördern. Aufgrund der dadurch entstehenden Finanzierungs- und Kapazitätsprobleme werden Zulassungsbeschränkungen diskutiert, welche den Export von Bildungsleistungen bremsen würden. Bei einem Übergang zu kostende-

Tabelle 1

Zusammenfassung der Resultate

Branche	Regulierungen	Anderweitige Exportbarrieren	Erschliessbares Exportvolumen
Architektur- und Ingenieurbüros	<ul style="list-style-type: none"> – Mitgliedschaftspflicht in nationalen Berufsverbänden (A) – National unterschiedliche Baunormierungen (S+A) 	<ul style="list-style-type: none"> – Regionsspezifische Baustile – Notwendigkeit lokale Präsenz während Baurealisierung – Relativ hohe Lohnkosten in der Schweiz – Grosse Baunachfrage in der Schweiz 	– Klein
Gesundheit	<ul style="list-style-type: none"> – Kantonale Grundfinanzierung (S) – Erschwerte Beschaffung von medizinischem Bedarf im Ausland (S) – Rückerstattung grundfinanzierter Leistungen (S) 	<ul style="list-style-type: none"> – Kultur- und Sprachabhängigkeit – Ortsabhängigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> – Klein – Nur für grenznahe Kliniken vorhanden
Unternehmensberatung	<ul style="list-style-type: none"> – Einreise- und Aufenthaltsbewilligungen (S+A) – Pflicht zur Offenlegung von Computerdaten (A) – Unklare Besteuerung von Beratungsleistungen (A) 	<ul style="list-style-type: none"> – Relativ hohe Lohnkosten in der Schweiz – Managementanforderungen 	– Klein
Unterrichtswesen	<ul style="list-style-type: none"> – Subventionierung Studiengebühren (S) – Einreise- und Aufenthaltsbewilligungen für Studierende (S) – Begrenzte Beschäftigungsmöglichkeiten für Studierende (S) – Arbeitsbewilligungen für Lehrkräfte (S) 	– Starker Schweizer Franken	– Negativ
Leasing	<ul style="list-style-type: none"> – Sorgfalts- und Kreditfähigkeitsprüfungen (S) – Fehlende Doppelbesteuerungsabkommen (S+A) – Rechtliche Regelung als Gebrauchsüberlassungsvertrag (Faustpfandprinzip) (S) – National unterschiedliche Eigentumsrechte (S+A) – National unterschiedliche Rechtsprechung (S+A) – Länderspezifische Auflagen zur Compliance (A) – Bewilligungspflicht von Leasingprodukten in einzelnen Ländern (A) 	– Starker Schweizer Franken	<ul style="list-style-type: none"> – Mittel – Vor allem im Bereich des konzern eigenen Leasing
Versicherungen	<ul style="list-style-type: none"> – Umsatzsteuer (S) – Normierung Lebensversicherungen (S) – Bundesgesetz Geldwäscherei (S) – Kapitalanforderungen (S) – Beschränkung grenzüberschreitende Versicherungsleistungen (A) – Ausschluss EU-Pensions-Hub (A) 	– Fehlende Ressourcen	<ul style="list-style-type: none"> – Klein im Bereich Nichtleben – Mittel im Bereich Leben

Legende: S: Regulierung der Schweiz, A: Regulierung des Auslands.

Quelle: Moser, Lehmann, Forster, Werner / Die Volkswirtschaft

ckenden Studiengebühren ist allenfalls mit einem Rückgang der Exporte zu rechnen, ausser bei den international sehr profilierten Hochschulinstitutionen.

Empfehlung zur Deregulierung von Versicherung und Leasing

Die Ergebnisse der vorliegenden Studie führen zur Empfehlung, eine Marktöffnung in der Versicherungs- und Leasingbranche in erster Priorität abzuklären. Im Versicherungsbereich ist es vordringlich, die Regulierung und das Steuersystem im schweizerischen Versicherungswesen gegenüber dem Ausland (insbesondere gegenüber der EU) anzugleichen, damit die schweizerische Assekuranz gleich lange Spiesse wie ihre ausländischen Konkurrenten erhält. In zweiter Linie ist die Ausweitung des Versicherungsabkommens in Richtung eines allgemeinen Abkommens über die Dienstleistungsfreiheit mit der EU zu prüfen, welches schweizerischen Versicherungsunternehmen erlauben

würde, Leistungen aus der Schweiz anzubieten, ohne Niederlassungen im Ausland errichten zu müssen. Das grösste Exportpotenzial wird von einer gleichberechtigten Teilnahme schweizerischer Lebensversicherungen am EU-Pensions-Hub erwartet.

Im Leasing ist zu prüfen, inwieweit die Kosten aus Auflagen im Bereich des Risikomanagements und der Kreditfähigkeitsprüfung reduziert werden können. Zudem entsteht aufgrund der zivilrechtlichen Regelung des Leasings Rechtsunsicherheit im internationalen Verkehr. Ausserdem wäre es zweckmässig, den Abschluss von Doppelbesteuerungsabkommen mit wichtigen Zielmärkten voranzutreiben und die bestehenden Prozesse der Mehrwertsterrückerstattung zu beschleunigen und zu vereinfachen. ■

Bestehen für Schweizer Dienstleistungsanbieter Hemmnisse im Bereich der 90-Tage-Regelung und welcher Art sind diese?

Der vorliegende Artikel präsentiert die Resultate einer Studie zu den rechtlichen Rahmenbedingungen des Dienstleistungshandels zwischen den Mitgliedsländern der Europäischen Union (EU) und der Schweiz im Bereich der 90-Tage-Regel. Die Studie konzentriert sich auf die Identifizierung von Hürden, mit welchen schweizerische Dienstleistungsanbieter in der EU bei Inanspruchnahme der 90-Tage-Regel konfrontiert sind.¹ Im Zentrum der Untersuchungen stehen dabei die Unternehmensdienstleistungen.²



- 1 Im Gegensatz dazu wird die Ansiedelung von Schweizer Dienstleistern im EU-Raum gemäss der Definition des EU-Rechts nicht berücksichtigt.
- 2 Ein Dank gebührt David Herren für seine Forschungsassistenz.
- 3 Vgl. Eurostat, Handelsstatistik EU-Schweiz. Zu erwähnen ist, dass es Diskrepanzen zwischen den Statistiken gibt, die von der EU und der Schweiz verwendet werden. Es ist anzunehmen, dass auf beiden Seiten bezüglich Dienstleistungsimporten Meldungslücken bestehen.
- 4 Richtlinie 2006/123/EC über Dienstleistungen im Binnenmarkt (2006) OJ L 376/36.

Die Studie widmet sich einem breiten Spektrum von Unternehmensdienstleistungen, die den Austausch von Spezialisten erfordern, wie Rechtsberatung, Accounting und Auditing, Engineering, technische Tests und Analyse, Informatik-Dienstleistungen und Handelsvertretungen.

Foto: Keystone

Mit jährlichen Exporten von insgesamt rund 50 Mrd. Euro und ihrer konsistent offenen Aussenwirtschaftspolitik gehört die Schweiz zu den weltweit führenden Dienstleistungsexporteurern. Sie trug im Jahr 2009 über 2,5% der weltweiten Dienstleistungsexporte bei und liegt damit deutlich höher als der Schweizer Anteil am globalen Bruttoinlandsprodukt. In den letzten Jahren haben die Dienstleistungsexporte der Schweiz beständig zugenommen, womit die Schweiz zu einem bedeutenden Nettodienstleistungsexporteur geworden ist. Die EU ist mit Abstand

der wichtigste Handelspartner der Schweiz im Dienstleistungsbereich. Trotz dem insgesamt starken Abschneiden im Bereich des Dienstleistungshandels wies die Schweiz 2009 eine negative Handelsbilanz bezüglich Dienstleistungen mit der EU von rund 20 Mrd. Euro auf,³ was gleichzeitig der stärkste bilaterale Überschuss im Dienstleistungshandel der EU war.

Der Sektor der Unternehmensdienstleistungen spielt in modernen Volkswirtschaften eine zentrale Rolle. Es lohnt sich deshalb, einen genaueren Blick auf diesen Sektor zu werfen. *Grafik 1* bietet einen Überblick der weltweiten Dienstleistungsexporte detailliert nach Dienstleistungsbranchen. Viele Aktivitäten im Bereich der Unternehmensdienstleistungen (Informatikdienstleistungen, Immobilien, F&E und andere wie Rechtsberatung, Accounting und Auditing, Marktforschung, Werbung usw.) haben das Outsourcing der Produktion gefördert. Diese Fragmentierung sowie die Entwicklung der Wertschöpfungsketten in der Dienstleistungserbringung kann ihr aktuell schnelles Wachstum erklären.



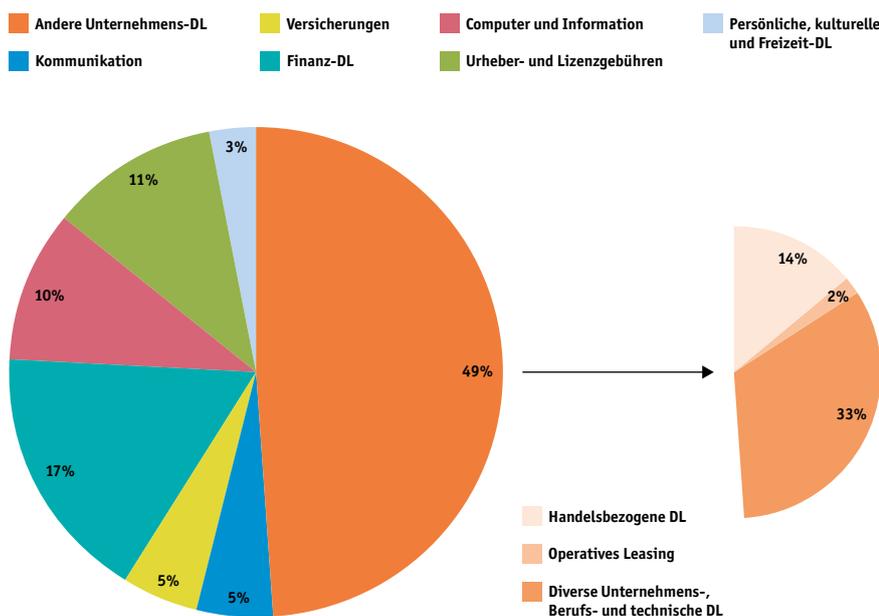
Dr. Panagiotis Delimatsis
Assoziierter Professor für internationales und europäisches Recht, Universität Tilburg, Niederlande



Pierre Sauvé
Stellvertretender Geschäftsführer, Studienleiter, World Trade Institute, Universität Bern

Grafik 1

Grenzüberschreitende Erbringung von Unternehmensdienstleistungen weltweit, 2007



Quelle: WTO-Sekretariat (2009) / Die Volkswirtschaft

Untersuchungsgegenstand der Studie

Im Zentrum der Studie steht die Identifizierung von Hürden, mit welchen schweizerische Dienstleistungsanbieter in der EU konfrontiert sind, dies vor allem bei Inanspruchnahme der 90-Tage-Regel, die im Abkommen über den freien Personenverkehr mit der EU (Freizügigkeitsabkommen, FZA) festgelegt ist. Im Vorfeld des Inkrafttretens der EU-Dienstleistungsrichtlinie 2009⁴ waren Befürchtungen laut geworden, dass die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz ge-

schwächt werden könnte – insbesondere aufgrund der Anforderungen zur administrativen Vereinfachung, welche die EU ihren Mitgliedsländern auferlegt.

Die Studie widmet sich einem breiten Spektrum von Unternehmensdienstleistungen, die den Austausch von Spezialisten erfordern, wie Rechtsberatung, Accounting und Auditing, Engineering, technische Tests und Analyse, Informatik-Dienstleistungen und Handelsvertretungen. Ebenfalls berücksichtigt werden Berufskategorien wie Elektriker, Sportanbieter (z.B. Skilehrer, Bergführer), Krankenschwestern und -pfleger sowie Hebammen. Beim Prozess der Datenerhebung hat sich bestätigt, dass einige Dienstleistungen leichter zu exportieren sind als andere. Das Abkommen zielt vor allem darauf, den grenzüberschreitenden Verkehr natürlicher Personen zu erleichtern und die Erbringung von zeitlich beschränkten Dienstleistungen zu liberalisieren.

Hauptresultate der Studie im Überblick

Mangel an Information über Markteintrittshürden

Im Studiendesign wurden über 30 schweizerische Berufsverbände und eine Stichprobe von Einzelunternehmen (zumeist in EULändern aktiv KMU) sowie natürliche Personen identifiziert, die zur Feststellung und Einordnung von Hindernissen bei der Erbringung von Schweizer Dienstleistungen in der EU herangezogen werden sollten. Zu unserer Überraschung erhielten wir nur sehr beschränkt Rückmeldungen von den Berufsverbänden. Demgegenüber waren Unternehmen und Einzelpersonen vermehrt bereit, ihre Erfahrungen weiterzugeben. Dieser Mangel an Information führte dazu, dass auf Telefongespräche mit einzelnen Dienstleistern zurückgegriffen und anekdotisches Material bei allen relevanten Quellen (u.a. Zeitungen, wissenschaftlichen Publikationen oder ältere Studien zu ähnlichen Themen) gesammelt werden musste.

Unsere Studie weist nach, dass die Verbindung der schweizerischen Berufsverbände mit den Unternehmensdienstleistern sowie den relevanten Behörden gewisserweise mangelhaft sind, wenn es darum geht, Markteintrittsbarrieren für Schweizer Dienstleister in der EU zu avisieren. Die Verbände der Unternehmensdienstleister verfügen diesbezüglich offenbar über wenig (bis gar keine) Informationen (siehe *Kasten 2*).

Grössere Markteintrittshürden bei Nachbarländern

Weniger vorteilhafte Bedingungen herrschen für Schweizer Dienstleister in den

Kasten 1

Bilaterale Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU

Nach der Ablehnung des EWR durch das Schweizer Volk 1992 hat sich die Schweiz für einen sektoriellen Ansatz entschieden – mit der Möglichkeit einer langfristigen Annäherung und einer parallelen regulatorischen Angleichung. Im Jahr 1999 hat die Schweiz sieben bilaterale Abkommen mit der EU abgeschlossen (Bilaterale I), welche das Freihandelsabkommen aus dem Jahr 1972 ergänzt haben. Hinzu kamen neun weitere Abkommen im Jahr 2004 (Bilaterale II). Das Schlüsselabkommen dieser zwei Pakete ist das Abkommen über den freien Personenverkehr (FZA), das 2009 bestätigt und auf die neuen EU-Länder (z.B. Rumänien und Bulgarien) ausgedehnt wurde. In der Präambel bekräftigen die Vertragsparteien, «die Freizügigkeit zwischen ihnen auf der Grundlage der in der Europäischen Gemeinschaft geltenden Bestimmungen zu verwirklichen». Weiter sollen die Vertragsparteien alle erforderlichen Massnahmen treffen, damit in ihren Beziehungen gleichwertige Rechte und Pflichten Anwendung finden wie in den Rechtsakten der Europäischen Gemeinschaft, auf die

Bezug genommen wird. Dazu soll die Rechtsprechung des EuGH vor 1999 – z.B. das Datum der Unterzeichnung des Abkommens – berücksichtigt werden. Schliesslich enthält die Schlussakte eine gemeinsame Erklärung der Vertragsparteien, «die erforderlichen Vorkehrungen für die Anwendung des gemeinschaftlichen Besitzstands auf die Staatsangehörigen der anderen Vertragspartei gemäss dem zwischen ihnen geschlossenen Abkommen» zu treffen. In Bezug auf Dienstleistungen verpflichten sich beide Vertragsparteien, «so bald wie möglich Verhandlungen über eine allgemeine Liberalisierung der Dienstleistungen auf der Grundlage des gemeinschaftlichen Besitzstands aufzunehmen.» Solche Verhandlungen wurden zwar im Rahmen des Verhandlungsprozesses zu den Bilateralen II im Juni 2002 aufgenommen, nach der vierten Verhandlungsrunde jedoch vom Rest der Agenda abgekoppelt. Im Jahr 2003 hat man die Aufnahme von Verhandlungen zu diesem Thema auf unbestimmte Zeit verschoben.

Nachbarländern. Mehrere der an der Studie beteiligten Unternehmen beurteilten Deutschland, Frankreich und Italien als formalistischer als andere EU-Länder. Dieser Trend scheint kleinere Dienstleister eher zu betreffen als ihre grösseren Konkurrenten, da letztere den Marktzugang auch bei etwas höheren Konformitätskosten schaffen.

Mangelnde regulatorische Transparenz

Die Untersuchungsergebnisse streichen auch die mangelnde regulatorische Transparenz bei einigen Verfahren im öffentlichen Beschaffungswesen heraus. Besonders problematisch ist dies für Unternehmensdienstleister im Engineering-Bereich. Zudem wurde die verzerrende Wirkung von Stützungspraktiken zugunsten inländischer Produzenten – speziell bei Energieprojekten – erwähnt.

Kaum sprachliche und kulturelle Barrieren

Eine der Barrieren, die – obschon nicht diskriminierend – einen negativen Einfluss auf ausländische Firmen (also auch Schweizer Unternehmensdienstleister) haben, welche zum ersten Mal den EU-Marktzugang anstreben, sind Restriktionen in der Werbung. Dies kann sich auf Werbeverbote für einzelne Aktivitäten (wie z.B. Rechtsdienste) beziehen oder die Eindämmung von Werbung mit spezifischen Mitteln. Ferner legt die Studie nahe, dass beim Grenzübertritt ein mühsamer Deklarationsprozess zu erledigen ist für die spezialisierte (und teure) Ausrüstung der Dienstleister, die zur effizienten Erbringung der jeweiligen Dienste im Ausland unabdingbar ist. Dieses Hindernis zeigt, wie eng der Handel mit Gütern und Dienstleistungen miteinander verknüpft ist, und dass die Regulierungen im Güterbereich den effektiven Zugang zu Dienstleistungen behindern könnte.

In einer Studie zum Grad des Wettbewerbs von Unternehmensdienstleistungen in der EU⁵ hat die Europäische Kommission sprachliche und kulturelle Barrieren als eines der Hindernisse identifiziert. Unternehmensdienstleistungen sind offensichtlich sehr sensibel für Sprachunterschiede. Die mehrsprachige Tradition und die kulturelle Vielfalt gibt Schweizer Unternehmen einen potenziellen komparativen Vorteil gegenüber vielen Unternehmensdienstleistern in der EU. Es erstaunt deshalb nicht, dass kein einziger Teilnehmer unserer Studie sozio-kulturellen oder sprachlichen Barrieren eine signifikante Bedeutung als potenzielles Hindernis bei der grenzüberschreitenden Dienstleistungserbringung eingeräumt hat.

Preisdruck wegen Frankenstärke

Weit oben in der Rangliste der Sorgen der Befragten unserer Studie steht der Preisdruck

angesichts der ausgeprägten und anhaltenden Frankenstärke gegenüber dem Euro. Die extrem volatilen Wechselkurse können gemäss dieser Einschätzung die Gewinnmargen beeinträchtigen und damit das Exportverhalten beeinflussen. Erwähnenswert ist, dass eben diese Dienstleister den Schweizer Markt als sehr offen und dynamisch erachten. Erst wenn Schweizer Unternehmen – speziell KMU – sich vermehrt auf den europäischen Markt ausrichten, werden sie sich bewusst, dass der Wettbewerb viel härter ist, als sie angenommen haben.

Verspätungen und Konformitätskosten bei Regulierungsprozessen

Andere wichtige Barrieren, die in der Studie festgestellt worden sind, betreffen die Rolle der Berufsverbände. Für die in der Studie untersuchten technischen Berufe kann die lokale Registrierung bei ansässigen Berufsverbänden – ausgehend von unklaren Registrierungsprozessen – problematisch sein. Denn dabei können Verspätungen und Konformitätskosten entstehen, welche die Leistungserbringung verzögern oder beeinträchtigen. Da in technischen Berufen Gesundheits- und Sicherheitsvorkehrungen üblich sind, können bestimmte administrative Vorgänge das Recht eines Schweizer Dienstleisters auf einen freien Zugang von 90 Tagen zur Leistungserbringung potenziell aufschieben und beeinträchtigen.

Ungenügende Kontakte zu Intermediären

In diesem Zusammenhang wurde im Rahmen der Studie ein weiteres Hindernis erwähnt, nämlich ungenügende Kontakte zu lokalen Dienstleistern, die als Intermediäre zu Sicherung des Zugangs zu einem gegebenen EU-Markt fungieren könnten. In unseren Augen bestätigt dies die Notwendigkeit einer vermehrten Bottom-up-Zusammenarbeit zwischen den Berufsorganisationen. In der EU sind die Berufsorganisationen offenbar stärker und durchsetzungsfähig, da sie gegenüber den Institutionen und regulatorischen Instanzen der EU ein effizienteres Lobbying betreiben müssen.

Fragmentierter Schweizer Markt

Dass die technischen Berufe mit grösseren Hürden konfrontiert sind, kann auch den recht fragmentierten Schweizer Markt für solche Dienstleistungen widerspiegeln. Die Grösse der Firmen reicht dabei von unabhängigen Spezialisten bis hin zu grösseren Unternehmen. Diese Fragmentierung resultiert aus dem geringen Einfluss der Berufsverbände auf eidgenössischer Ebene und/oder dem Schutz interessierter Kreise im Heimmarkt (manchmal entlang kantonaler

Kasten 2

Wie Unternehmen Hindernisse überwinden

Da Berufsverbände nicht gut informiert sind, helfen sich die Unternehmen selber, Hindernisse bei der Erbringung von Dienstleistungen in der EU zu internalisieren oder zu überwinden. Dazu gibt es verschiedene Möglichkeiten:

- Kooperation mit EU-Partnern;
- Zurückgreifen auf Rechtsberatungen zur Lösung von Problemen mit staatlichen oder privaten Institutionen (im Fall von Selbstregulierung);
- Erfüllen der Anforderungen, auch wenn sie mit Aufwand verbunden oder vertraglich inkonsistent sind;
- Als aufwändigste Lösung: Etablieren einer Zweigstelle im EU-Markt.

Die Resultate der Studie legen nahe, dass alle dieser Optionen effektiv genutzt werden. So räumen grössere Schweizer Unternehmen ein, dass sie eher in einem bestimmten Fall mit einer Rechtsberatungsfirma in einem EU-Land zusammenarbeiten, als dazu überzugehen, die Rechtsdienste mit einer Zweigstelle vor Ort abzudecken. Generell sind Schweizer Dienstleister zufrieden, wenn sie gegenüber Anbietern aus anderen EU-Ländern (oder Drittländern), die im gleichen EU-Land den Marktzugang anstreben, nicht diskriminiert werden.

5 Vgl. European Commission, Report on Competition in Professional Services, COM(2004)83, 9. Februar 2004.
 6 Vgl. Richtlinie 2005/36/EG über die Anerkennung von Berufsqualifikationen (2005) OJ L 255/22.
 7 Vgl. Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT), Neue europäische Richtlinie über die Anerkennung von Berufsqualifikationen (RL 2005/36/EG) – Erläuternder Bericht (Anhörung), 2006.
 8 Siehe z.B. Fälle C-452/04, Fidium Finanz AG vs. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (2006) ECR I-9521; C-541/08, Fokus Invest, Urteil vom 11. Februar 2010; C-70/09, Hengartner und Gasser, Urteil vom 15. Juli 2010.
 9 Die Rechtsprechung des EuGH muss bei der Interpretation des FZA im Einzelfall bewertet werden.
 10 Im Gegensatz dazu enthält das EU-Recht eine Verhältnismässigkeitsprüfung, welche es dem EuGH erlaubt, eine solche Interessenabwägung vorzunehmen.

Grenzen). Sie hat zur Folge, dass diese Berufe nicht in allen Kantonen gleich reguliert sind. Das kann wiederum den Wettbewerb im Heimmarkt behindern und die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Spezialisten gegenüber ihren europäischen Konkurrenten negativ beeinflussen.

Diese Fragmentierung der Regulierung dürfte in Zukunft eine noch grössere Herausforderung darstellen, da die voraussichtliche Übernahme der EU-Richtlinie 2005/36 über die Anerkennung der Berufsqualifikationen⁶ verschiedene Änderungen in diesen Sektoren mit sich bringen wird. Der Regulierungsbedarf wird damit wohl eher steigen als sinken, insbesondere um Gesundheit und Sicherheit der Öffentlichkeit zu schützen.⁷

Schlussfolgerungen

Die Studie hat aufgezeigt, dass wichtige Teile der EU-Binnenmarktregulierungen und -logik im Bereich des Dienstleistungssektors nicht automatisch auf eine Situation mit einem Schweizer Dienstleister übertragbar sind.⁸ Das liegt daran, dass das FZA im Bereich Dienstleistungen keinen Regulierungsrahmen vorsieht, das mit jenem des EU-Binnenmarktes oder des EWR vergleichbar wäre. Es wäre allerdings falsch, daraus zu schliessen, dass das FZA die Rahmenbedingungen beim Zugang zum EU-Markt für schweizerische Dienstleistungen und Leistungserbringer – insbesondere für Leistungen von kurzer Dauer – nicht verbessert hätte. Der Umstand, dass einige Schweizer Unternehmen im Rahmen der Studie angegeben haben, auf preislicher Ebene nicht mit den Konkurrenten aus der EU mithalten zu können, legt den Schluss nahe, dass sich *Schweizer Unternehmen mehr mit der Qualität als mit dem Preis* behaupten.

Aufgrund der Diversität der Unternehmensdienstleistungen ist die Untersuchung der regulatorischen Hürden, welche potenziell gegen das FZA verstossen, und deren Wirkungen eine schwierige Aufgabe. Das ist umso mehr der Fall, wenn man auf Gesetze, Regulierungen und administrative Abläufe fokussiert, die unter Umständen gerechtfertigt sein können. So hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) über die Jahre legitime Nachteile (so genannte zwingende Erfordernisse) im Prinzip akzeptiert. Zu diesen Gründen zählen etwa der Schutz der Arbeitskräfte, der Schutz des Systems der sozialen Sicherheit, die Betrugsbekämpfung sowie der Schutz der Empfänger von Dienstleistungen mittels Standesregeln oder Berufsgeheimnissen.⁹ Das FZA enthält keine Bestimmung, welche es erlauben würde, eine Interessenabwägung zwischen einem möglichst freien Wettbewerb und einer Einhaltung sozialer Werte vorzunehmen.¹⁰

Die Studie zeigt eindringlich den Bedarf an Sensibilisierungsmassnahmen auf hinsichtlich den Möglichkeiten, welche das FZA den Schweizer Dienstleistern bietet. Zusätzlich müssen interne Mechanismen zur Sammlung und Verbreitung von Informationen betreffend die europäische Markteintrittshürden – inklusive gegenüber staatlichen Behörden – gestärkt werden. Dazu braucht es die *Schaffung von Informationsplattformen*, auf denen sich Schweizer Dienstleister an kompetente Ansprechpartner in Berufs-, Unternehmens- und Behördenkreisen wenden können, *wenn sie Hürden bei der temporären Erbringung von Dienstleistungen im EU-Markt antreffen*. Diese Plattformen können elektronisch sein und von Berufsverbänden oder sogar von den zuständigen staatlichen Stellen angeboten werden.

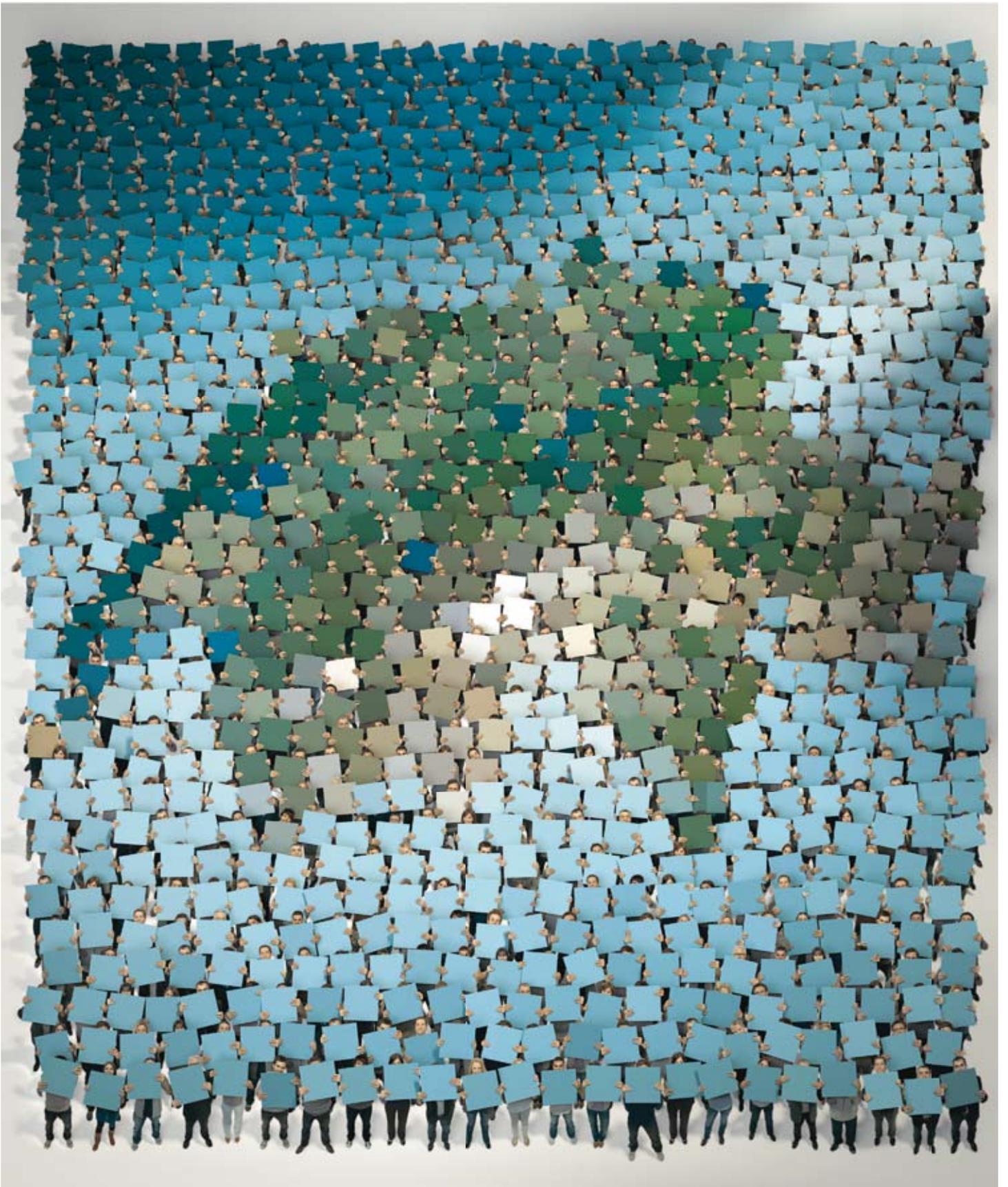
Mehr als zehn Jahre nach der Unterzeichnung des Personenfreizügigkeitsabkommens gibt es gute Gründe dafür zu sagen, dass die bilateralen Beziehungen im Bereich des freien Austauschs von Personen und Dienstleistungen noch in den Kinderschuhen steckt. In der Regulierung der Dienstleistungen innerhalb der EU ist es zu signifikanten Änderungen gekommen, so zum Beispiel die Richtlinie 2005/36 oder die Dienstleistungsrichtlinie. Solche Massnahmen und integrative Bestrebungen beeinträchtigen klar den Export von Schweizer Dienstleistungen in die EU. Zwar scheinen diese Entwicklungen für die Dienstleister momentan nicht übermässig besorgniserregend zu sein. Dennoch wäre es angebracht, das Potenzial der Dienstleistungsexporte in die EU mit etwas mehr Nachdruck auszuschöpfen zu versuchen. Dies umso mehr, als der Heimmarkt, wenn auch recht dynamisch, so doch relativ klein und bereits offen für ausländische Wettbewerber ist. ■

Kasten 3

Die wichtigsten rechtlichen Bestimmungen zum bilateralen Handel mit Dienstleistungen

Eckpunkt des FZA bezüglich Dienstleistungen ist Art. 5.1, gemäss dem Dienstleister aus den Vertragsländern das Recht eingeräumt wird, Dienstleistungen im Hoheitsgebiet der anderen Vertragspartei zu erbringen, deren tatsächliche Dauer 90 Arbeitstage pro Kalenderjahr nicht überschreitet. Für einen Schweizer Dienstleister bedeutet dies, dass er in allen 27 EU-Mitgliedsländern tätig sein kann, sofern die Anzahl Tage zusammengezählt drei Monate nicht überschreitet. In diesen Fällen sieht das Abkommen in Art. 17a des Anhangs I sogar ein explizites Verbot jeglicher Restriktionen vor, und zwar ohne Unterschied für natürliche und juristische Personen. Art. 19 des Anhangs I statuiert, dass innerhalb der 90-Tage-Frist der Dienstleister seine Tätigkeit unter den gleichen Bedingungen ausüben kann, wie dieser Staat sie für seine eigenen Staatsangehörigen vorschreibt.

Zudem ist innerhalb der 90 Tage keine Aufenthaltsbewilligung notwendig, sondern es genügt eine gültige Identitätskarte oder ein Pass mit der klaren Angabe der Nationalität des Inhabers. Der Dienstleister kann aber dennoch Gesetzen, Regulierungen oder administrativen Vorkehrungen unterworfen sein, wenn diese zwingende Erfordernisse von öffentlichem Interesse darstellen. Eine wichtige Ausnahme existiert in Bezug auf Finanzdienstleistungen und Temporärfirmen. Gemäss Art. 5.2(b) in Verbindung mit Art.17(b) und 20.2 des Anhangs I kann die 90-Tage-Frist überschritten werden, sofern der Dienstleister von den zuständigen Behörden des Ziellandes eine Bewilligung hat. Die obigen Bestimmungen gelten im Übrigen auch für die *Empfänger* von Dienstleistungen (gemäss Art. 23 des Anhangs I FZA).



WIR BIETEN IHNEN 1000 STÄRKEN.
UND EINEN, DER SIE BÜNDELT.

 **SWISSprinters**

Unsere schweizweit 1000 Mitarbeitenden glänzen durch verschiedenste Kompetenzen. Ihr persönlicher Berater und Ansprechpartner kümmert sich darum, genau die Leistungen zu einem Paket zusammenzuschneiden, mit denen Ihr Projekt am besten umgesetzt werden kann. Für die optimale Erfüllung Ihrer Wünsche. So individuell sie auch sein mögen. www.swissprinters.ch

Die Internationalisierung des Dienstleistungssektors der Schweizer Wirtschaft

In diesem Beitrag¹ gehen die Autoren folgenden Fragen nach: Welche Faktoren beeinflussen die Entscheidung der Dienstleistungsunternehmen im Ausland zu investieren? Welche Form und welchen Umfang soll ihr Auslandengagement annehmen? Dabei setzen die Verfasser der Studie drei Schwerpunkte: Erstens werden die Bestimmungsfaktoren der Auslandspräsenz von Unternehmen ermittelt. Zweitens werden die Leistungsverflechtung zwischen der Mutterfirma und den ausländischen Filialen behandelt. Drittens wird die Frage untersucht, ob Investitionen im Ausland den Standort Schweiz – wie häufig vermutet – schwächen (Verlagerung) oder eher stärken (komplementäre Aktivitäten).

1 Dieser Beitrag basiert auf einer Studie im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco), die eine Unternehmensbefragung bei einer repräsentativen Stichprobe der Sektoren Industrie, Bau und Dienstleistungen durchführte.

2 Unter direkten Auslandsaktivitäten verstehen wir die lokale Präsenz von Unternehmen im Ausland in Form von Tochtergesellschaften, Gemeinschaftsunternehmen oder langfristig angelegten Kooperationsverträgen.

Die Einbindung der schweizerischen Dienstleistungsfirmen (DL-Firmen) in die Weltwirtschaft – sowohl durch Exporte als auch durch direkte Auslandsaktivitäten² – ist noch nicht so ausgeprägt wie jene der sehr stark globalisierten Industrieunternehmen (vgl. *Tabelle 1*). Die wichtigsten Gründe für diesen Unterschied sind die geringere Handelbarkeit von Dienstleistungen, die im DL-Sektor höheren Handelsschranken sowie der kleinere geografische Aktionsbereich der vielfach (klein-)gewerblichen DL-Firmen. Dennoch beträgt der Anteil exportierender DL-Firmen rund 30%; 12% sind direkt im Ausland präsent. In der Industrie sind diese Anteile doppelt so hoch. Auslandsaktivitäten sind stark grössenabhängig; für die direkte Auslandspräsenz gilt dies noch sehr viel ausgeprägter als für die Exporte. Zudem zeigt sich, dass 25% aller im Jahr 2010 direkt im Ausland aktiven Firmen nach 1990 erstmals im Ausland investiert haben; bei den kleinen Firmen und den wissensintensiven DL-Unternehmen sind es sogar rund 50%. Zahlreiche Faktoren haben zur beschleunigten Internationalisierung beigetragen: sinkende Informations- und Transportkosten, die bilateralen Abkommen mit der EU, die Öffnung Osteuropas, die Liberalisierung der Kapitalmärkte und Infrastrukturbranchen sowie die vermehrt aussenorientierten Wachstumsstrategien in Schwellenländern.

Determinanten der Auslandsaktivitäten

Für die Analyse der Bestimmungsfaktoren der Auslandsaktivitäten von Unternehmen diente als theoretischer Bezugsrahmen das OLI-Modell von *Dunning (2000)*, welches die wichtigsten Ansätze zur Erklärung von Auslandsinvestitionen zusammenfasst. In diesem Modell veranlassen drei Faktorengruppen eine Firma dazu, an ausländischen Standorten aktiv zu werden:

- Eine vorteilhafte Kombination von *firmenspezifischen Charakteristika* wie beispielsweise Innovationsfähigkeit, Hu-

mankapital, Auslanderfahrung (*O-Advantages*).

- Nachteilige *standortspezifische Faktoren* wie zum Beispiel hohe Lohnkosten, starke Marktregulierung (*L-Disadvantages*).
- Die *Internalisierung von Marktbeziehungen*, etwa durch Übernahme eines Lieferanten zur Sicherung der Qualität von Schlüsselkomponenten (*I-Advantages*).

Das OLI-Modell vermag die Auslandsaktivitäten der Unternehmen relativ gut zu erklären. Für beide Sektoren sind firmenspezifische Stärken die treibende Kraft der Auslandsaktivitäten (vgl. *Tabelle 2*). Diese Stärken stimmen mit den komparativen Vorteilen der Schweiz überein (Innovationsfähigkeit, Humankapital usw.). Die Determinanten der direkten Auslandspräsenz divergieren zwischen dem DL-Sektor und der Industrie nicht stark. Die Unterschiede beziehen sich hauptsächlich auf die Eigenfinanzierung (nur im DL-Sektor relevant), die Kooperation im Inland (nur für die Industrie von Bedeutung), den Preiswettbewerb (nur im DL-Sektor wichtig), das Firmenalter (nur für die Industrie von Relevanz) und die Firmengrösse.

Ein Vergleich zwischen exportierenden Firmen und im Ausland angesiedelten Unternehmen zeigt, dass mit wachsender Zahl von im Ausland angesiedelten Unternehmensfunktionen die einzelnen Variablen des OLI-Modells – im Vergleich zu den «reinen Exporteuren» – zusehends einen stärkeren Einfluss haben, wobei dies hauptsächlich für die Industriefirmen gilt. Die international tätigen DL-Firmen divergieren nur im Vergleich zu den ausschliesslich im Binnenmarkt tätigen Firmen.

Leistungsverflechtung zwischen Mutterfirma und ausländischen Filialen

Welches Gewicht besitzen die AuslandsEinheiten (exkl. Kooperationen), wenn eine Firma einmal im Ausland tätig ist, an den Aktivitäten des gesamten Konzerns?

Dr. Spyros Arvanitis
Leiter des Forschungsbereichs Innovationsökonomik, KOF, ETH Zürich

Dr. Heinz Hollenstein
Strategieberater und Koordinator KOF, ETH Zürich

Marius Ley
Wissenschaftlicher Mitarbeiter KOF, ETH Zürich

Tobias Stucki
Wissenschaftlicher Mitarbeiter KOF, ETH Zürich

Tabelle 1

Prozentanteil der Firmen mit Exporten bzw. direkter Auslandpräsenz

	Exporte	Auslandspräsenz
Sektor		
Dienstleistungssektor	29	12
Industrie	62	23
Bauwirtschaft	10	2
Firmengrösse		
5–49 Besch.	32	11
50–249 Besch.	50	23
> 250 Besch.	60	41
Total	37	14

Quelle: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki / Die Volkswirtschaft

Tabelle 2

Auslandaktivitäten ja/nein: Probit-Schätzungen

Erklärende Variablen	Industrie	Dienstleistungen
O-Advantages		
F&E	+	+
Anteil tertiär Ausgebildeter	+	+
Investitionen pro Besch.		
Imitationsschutz	+	+
Eigenfinanzierung		+
Firmenalter	+	
I-Advantages		
Kooperation im Inland	+	
L-Advantages		
Nur lokaler Markt	-	-
Marktbedingungen		
Preiskonkurrenz		+
Nachfrageentwicklung	+	+
Firmengrösse	+	+
Firmengrösse im Quadrat	-	

Anmerkung: Vorzeichen nur für Variablen mit statistisch signifikanten Koeffizienten (10%-Testniveau).

Quelle: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki / Die Volkswirtschaft

Die Einschätzung darüber beruht auf dem durchschnittlichen Auslandanteil von Umsatz, Beschäftigung, Investitionen und F&E-Ausgaben im Jahr 2008, der zwischen 38% (Umsatz) und 28% (F&E) variiert. Diese Anteile liegen im DL-Sektor nur noch um 3 (F&E) bis 8 Prozentpunkte (Beschäftigung) tiefer als in der Industrie.

Dabei ist zu beachten, dass die Berechnung des prozentualen Durchschnittswerts von der Firmengrösse abstrahiert. Bei einer Hochrechnung würden die Auslandaktivitäten der Grossunternehmen, für die der Schweizer Markt vielfach wenig relevant ist, stark zu Buche schlagen. Dass der Auslandanteil bei F&E geringer ist als bei der Beschäftigung, widerspiegelt den Umstand, dass die Unternehmen den Prozess der Wissensgenerierung unmittelbar kontrollieren wollen. Abgesehen davon ist F&E-Personal in der Schweiz reichlicher vorhanden als an den meisten Standorten im Ausland.

Ein bisher für die Schweiz noch nie untersuchter Aspekt der Internationalisierung ist die Art und Intensität der konzerninternen Leistungsverflechtung. Bei der Analyse werden vier Warenarten (Rohstoffe, einfache

und komplexe Komponenten/Vorprodukte, Fertigprodukte) und drei Arten von Dienstleistungen (Software/IT, Knowhow/Patente, Verkaufslizenzen) unterschieden. Die Auswertungen zeigen (vgl. Grafik 1): Die Summe der Anteile der liefernden Firmen ist sowohl im DL-Sektor wie in der Industrie um 80% höher als jene der beziehenden Unternehmen. Eine Sichtung der Profile der Lieferungen bzw. Bezüge zeigt, dass in beiden Sektoren die drei wissensorientierten Leistungsarten Software/IT, Knowhow/Patente und Verkaufslizenzen besonders hohe «Lieferüberschüsse» verzeichnen. Unter Berücksichtigung der Liefer-Volumina – d.h. die Summe der Lieferungen und Bezüge – sind in der Industrie die Mutterfirmen vor allem auf die Lieferung von Knowhow/Patenten, Fertigprodukten und komplexen Komponenten/Vorprodukten spezialisiert, während aus dem Ausland in beträchtlichem Mass einfache Komponenten/Vorprodukte bezogen werden. Im DL-Sektor spielen bei den Lieferungen der Mutterfirmen – neben Fertigprodukten – vor allem Software/IT-Leistungen eine zentrale Rolle. Das Muster der konzerninternen Leistungsverflechtung entspricht den komparativen Vorteilen der Schweiz. Während in der Schweiz hauptsächlich die humankapital- und wissensintensiven Aktivitäten angesiedelt sind, dienen Auslandeinheiten der Distribution von Gütern auf den lokalen Märkten und dem Bezug von einfachen Vorprodukten aus dem Ausland. Somit werden die im Ausland angesiedelten Verkaufspunkte/-netze hauptsächlich mit Fertigprodukten, die Produktionsstätten mit komplexen Komponenten/Zwischenprodukten beliefert.

Quantitative Angaben bestätigen, dass die Mutterfirmen Lieferüberschüsse aufweisen. Rund 30% der DL-Firmen und über 40% der Industriefirmen liefern mehr als 15% ihrer Exporte den Auslandeinheiten. Dem gegenüber beziehen in beiden Sektoren nur circa 20% der Mutterfirmen mehr als 15% ihrer Importe von Auslandeinheiten (vgl. Tabelle 3).

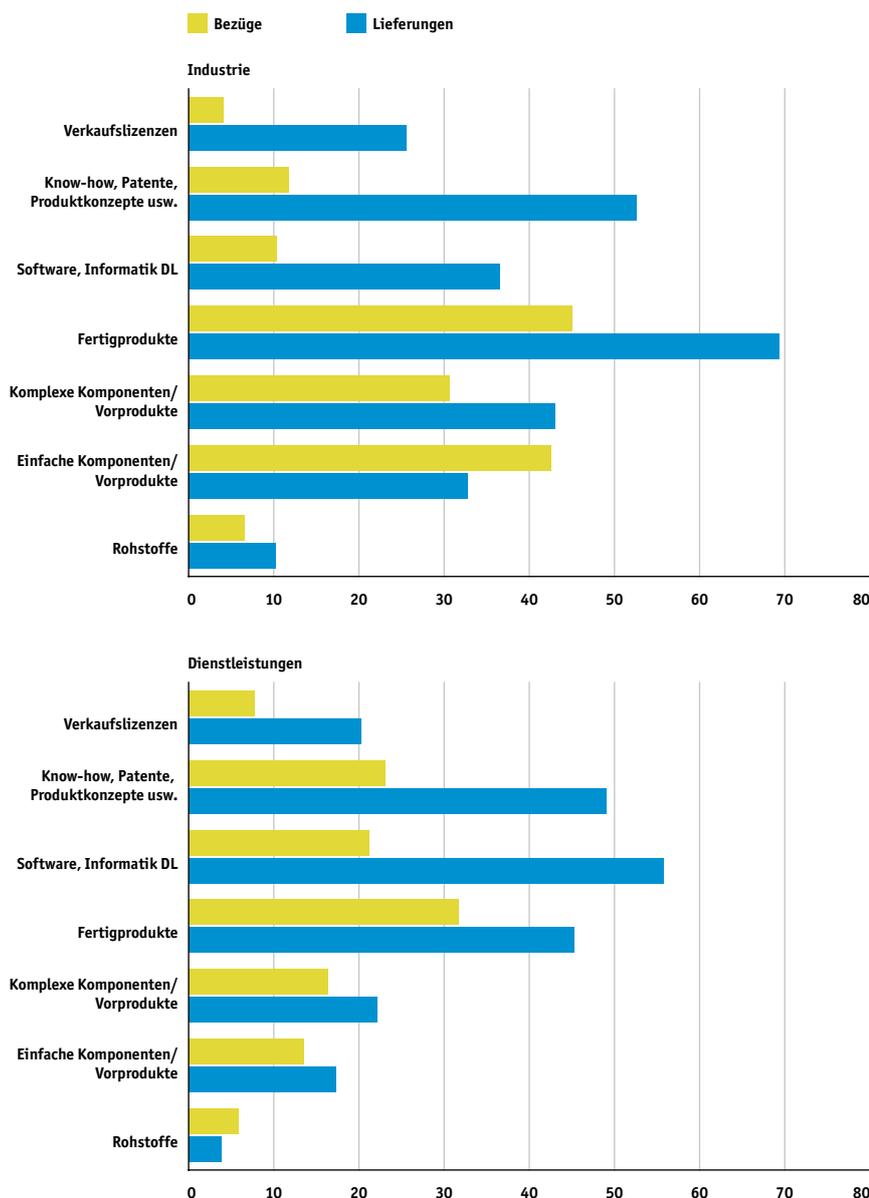
Motive der Auslandaktivitäten

Die bisherigen Ausführungen haben bereits Hinweise auf die Motive für Auslandaktivitäten ergeben. Nachstehend wird separat für die Funktionen Distribution, Fertigung und Beschaffung und F&E untersucht, welche Motive massgebend sind.

Bei der Distribution dominieren absatzorientierte Motive; kostenorientierte oder regulierungsbedingte Motive sind hingegen praktisch irrelevant. Im Gegensatz dazu stellte im Jahr 1998 der beschränkte Zutritt zum

Grafik 1

Prozentanteil Mutterfirmen mit Lieferungen an ihre Ausladeinheiten bzw. mit Bezügen von ihren Ausladeinheiten



Quelle: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki / Die Volkswirtschaft

EU-Markt noch recht häufig ein Motiv für eine direkte Präsenz in einem EU-Land dar. Unter den absatzseitigen Motiven sind die dominierenden Faktoren: «Erschliessung neuer Märkte» und «Sicherung/Ausbau bestehender Märkte». Daneben spielen die Vorteile eine Rolle, die eine Präsenz vor Ort für eine gute Bedienung der Kundenwünsche und die Vertrautheit mit den lokalen Marktverhältnissen bieten. Ein Ziel ist es auch, sich in der Nähe des Hauptabnehmers anzusiedeln, was unter Umständen erforderlich ist, um mit (lokalen) Konkurrenten mithalten zu können. Die Distributionsmotive unterscheiden sich zwischen der Industrie und dem DL-Sektor nur unwesentlich.

Bei *Fertigung/Beschaffung* sind *absatzseitige Motive* von etwa gleich grosser Bedeutung wie für die Distribution; auch die relative Bedeutung der entsprechenden Einzelmotive ist sehr ähnlich (vgl. *Grafik 2*). Bei *Fertigung/Beschaffung* fallen nun aber auch *kostenseitige Motive* ins Gewicht. In erster Linie sind es die tiefen Lohnkosten und in zweiter Linie die Absicht, die Mutterfirma vom Ausland aus zu beliefern. Letzteres ist erneut ein Hinweis auf die Bedeutung der Optimierung der Standorte entlang der Wertschöpfungskette. Der einzige wesentliche Unterschied zwischen Industrie und DL-Sektor betrifft das Motiv der tiefen Lohnkosten, das im DL-Sektor bei weitem nicht so stark ins Gewicht fällt wie in der Industrie. Insgesamt überwiegen im DL-Sektor eindeutig die absatzseitigen Motive. Diese Motivgruppe scheint auch in der Industrie eine etwas grössere Rolle zu spielen als die kostenseitigen Faktoren. Regulatorische Nachteile des Standorts Schweiz sind auch bei *Fertigung/Beschaffung* kein Motiv, um im Ausland aktiv zu werden.

Bei *F&E* sind zusätzlich *wissensorientierte Motive* zu berücksichtigen. In der Industrie sind diese etwa von gleich grosser Bedeutung wie die absatz- und kostenseitigen Motive. Hinter dem Absatzmotiv steht die Absicht/Notwendigkeit, durch F&E vor Ort die meistens in der Schweiz entwickelten Produkte an die spezifischen lokalen Marktbedürfnisse anzupassen. Wissensmotivierte F&E-Auslandsaktivitäten dienen zunehmend aber auch dazu, durch die Nähe zu Hochschulen im Ausland oder zu lokalen Netzwerken innovativer Firmen Zugang zu neuem Wissen zu erlangen, was nur möglich ist, wenn auch die Firma selbst vor Ort F&E betreibt. Im DL-Sektor ist das Motivmuster weniger ausgewogen als in der Industrie. In diesem Fall dominieren absatzseitige Motive, obwohl wissens- und kostenorientierten Motiven ebenfalls eine gewisse Bedeutung zukommt. Nicht ins Gewicht fallen in beiden Sektoren regulierungsbedingte Nachteile.

Tabelle 3

Intensität der Leistungsverflechtung zwischen der Mutterfirma und den Auslandsfilialen

Import von Gütern/Dienstleistungen von Auslandsfilialen in Prozent der Gesamtimporte der Mutterfirma		
Prozent	Industrie	DL
0	36	42
1-15	45	39
16-50	15	11
51-100	4	8
Summe	100	100

Export von Gütern/Dienstleistungen an Auslandsfilialen in Prozent der Gesamtexporte der Mutterfirma		
Prozent	Industrie	DL
0	13	23
1-15	42	48
16-50	23	19
51-100	22	10
Summe	100	100

Quelle: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki / Die Volkswirtschaft

Grafik 2

Motive für die Aufnahme oder Erweiterung der Auslandpräsenz: Fertigung/Beschaffung



Anmerkung: Prozentualer Anteil der Firmen, die dem jeweiligen Motiv eine hohe Bedeutung beimessen: Wert 4 oder 5 auf einer 5-stufigen Skala. Basis: Auslandaktive Firmen im Bereich «Fertigung» oder «Beschaffung».

Quelle: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki / Die Volkswirtschaft

Einfluss der Auslandsaktivitäten auf die Leistungsfähigkeit der Mutterfirma

Abschliessend wurde erforscht, ob Unternehmungen, die im Ausland investieren, ihre Produktivität im Zeitablauf stärker steigern konnten als Firmen, die nur im Inland operieren oder nur exportieren. Hier lassen sich lediglich für Teilsegmente der Wirtschaft positive Produktivitätseffekte finden.

In der Industrie resultieren direkte positive Effekte von Auslandsinvestitionen auf das Produktivitätswachstum für Unternehmen, die im Internationalisierungsprozess bereits weit fortgeschritten sind. Es sind dies Firmen, die neben Distribution und/oder Produktion im Ausland auch F&E betreiben

oder solche, die primär in den Zielregionen Nordamerika, Asien oder Lateinamerika investiert haben (vgl. *Tabelle 4*). Ausserdem bewirkt auch die hohe Humankapitalintensität einer Firma eine im Vergleich zu Unternehmen ohne Auslandpräsenz höhere Produktivitätssteigerung. Allerdings kommt dieser Einfluss indirekt durch das Zusammenwirken von Auslandaktivität und Humankapital zustande.³ Produktivitäts-Spillovers von den im Ausland aktiven auf die nur im Inland operierenden oder nur exportierenden Unternehmen liegen keine vor.

Auch im DL-Sektor begünstigt die Auslandpräsenz die Entwicklung der Produktivität der Mutterfirmen, wobei die treibenden Faktoren etwas andere sind als in der Industrie. Positive Effekte resultierten für Firmen, die noch wenig internationalisiert sind (Auslandaktivität ausschliesslich bei Distribution). Dasselbe trifft zu, wenn die Auslandaktivitäten im Rahmen von Joint Ventures (Gemeinschaftsunternehmen) durchgeführt werden, ebenso bei Investitionen in der Zielregion «andere Länder».⁴ Insgesamt scheinen – im Unterschied zur Industrie – die Produktivitätsgewinne von Auslandaktivitäten bei relativ schwachem Internationalisierungsgrad am höchsten zu sein. Wie in der Industrie gibt es keine Hinweise auf Produktivitäts-Spillovers.

Schlussfolgerungen

Komplementaritätseffekte dominieren

Nicht nur in der Schweiz werden die Auswirkungen von Investitionen an ausländischen Standorten auf die heimische Wirtschaft unterschiedlich beurteilt. Vertreter der Substitutionshypothese sind der Meinung, dass Auslandsinvestitionen auf Kosten der inländischen Wirtschaft gehen, also inländische Aktivitäten durch Auslagerung verdrängen. Die Vertreter der Komplementaritätshypothese gehen davon aus, dass inländische Aktivitäten durch eine direkte Auslandpräsenz profitieren, unter anderem durch die Markterweiterung für im Inland entwickelte Produkte, die Konzentration im Inland auf wertschöpfungsintensive Aktivitäten oder die Verbreiterung der Wissensbasis der Mutterfirmen. Im Fall der Schweiz dominieren die Komplementaritätseffekte. Diese Schlussfolgerung wird durch die Resultate verschiedener Teilanalysen gestützt:

– Die Analyse der Leistungsverflechtung innerhalb der Konzerne zeigt, dass die Lieferungen der Mutterfirmen an ihre Auslandsstellen die in umgekehrter Richtung fliessenden Leistungen bei weitem überwiegen. Das Muster der konzerninternen Leistungsverflechtung entspricht

3 Auslandsaktivitäten erhöhen die Produktivität des im Mutterhaus arbeitenden qualifizierten Personals.
4 Japan, Australien, Afrika.

Tabelle 4

Wachstum der Arbeitsproduktivität und Auslandsaktivitäten (AA); OLS-Schätzung

Erklärende Variablen	IND	DL
AA ja/nein		
AA *Anteil tertiär Ausgebildeter	+	
AA *Investitionen pro Besch.		
AA-Spillover zu inländischen Firmen		
AA: vor 1990		
AA: 1990-2000		
AA: nur Distribution		+
AA: nur Produktion		
AA: Distribution + Produktion		
AA: Distribution oder Produktion + F&E	+	
AA: eigene Auslandsfiliale		
AA: Joint Venture		+
AA: langfristige Verträge		
AA: EU		
AA: USA	+	
AA: Süd-/Osteuropa (inkl. Russland)		
AA: Asien	+	
AA: Lateinamerika	+	
AA_ Andere Länder	+	+

Anmerkung: Die Koeffizienten der obigen Variablen wurden einzeln in separaten Regressionen geschätzt und nur ausgewiesen, wenn sie statistisch signifikant waren (10%-Testniveau).

Quelle: Arvanitis, Hollenstein, Ley, Stucki / Die Volkswirtschaft

und nicht nur der Grossunternehmen – besteht für die Wirtschaftspolitik grundsätzlich kaum Handlungsbedarf. Dennoch sei hier auf zwei politikrelevante Punkte hingewiesen: *Erstens* bietet die Schweiz offensichtlich gute Voraussetzungen, um vom Internationalisierungsprozess zu profitieren. Deshalb muss die Politik in erster Linie dafür sorgen, dass die Schweiz als Standort für F&E-intensive Headquartes und generell für innovative Unternehmen weiterhin gute Bedingungen bietet bzw. ihre Standortattraktivität noch verbessert. Gefordert sind in erster Linie die Bildungs- und Forschungspolitik sowie die Steuerpolitik. *Zweitens* ist es unter dem Aspekt des Abbaus von Hemmnissen wichtig, darauf hinzuwirken, dass in den Zielregionen der Zugang für ausländische Firmen möglichst frei ist, das geistige Eigentum genügend geschützt ist und generell restriktive Regulierungen wirtschaftlicher Aktivitäten abgebaut werden. Verbesserungen in dieser Hinsicht sind wohl nur im Rahmen von bilateralen, über die WTO-Regeln hinaus gehenden Wirtschaftsabkommen zu erreichen. ■

den komparativen Vorteilen der Schweiz (Humankapital, technologisches Wissen).

- Die Komplementaritätshypothese wird auch durch die Resultate zu den Motiven für Auslandaktivitäten gestützt. Im DL-Sektor dominieren bei allen drei Unternehmensfunktionen die Motive, die auf eine Erhöhung des Absatzes abzielen. Aber auch in der Industrie, in der auch die kostenorientierten Motive von erheblicher Bedeutung sind, überwiegen insgesamt die Motive, welche die Markt- und Konkurrenzstellung der Mutterfirma stärken.
- Wir finden auch in der Teiluntersuchung zu den Determinanten der Auslandpräsenz keine Evidenz für Substitutionseffekte. Vielmehr sind firmenspezifische Stärken die treibende Kraft und zwar solche, die mit den komparativen Vorteilen der Schweiz übereinstimmen (Innovationsfähigkeit, Humankapital usw.).
- Zudem liefert die Teiluntersuchung zum Einfluss der Auslandaktivitäten auf die Produktivitätsentwicklung und die Innovationsleistung der Mutterfirmen – jedenfalls für einen erheblichen Teil der auslandaktiven Unternehmen – Evidenz für die Komplementaritätshypothese.

Zwei politikrelevante Implikationen

Angesichts der Komplementarität von ausländischen und inländischen Aktivitäten der Mutterfirmen und des hohen Internationalisierungsgrads der Schweizer Wirtschaft –