

schweiz – eu: **bilateralismus** **im gegenseitigen** **interesse**

Projektleitung



Dr. Jan Atteslander ist Leiter Aussenwirtschaft und Mitglied der Geschäftsleitung von economiesuisse.



Peter Flückiger ist stv. Leiter Aussenwirtschaft bei economiesuisse.



François Baur ist Delegierter in Brüssel von economiesuisse.

Wir danken den Mitgliedern der Arbeitsgruppe «Greco – Beziehungen zur EU» von economiesuisse für ihre Mitarbeit und ihre Beiträge:

- Charles Buser, bauenschweiz
- Luca Albertoni, Camera di commercio dell'industria e dell'artigianato del cantone Ticino
- Mathieu Piguet, Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie
- Dr. Franz U. Schmid, CHOCOSUISSE Verband Schweizerischer Schokoladefabrikanten
- Philippe Pegoraro, Fédération de l'industrie horlogère suisse FH
- Orlando Gehrig, hotelleriesuisse
- Lars-Olaf Brendel, Philip Morris SA
- Claude-Alain Margelisch, Schweizerische Bankiervereinigung
- Ruth Derrer-Balladore, Schweizerischer Arbeitgeberverband
- Marco Taddei, Schweizerischer Gewerbeverband
- Dr. Marc Chuard, Schweizerischer Versicherungsverband SVV
- Dr. Beat Moser, SGCI Chemie Pharma Schweiz
- Dr. Matthäus Den Otter, Swiss Funds Association SFA
- Dr. Peter Baumgartner, SwissHoldings Verband der Industrie- und Dienstleistungskonzerne der Schweiz
- Peter Dietrich, Swissmem
- Nicolas Stephan, Swissmem
- Günter Büchler, Treuhand-Kammer
- Aline Kloetzer, TVS Textilverband Schweiz
- Andreas Brügger, Verband Schweizerischer Vermögensverwalter VSV
- Kaspar Engeli, VSIG Handel Schweiz

Inhalt

	Vorwort	3
	Zusammenfassung: 7 Thesen zur Schweizer Europapolitik	4
	Einleitung	8
1	Schweiz – EU: Wirtschaftspartner	9
2	Erfolgskriterien zur Beurteilung der Europapolitik	12
2.1	Erfolgskriterien aus Sicht der Schweizer Wirtschaft	12
2.2	Erfolgskriterien aus Sicht der EU	13
3	Bewertung des bestehenden bilateralen Vertragswerks	15
3.1	Bilaterale I	16
3.2	Bilaterale II	17
3.3	Übersicht	19
3.4	Fazit	20
4	Szenarien	23
4.1	Szenario I: Isolation	24
4.2	Szenario II: Fortsetzung des bilateralen Wegs	25
4.3	Szenario III: Bilateraler Weg mit Rahmenabkommen	26
4.4	Szenario IV: Beitritt zum EWR	27
4.5	Szenario V: Zollunion	30
4.6	Szenario VI: Beitritt zur EU	31
4.7	Vergleichende Bewertung und Fazit	34
5	Weiterentwicklung des bilateralen Wegs	37
5.1	Weiterentwicklung bestehender Abkommen	37
5.2	Kontroverse um die kantonalen Steuerregimes	38
5.3	Laufende Verhandlungen	39
5.4	Mögliche Verhandlungsbereiche	46
5.5	Übersicht	55
6	Einbettung in die Aussenwirtschaftspolitik	57
7	Interner Reformbedarf	59
8	Schlussfolgerungen	60



WARENEXPORTE

aus der Schweiz in die EU (im Jahr 2009)

1088,9

Milliarden Franken



WARENIMPORTE

aus der EU in die Schweiz (im Jahr 2009)

1288,6

Milliarden Franken

Vorwort

Die Schweiz liegt im Herzen Europas. Aufgrund der gegenseitigen wirtschaftlichen Verflechtung sind gute Beziehungen zwischen der Schweiz und der Europäischen Union wichtig. Die Unternehmen profitieren von den bestehenden bilateralen Abkommen. Die Abkommen schaffen für beide Seiten stabile und wirtschaftsfreundliche Rahmenbedingungen.

Die EU ist auf mittlerweile 27 Mitgliedsstaaten angewachsen. Sie hat sich eine neue Rechtsgrundlage gegeben und legiferiert in immer mehr Politikbereichen. Im Lichte der dynamischen Entwicklungen gilt es, die grundlegenden Positionen der schweizerischen Europapolitik regelmässig zu überprüfen. Als Dachverband der Schweizer Unternehmen macht *economiesuisse* dies aus einer wirtschaftlichen Pers-

pektive. In einem pragmatischen Ansatz werden die europapolitischen Szenarien anhand konkreter Kriterien wie Wettbewerbsfähigkeit, Marktzugang und wirtschaftspolitischer Souveränität beurteilt. Der vorliegende Bericht ist breit abgestützt. Er wurde in enger Zusammenarbeit mit den Mitgliedern von *economiesuisse* erarbeitet und von den zuständigen Gremien verabschiedet. Er soll der Politik als Richtschnur aus Sicht der Wirtschaft dienen. Trotz der Vielfältigkeit der Branchen und Unternehmensgrössen ist die Schlussfolgerung einheitlich und eindeutig:

Die Fortsetzung des bilateralen Wegs ist unter den gegenwärtigen und absehbaren Bedingungen die beste europapolitische Option, auch wenn dieser Weg schwieriger

wird. Für die EU ist allerdings die Schweiz der zweitwichtigste Kunde nach den USA und vor Japan, China oder Russland. Diese Tatsache gilt es bei der Weiterführung des bilateralen Wegs im Auge zu behalten. Ein EU- oder EWR-Beitritt beziehungsweise eine Isolierung der Schweiz sind dagegen keine Alternativen. Bei aller Bedeutung der EU gilt es, die Sicht vermehrt auch auf die dynamischen Volkswirtschaften Asiens und Amerikas zu richten. Mit Blick auf die Globalisierung der Wirtschaft wird klar: Die Schweiz und die EU haben ein gemeinsames strategisches Interesse an offenen Märkten und einer engen wirtschaftlichen Zusammenarbeit.



Gerold Bühler
Präsident



Dr. Pascal Gentinetta
Vorsitzender
der Geschäftsleitung

Zusammenfassung: 7 Thesen zur Schweizer Europapolitik.

economiesuisse befürwortet den bilateralen Weg als die nach wie vor beste europapolitische Option. Das bestehende Vertragswerk hat sich in mehrfacher Hinsicht bewährt. Die bilateralen Verhandlungen sind durch die Erweiterung und die dynamische Rechtsentwicklung der EU jedoch mit neuen Herausforderungen konfrontiert. Der bilaterale Weg dürfte daher in Zukunft schwieriger verlaufen, bleibt aber mit Abstand die beste Alternative im Interesse der Wirtschaft. Die Frage, wie die schweizerische Europapolitik mittelfristig ausgestaltet werden soll, wird anhand der Auswirkungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit, den Marktzugang und die Souveränität bei der Ausgestaltung der Wirtschaftspolitik beurteilt. Aus der Analyse geht hervor, dass sowohl eine europapolitische Isolation wie auch ein EU- oder EWR-Beitritt der Schweiz gegenüber dem bilateralen Weg wirtschaftlich schlechter abschneiden. economiesuisse setzt sich daher für eine gezielte und selektive Fortsetzung des bilateralen Wegs im gegenseitigen Interesse ein: Unter Wahrung klar definierter Kriterien unterstützt die Wirtschaft bilaterale Abkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich, Chemikalienrecht und Stromhandel sowie informelle Vorabklärungen von Verbesserungen bei grenzüberschreitenden Finanzdienstleistungen.

1 Drei Kriterien zur Beurteilung europapolitischer Szenarien.

In der Politik werden mehrere europapolitische Szenarien debattiert. Aus Sicht der Wirtschaft sollte die Beurteilung pragmatisch und anhand objektiver Erfolgskriterien erfolgen. Im vorliegenden Papier stehen drei wirtschaftliche Kriterien im Vordergrund: Erstens muss die globale Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Schweiz gesichert und ausgebaut werden. Zweitens gilt es, einen möglichst ungehinderten und diskriminierungsfreien gegenseitigen Marktzugang zwischen der Schweiz und der EU zu gewährleisten. Drittens muss die Schweiz auch in Zukunft über die nötige politische Souveränität zur Ausgestaltung wirtschaftsfreundlicher Rahmenbedingungen verfügen. Dies im Bewusstsein, dass die Autonomie einer Volkswirtschaft in der globalisierten Welt – angesichts der Interdependenzen mit ausländischen Absatz- und Produktionsmärkten und der daraus resultierenden gegenseitigen Abhängigkeiten – immer nur relativ ist. Aufgrund der wirtschaftlichen Bedeutung und zentralen geografischen Lage der Schweiz hat auch die EU ein Interesse an einer intensiven Zusammenarbeit mit der Schweiz, die für beide Seiten stimmt. Die EU-Institutionen drängen dennoch bei Verhandlungen zunehmend auf die Übernahme des EU-Rechtsbestands und seiner Weiterentwicklung durch die Schweiz. Die schwerwiegenden Folgen der Wirtschafts- und Finanzkrise auf die Finanz- und Geldpolitik vieler EU-Länder dürften dies verstärken.

2 Aussenwirtschaftspolitik wird wichtiger für die Schweiz.

Der internationale Standortwettbewerb wird sich intensivieren. Die Schweizer Aussenwirtschaftspolitik muss an Bedeutung gewinnen, um die eigenen Interessen angesichts tiefgreifender Umbrüche durchsetzen zu können. Die Europapolitik ist zentraler Bestandteil der schweizerischen Aussenwirtschaftspolitik. Diese muss jedoch so gestaltet werden, dass sie die globale Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft, insbesondere in den Märkten mit hohem Wachstumspotenzial, nicht negativ beeinflusst, sondern diese fördert. Die Schweiz muss ihre Wirtschaftsbeziehungen zu Drittstaaten auch künftig eigenständig gestalten können. Die Eckpfeiler dazu sind die multilaterale Rahmenordnung der WTO und komplementär dazu Freihandelsabkommen. Mit einem Netz von rund zwanzig Abkommen mit wichtigen aussereuropäischen Handelspartnern wie Japan, Kanada oder den Golfstaaten betreibt die Schweiz eine erfolgreiche

3 Enge wirtschaftliche Verflechtung mit der EU bedingt stabile Rahmenbedingungen.

Freihandelspolitik. Die dafür notwendige liberale Aussenwirtschaftspolitik und Flexibilität muss im Hinblick auf die weitere Intensivierung der Beziehungen mit wichtigen Partnern in Amerika, Asien und insbesondere den BRIC-Ländern beibehalten werden.

Die EU und die Schweiz sind wirtschaftlich sehr eng verflochten. Trotz der Grössenunterschiede haben beide ein gemeinsames strategisches Interesse an offenen Märkten und an einer guten wirtschaftlichen Zusammenarbeit, die auf verlässlichen Rahmenbedingungen beruht. Über 60 Prozent der Schweizer Warenexporte und rund vier Fünftel unserer Importe entfallen auf die EU. Neben dem Handel sind auch die hohen Investitionsvolumina ein Indiz für die gegenseitige Verflechtung. Es besteht jedoch keine einseitige Abhängigkeit. Der Anteil der Schweiz an der europäischen Wirtschaftsleistung darf nicht unterschätzt werden. In vielen Branchen sind Schweizer Unternehmen ein wichtiges Glied der europäischen Wertschöpfungskette. Unser Land ist der zweitwichtigste Exportmarkt der EU nach den USA, aber vor Japan, China oder Russland und weist einen Handelsbilanzüberschuss zugunsten der EU aus. Im Weiteren hat die Schweiz den viertgrössten Finanzplatz Europas. Je intensiver daher in Zukunft der interkontinentale Standortwettbewerb sein wird, desto wichtiger ist die Zusammenarbeit für die Schweizer Wirtschaft und der Abbau noch bestehender Marktzugangshindernisse in Europa.

4 Bewährter bilateraler Weg steht vor Herausforderungen.

Das bestehende bilaterale Vertragswerk mit der EU hat sich in mehrfacher Hinsicht sehr gut bewährt. In Zukunft dürften aber verschiedene Entwicklungen den Spielraum für bilaterale Verträge einengen: Die Verhandlungen mit der EU sind in den letzten Jahren schwieriger geworden. Für diese Entwicklung gibt es mehrere Erklärungen: Erstens führt die Natur der bilateralen Abkommen, welche die dynamische Rechtsentwicklung der EU nicht automatisch berücksichtigen, dazu, dass jede Änderung in den jeweiligen Gemischten Ausschüssen beraten werden muss und die Abkommen bei Bedarf neu verhandelt und ratifiziert werden müssen. Mit mittlerweile über 120 bilateralen Abkommen zwischen der Schweiz und der EU ist der Koordinationsaufwand entsprechend gestiegen. Zweitens haben die Erweiterung und Vertiefung der Europäischen Integration die Konfliktfelder erhöht. Dies gilt nicht nur im Verhältnis zu Drittstaaten, sondern auch bei EU-internen Angelegenheiten. Drittens erschweren es die Grösse, die komplexen internen Entscheidungsprozesse und grundsätzliche politische Erwägungen der EU, der Schweiz im Bereich der Rechtsübernahme Ausnahmen zu gewähren. Die EU fordert eine einheitliche und verzugslose Anwendung des EU-Acquis und dessen Weiterentwicklung im Rahmen bestehender und neuer Abkommen. Viertens führt der föderale Staatsaufbau der Schweiz dazu, dass Verhandlungsgegenstände häufig auch kantonale Kompetenzen betreffen. Das in der Schweiz ausgeprägte Subsidiaritätsprinzip erhöht die Komplexität des Verhandlungsprozesses. Fünftens verschärfen die Folgen der Wirtschafts- und Finanzkrise den Standortwettbewerb und verstärken protektionistische Tendenzen. Insgesamt ist davon auszugehen, dass es in nächster Zukunft schwieriger werden wird, auf dem bilateralen Weg zeit- und sachgerechte Abkommen auf allen relevanten Gebieten abschliessen zu können.

5 Bilateraler Weg am besten für den Wohlstand in der Schweiz.

Die Schweizer Wirtschaft betrachtet die Fortsetzung des bilateralen Wegs unter den gegenwärtigen Bedingungen und den absehbaren Entwicklungen als die beste europapolitische Option:

Eine isolationistische Strategie durch Kündigung der Personenfreizügigkeit würde die Flexibilität des Arbeitsmarktes reduzieren, die mit einer Guillotine-Klausel verknüpften Abkommen der Bilateralen I aufs Spiel setzen und so dem Wirtschaftsstandort Schweiz nachhaltig schaden.

Ein Beitritt der Schweiz zum EWR würde umfangreiche Anpassungen des schweizerischen Rechtssystems nötig machen, was beispielsweise die Flexibilität in der Sozial- und Arbeitsmarktpolitik einschränken würde. Im Gegenzug würde die Schweiz – ausser im Dienstleistungsbereich – keinen wesentlich besseren Marktzugang erreichen.

Ein EU-Beitritt wäre mit gewissen Effizienzgewinnen verbunden, da sämtliche Behinderungen des Marktzugangs beseitigt und die zunehmende Wettbewerbsintensität den Strukturwandel in der Schweiz zum Beispiel im Infrastrukturbereich beschleunigen würde. Insbesondere in den Bereichen der Wirtschafts-, Währungs-, Aussenhandels-, Finanz-, Steuer- und Sozialpolitik würde jedoch der durch eine vollständige Übernahme des Acquis ausgelöste Regulierungsschub die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft negativ beeinflussen.

Die Fortsetzung des bilateralen Wegs hingegen führt zu positiven Effekten auf die Wettbewerbsfähigkeit und den Marktzugang. Die Souveränität der Wirtschaftspolitik der Schweiz wird gegenüber den anderen Szenarien am besten gewährt. Bestimmte Barrieren beim Marktzutritt werden allerdings bestehen bleiben. Ein Rahmenabkommen wird primär aus institutionellen Gründen kritisch beurteilt.

6 **Ausbau der bilateralen Abkommen in Schlüsselbereichen.**

Kurzfristig steht die Konsolidierung und effiziente Umsetzung der bilateralen Abkommen im Vordergrund. Neu auftauchende Probleme müssen im gegenseitigen Interesse und mit dem notwendigen Pragmatismus angegangen werden. Dies gilt für die Frage der Weiterentwicklung des Zinsbesteuerungsabkommens oder die Kontroverse um die kantonalen Steuerregimes. Mittelfristig ist die Zusammenarbeit zwischen der Schweiz und der EU in ausgewählten Bereichen zu intensivieren. In folgenden Dossiers haben die EU und die Schweiz gleichgerichtete Interessen: Unter Wahrung klar definierter Kriterien unterstützt die Wirtschaft bilaterale Abkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich, Chemikalienrecht und Stromhandel.

Die Bedeutung des tertiären Sektors ist in der Schweiz und der EU sehr gross. Trotzdem bestehen für den Dienstleistungsbereich noch immer hohe Barrieren beim gegenseitigen Marktzugang. Ein umfassendes, sektorübergreifendes Dienstleistungsabkommen würde die Übernahme des vollen Acquis im Bereich der Dienstleistungen bedingen. Dies würde zu einem hohen Verwaltungsaufwand führen. Zudem ist der Binnenmarkt für Dienstleistungen in der EU bei Weitem noch nicht erreicht. Aus diesen Gründen weist ein umfassendes Abkommen im Dienstleistungsbereich für die Wirtschaft einen geringen volkswirtschaftlichen Nutzen auf.

Eine vertragliche Verbesserung des gegenseitigen Marktzugangs für Finanzdienstleistungen wäre hingegen aus mehreren Gründen für die EU und die Schweiz prüfenswert. Erstens wären gewisse Geschäfte umfassender möglich als bisher. Zweitens liessen sich diese kostengünstiger abwickeln. Drittens würde ein Abkommen rechtliche Grauzonen verringern oder beseitigen. Dem Nutzen eines Abkommens im Finanzdienstleistungsbereich steht die Übernahme des «acquis communautaire» gegenüber. Neben dem Banken-, Versicherungs- und Börsenrecht würde dies voraussichtlich die Übernahme wesentlicher Teile des EU-Gesellschaftsrechts, des Wettbewerbsrechts, der Gesetze gegen Geldwäscherei und Insiderhandel und des Konsumentenschutzes mit umfassen. Zum Forderungskatalog der EU hinzukommen dürfte ein ausgedehnter Informationsaustausch in Steuerfragen. Unter Wahrung klar definierter Bedingungen – Schutz der Privatsphäre, kein automatischer Informationsaustausch, freier

7 Wettbewerbsfähigkeit stärken.

Marktzutritt, gegenseitige Anerkennung der Aufsicht sowie Beibehaltung der Rechts- und Amtshilferegelungen der Schweiz – werden informelle Vorabklärungen von Verbesserungen im Finanzdienstleistungsbereich bezüglich des gegenseitigen Marktzugangs und der Zusammenarbeit der Aufsichtsbehörden unterstützt.

Der bilaterale Weg wird auf absehbare Zeit nicht alle Behinderungen des Zutritts zum EU-Markt beseitigen können. Dieser Standortnachteil muss durch interne Reformen zur kontinuierlichen Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und durch den Abschluss von Freihandelsabkommen mit Drittländern kompensiert werden.

Abbildung 1

Um auch in Zukunft Spitzenpositionen der Schweiz zu ermöglichen, müssen interne Reformen fortgesetzt werden.

Rangliste des Global Competitiveness Index 2009–2010

	2009	2008
Schweiz	1	2
USA	2	1
Singapur	3	5
Schweden	4	4
Dänemark	5	3
Finnland	6	6
Deutschland	7	7
Japan	8	9
Kanada	9	10
Niederlande	10	8

Quelle: The Global Competitiveness Report 2009–2010
© 2009 World Economic Forum

Einleitung

Im Lichte der dynamischen Entwicklungen innerhalb der EU gilt es, in den Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU regelmässig die grundlegenden Positionen zu überprüfen. economiesuisse hat dies mit den Positionspapieren in den Jahren 2002 und 2006 sowie einer Umfrage im Jahr 2008 getan und berücksichtigt im vorliegenden Positionspapier die jüngsten Entwicklungen. Die europapolitische Haltung der Schweizer Wirtschaft weist dabei ein hohes Mass an Kontinuität auf.

Die Europapolitik ist ein zentraler Bestandteil der schweizerischen Aussenwirtschaftspolitik. Folgende aussenwirtschaftliche Herausforderungen sind bei einer europapolitischen Positionierung zu berücksichtigen:

- Die Wirtschaftskrise und die Verschiebung der weltwirtschaftlichen und -politischen Kräfteverhältnisse hin zu Schwellenländern werden den globalen Standortwettbewerb weiter verschärfen.
- Zunehmend mehr Staaten versuchen ihre Märkte abzuschotten und durch industriepolitische Interventionen die heimische Wirtschaft zu fördern.
- Der internationale Druck auf die erstklassigen Standortfaktoren der Schweiz nimmt zu.
- Auf multilateraler Ebene hat sich das Blockdenken verstärkt, was Einigungen erschwert und den Einfluss kleinerer Staaten wie der Schweiz stark einschränkt.
- Wirtschaftliche Partikularinteressen erschweren aber auch den Abschluss bilateraler Wirtschaftsabkommen. So haben die USA oder die EU Schwierigkeiten beim Abschluss bilateraler Freihandelsabkommen mit Drittländern. Kleinere Staaten wie die Schweiz haben hier eine höhere Beweglichkeit.
- Die EU vertritt klar die Position, dass eine Teilnahme am europäischen Binnenmarkt eine einheitliche Anwendung des sich ständig weiterentwickelnden EU-Acquis erfordert. Dies sei im Rahmen bestehender und zukünftiger Abkommen mit Nicht-EU-Staaten wie der Schweiz zu berücksichtigen.

Fazit

Bei der Beurteilung der verschiedenen europapolitischen Szenarien sind die Auswirkungen auf den Marktzugang, die Wettbewerbsfähigkeit und die Eigenständigkeit der Wirtschaftspolitik entscheidend.

1 Schweiz – EU: Wirtschaftspartner

Die Schweiz und die EU sind wirtschaftlich sehr eng vernetzt.

Die Schweiz wird häufig als unbedeutender Kleinstaat bezeichnet. Doch die Fakten ergeben ein anderes Bild. In den vergangenen Jahren hat sich die Schweiz zu einem der wichtigsten Handelspartner der EU entwickelt und leistet einen wichtigen Beitrag für deren globale Wettbewerbsfähigkeit.

Warenverkehr

- Die EU ist der wichtigste Handelspartner der Schweiz.
- Umgekehrt ist die Schweiz der zweitwichtigste Exportmarkt der EU – noch vor China oder Japan.
- Über 60 Prozent (108,9 Milliarden Franken) der Schweizer Warenexporte wurden im Jahr 2009 in die Länder der EU geliefert.
- Rund vier Fünftel der Schweizer Importe (128,6 Milliarden Franken) wurden im selben Jahr aus diesen Ländern importiert.
- In den letzten fünf Jahren wies die EU jeweils eine positive Handelsbilanz mit der Schweiz aus.
- Ein Grossteil des Handels aus der Schweiz besteht in der Lieferung von Halbfertigprodukten für die Fertigung in der EU. Somit bildet der Produktionsstandort Schweiz für verschiedene europäische Schlüsselindustrien einen wichtigen Teil in der Wertschöpfungskette. Die Schweiz leistet damit einen bedeutenden Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit des Kontinents.

Abbildung 2

Die Schweiz und die EU sind wichtige Handelspartner.

Schweiz und EU: Wichtig füreinander

Die wichtigsten Handelspartner im Jahr 2009

Die wichtigsten Exportmärkte der EU		Die wichtigsten Exportmärkte der Schweiz		Die wichtigsten Herkunftsländer für Importe in die EU		Die wichtigsten Herkunftsländer für Importe in die Schweiz	
1.	USA	1.	USA	1.	China	1.	China
2.	Schweiz	2.	Japan	2.	USA	2.	USA
3.	China	3.	China	3.	Russland	3.	Russland
4.	Russland	4.	USA	4.	Schweiz	4.	Japan

Quellen: Eurostat und Eidg. Zollverwaltung

Dienstleistungsverkehr

- Der Dienstleistungsverkehr zwischen der Schweiz und der EU ist trotz Fehlen eines Dienstleistungsabkommens bedeutend. 2007 war die Schweiz der zweitwichtigste Handelspartner für Dienstleistungen.
- Zwischen 2005 und 2008 stieg die Zahl der grenzüberschreitenden Dienstleistungserbringer aus der EU in der Schweiz um durchschnittlich 16 Prozent pro Jahr.
- 2008 führten EU-Unternehmen Dienstleistungen im Umfang von 67 Milliarden Euro in die Schweiz aus, während umgekehrt Schweizer Unternehmen Dienstleistungen im Umfang von 47,2 Milliarden Euro in die EU exportierten. Damit erzielte die EU gegenüber der Schweiz einen Handelsüberschuss im Bereich Dienstleistungen von 19,7 Milliarden Euro.

Direktinvestitionen

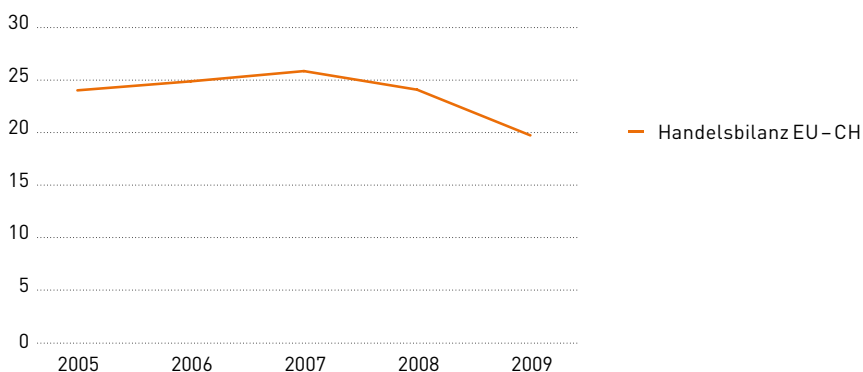
- EU-Direktinvestitionen in der Schweiz erreichten 2008 eine Gesamtsumme von mehr als 329 Milliarden Franken. Demgegenüber beliefen sich am Ende desselben Jahres die Direktinvestitionen aus der Schweiz im EU-Raum auf 302 Milliarden Franken.

Abbildung 3

In den letzten Jahren wies die EU eine positive Handelsbilanz im Warenhandel von jeweils gut 20 Milliarden Franken mit der Schweiz auf.

Entwicklung des Handelsbilanzüberschusses EU – CH im Warenhandel

In Milliarden Franken



Quelle: Schweizerische Nationalbank, Statistisches Monatsheft März 2010

Arbeitsmarkt

- Die Schweiz ist ein bedeutender Faktor auf dem EU-Arbeitsmarkt: Beschäftigten Schweizer Unternehmen in der EU im Jahr 2003 noch 759 000 Arbeitnehmer, waren es 2008 bereits 1 020 664.
- Parallel dazu finden viele EU-Bürgerinnen und -Bürger interessante Anstellungen in der Schweiz. Im Jahr 2009 lebten rund 1,03 Millionen EU-Bürgerinnen und -Bürger in der Schweiz; dazu kommen 214 000 Grenzgängerinnen und Grenzgänger aus den EU-Mitgliedsstaaten.
- Zusätzlich erbrachten allein im Dezember 2009 mehr als 23 000 EU-Bürger über 390 000 Arbeitsstunden im Rahmen von Dienstleistungen unter 90 Tagen pro Jahr gemäss dem Personenfreizügigkeitsabkommen.

Ausserdem

- Täglich passieren 23 000 Lastwagen und 700 000 Personen die Grenze zwischen der Schweiz und dem EU-Raum.
- Die Schweiz ist sich der Bedeutung bewusst, welche die jüngste Erweiterung der EU für die Sicherheit, Stabilität und den Wohlstand des Kontinentes hat. Aus Solidarität trägt die Schweiz auf freiwilliger Basis mit 1,257 Milliarden Euro über zehn Jahre zur Reduktion der wirtschaftlichen und sozialen Ungleichheiten in den neuen Mitgliedsländern der EU bei.

Quellen: Eurostat, Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, Bundesamt für Migration BFM

Die Schweizer Volkswirtschaft mag zwar im Vergleich zum EU-Binnenmarkt klein sein. Dank ihrer äusserst starken Ausrichtung auf Handel und Investitionen ist die Schweizer Wirtschaft jedoch der zweitwichtigste Exportmarkt der EU. Der Anteil der Schweizer Wirtschaft an der europäischen Wirtschaftsleistung sollte daher nicht unterschätzt werden. In vielen Branchen sind Schweizer Unternehmen gar ein wichtiges Glied der europäischen Wertschöpfungskette, so beispielsweise im Maschinen- und Fahrzeugbau, in der elektronischen, chemisch-pharmazeutischen Industrie, in der Textilindustrie sowie bei der Herstellung von Präzisionsinstrumenten. Ebenfalls ist die Schweiz mit dem viertgrössten Finanzplatz Europas wichtig für die Finanzintermediation in Europa. Je intensiver daher in Zukunft der interkontinentale Wettbewerb zwischen den Wirtschaftsregionen Asien, Amerika und Europa sein wird, desto wichtiger ist der gegenseitige Marktzugang zwischen der Schweiz und der EU. Zutrittsbarrieren drohen die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Wertschöpfungskette europäischer Schlüsselindustrien zu beeinträchtigen. Mittel- bis langfristig hätte dies Produktionsverlagerungen an Standorte ausserhalb Europas zur Folge.

Fazit

Die Schweiz und die EU haben, trotz beträchtlicher Grössenunterschiede, ein gemeinsames strategisches Interesse an offenen Märkten und an einer engen wirtschaftlichen Zusammenarbeit, die auf verlässlichen Rahmenbedingungen beruht.

2 Erfolgskriterien zur Beurteilung der Europapolitik

Dieser Bericht bezweckt eine pragmatische Analyse der möglichen Szenarien der schweizerischen Europapolitik.

Anhand objektiver Kriterien werden das bestehende bilaterale Vertragswerk, die verschiedenen Zukunftsszenarien und einzelne Verhandlungsdossiers beurteilt. Dieser Bericht fokussiert sich auf die Analyse der verschiedenen europapolitischen Optionen aus Sicht der Wirtschaft. Auf eine politische Bewertung wird verzichtet.

2.1 Erfolgskriterien aus Sicht der Schweizer Wirtschaft

Aus Sicht der Wirtschaft ist jeweils diejenige Handlungsoption am besten, die das grösste Wachstumspotenzial für die Schweizer Wirtschaft erschliesst. Dieses Ziel wird dann erreicht, wenn folgende drei Hauptkriterien erfüllt werden:

Wettbewerbsfähigkeit Marktzugang Souveränität der Wirtschaftspolitik

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz muss verbessert werden.

Die Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Wirtschaftsstandorts setzt international attraktive Rahmenbedingungen für die Unternehmen voraus. Somit ist bei den europapolitischen Szenarien und den einzelnen Verhandlungsbereichen sicherzustellen, dass die internationale Wettbewerbsfähigkeit verbessert wird. Dabei ist nicht nur der Vergleich mit den Wirtschaftsstandorten des EU-Binnenmarktes, sondern die globale Wettbewerbsfähigkeit ausschlaggebend.

Abkommen mit der EU dürfen den Marktzugang zu Drittländern nicht erschweren.

Das Kriterium Marktzugang beurteilt, inwieweit Schweizer Exporteure und Direktinvestoren Zugang zu den Märkten innerhalb und ausserhalb der EU haben. Hierbei ist insbesondere zu beachten, dass Abkommen mit der EU den Marktzugang zu Drittländern nicht erschweren. Der Zutritt zu den Weltmärkten ist für die stark exportabhängige Wirtschaft der Schweiz von grosser Bedeutung.

Die Vorteile einer souveränen Wirtschaftspolitik sind zu wahren.

Die Souveränität der Wirtschaftspolitik umfasst grundsätzlich sämtliche Politikbereiche. Da die EU eine sehr weitgehende Integration bezweckt, werden die Auswirkungen von europapolitischen Szenarien auf die wirtschaftspolitische Eigenständigkeit in den Bereichen Finanzen, Steuern, Geld, Währung, Aussenwirtschaft, Wettbewerb, Arbeits-, Sozialrecht sowie Energie und Klima einbezogen. Dabei gilt es darauf hinzuweisen, dass die Souveränität eines Landes oder einer Volkswirtschaft in der globalisierten Welt immer nur relativ ist. Dies gilt besonders für die Schweiz mit einer offenen, stark auf die Weltmärkte ausgerichteten Wirtschaft. Die grosse Bedeutung von Handel und Direktinvestitionen für die Schweizer Volkswirtschaft bedingt seit jeher, dass wirtschaftspolitische Entscheidungen den Anforderungen der internationalen Entwicklungen Rechnung tragen müssen.

«Neue Regulierungen in der Schweiz sind nur dann vertretbar, wenn sie zur Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit beitragen.»

Dr. Rudolf Wehrli, Präsident Aussenwirtschaftskommission economieuisse

Die EU wird bei künftigen Verhandlungen mit der Schweiz verstärkt auf die Übernahme des «acquis communautaire» drängen.

«Switzerland is an important commercial partner for the EU. Close cooperation and the smooth functioning of the more than 100 existing bilateral agreements are of crucial importance. Further market opening should also be considered.»

Businesseurope Priorities for External Competitiveness 2010–2014: Building on Global Europe

Bei der Beurteilung laufender und künftiger Verhandlungsdossiers werden zusätzlich sektor- und branchenspezifische Bedingungen aufgestellt. Dies ist notwendig, da in der EU gegenwärtig eine hohe Regulierungsdynamik zu verzeichnen ist und die konkreten Inhalte angehender Verhandlungen entsprechend schwer einzuschätzen sind.

2.2 Erfolgskriterien aus Sicht der EU

Auch aus EU-Sicht bilden die bilateralen Abkommen die Grundlage für eine weitreichende und produktive Zusammenarbeit mit der Schweiz. Aufgrund der wirtschaftlichen Bedeutung und geografischen Lage der Schweiz hat die EU wohl in verschiedenen, für die Entwicklung ihres Binnenmarktes bedeutsamen Bereichen ein starkes Interesse, die Zusammenarbeit noch zu verstärken.¹

Auch der europäische Wirtschaftsdachverband Businesseurope betrachtet die Schweizer Wirtschaft als wichtigen strategischen Partner, der seitens der EU-Institutionen ernst genommen werden müsse.

In jüngster Zeit ist jedoch von EU-Seite vermehrt Kritik über den sektorspezifischen Charakter der Abkommen laut geworden, die den gemeinschaftlichen Besitzstand nicht vollständig übernehmen würden. Ausserdem werden Unterschiede bei der Umsetzung der einzelnen Abkommen bemängelt.²

Bei künftigen Verhandlungen mit der Schweiz wird die EU verstärkt auf die Übernahme des «acquis communautaire» durch die Schweiz einschliesslich der künftigen Rechtsentwicklung auf der Basis der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs drängen.³

Ein weiteres Element bildet die Forderung aufseiten der EU, künftige Abkommen mit gleichzeitigen Fortschritten in allen Bereichen der Zusammenarbeit verknüpfen zu wollen (sogeannter Parallelismus).

Da das EU-Parlament durch den Lissabon-Vertrag aufgewertet worden ist, wird es bei der Weiterentwicklung des bilateralen Wegs eine wichtige Rolle spielen. Sektor- und regionalspezifische Belange dürften dadurch etwas höher gewichtet werden.

Die schwerwiegenden Folgen der Wirtschafts- und Finanzkrise dürften dazu führen, dass die EU die Schweiz stärker einbeziehen will.

1 So zum Beispiel in den Bereichen Transport, Energie, Finanzdienstleistungen, Steuern oder Sicherheit.

2 So zuletzt das Arbeitspapier für einen Bericht des Ausschusses für Binnenmarkt und Konsumentenschutz des EU-Parlaments zum EWR und der Schweiz bezüglich Hindernissen für eine volle Verwirklichung des Binnenmarktes vom 18. Dezember 2009, PE431.065v01-00 «Working document on Own-Initiative Report on the EEA-Switzerland: Obstacles with regard to the full implementation of the internal market»: www.europarl.europa.eu.

3 Schlussfolgerungen des Rats vom 8. Dezember 2008 zu den Beziehungen zwischen der EU und den EFTA-Ländern (Dok. 16651/1/08 REV 1), <http://register.consilium.europa.eu>.



Dienstleistungsexporte der Schweiz in die EU (im Jahr 2008)

47,2

Milliarden Euro



Dienstleistungsimporte aus der EU in die Schweiz (im Jahr 2008)

67,0

Milliarden Euro

3 Bewertung des bestehenden bilateralen Vertragswerks Zwischen der Schweiz und der EU besteht seit 1972 ein dichtes Vertragsnetz mit über 120 Abkommen.

Das Fundament der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und der EU bildet das Freihandelsabkommen (FHA) aus dem Jahr 1972. Nach dem Nein der Schweizer Stimmberechtigten zu einem Beitritt zum Europäischen Wirtschaftsraum EWR im Jahr 1992 wurde das Vertragswerk kontinuierlich auf zahlreiche andere wirtschaftlich relevante Bereiche ausgeweitet. Mittlerweile besteht ein dichtes Vertragsnetz mit über 120 Abkommen.

Im Zentrum stehen:

- Freihandelsabkommen
- Versicherungsabkommen
- Abkommen über Zollerleichterungen und Zollsicherheit
- Bilaterale I (sieben Abkommen)
- Bilaterale II (neun Abkommen)

Das Freihandelsabkommen von 1972 ist das Fundament der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen mit der EU.

Das Freihandelsabkommen aus dem Jahr 1972 verbietet Zölle und mengenmässige Beschränkungen im Handel mit Industriewaren. Die Zollfreiheit gilt nur innerhalb der Freihandelszone Schweiz – EU. Die Aussenwirtschaftspolitik der beiden Vertragspartner gegenüber Drittstaaten wird durch dieses FHA im Gegensatz zu einer Zollunion nicht tangiert. Aus diesem Grund finden an den Grenzen der Freihandelspartner weiterhin Zollkontrollen statt. Für einen ungehinderten bilateralen Warenverkehr zwischen der EU und der Schweiz ist das FHA von grösster Bedeutung.

Das Versicherungsabkommen wird von beiden Vertragspartnern rege genutzt.

Das Versicherungsabkommen gewährt den Vertragspartnern gegenseitige Niederlassungsfreiheit für Unternehmen im Bereich der direkten Schadensversicherungen. Diese Möglichkeiten werden beidseitig rege genutzt. Die Prämieinnahmen von Schweizer Versicherern aus der EU belaufen sich im Schadensbereich auf jährlich über acht Milliarden Franken. Lebens- und Rückversicherungen werden vom Abkommen nicht abgedeckt.

Das Abkommen über Zollerleichterungen und Zollsicherheit regelt den grenzüberschreitenden Warenverkehr.

Das Abkommen über Zollerleichterungen und Zollsicherheit regelt die Kontrollen und Formalitäten im grenzüberschreitenden Warenverkehr. Die Pflicht zur Vorausanmeldung von Importen und Exporten entfällt; eine wesentliche Beeinträchtigung des bilateralen Handels kann dadurch vermieden werden. Im Rahmen dieses Abkommens wendet die Schweiz die EU-Bestimmungen zur Sicherheit im internationalen Handel an.

3.1 Bilaterale I

Das Freizügigkeitsabkommen hat das Bruttoinlandprodukt um mindestens ein Prozent dauerhaft wachsen lassen.

«Die Personenfreizügigkeit ist zu einem wichtigen Wachstumsfaktor für die Schweizer Wirtschaft geworden.»

Dr. Rudolf Stämpfli, Präsident Schweizerischer Arbeitgeberverband

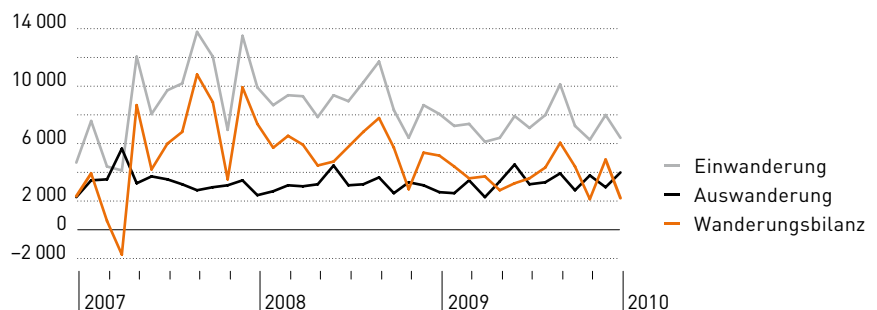
Das Freizügigkeitsabkommen ermöglicht Schweizerinnen und Schweizern, in der EU zu arbeiten und zu wohnen. Ebenso können EU-Staatsangehörige in der Schweiz tätig und wohnhaft sein. Um von der Personenfreizügigkeit zu profitieren, müssen jedoch bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein. Das Abkommen regelt auch befristete grenzüberschreitende Dienstleistungen, die Koordination der Sozialversicherungen sowie die Anerkennung von Berufsdiplomen. Das Freizügigkeitsabkommen wurde zweimal auf die jeweils neuen EU-Mitgliedsstaaten ausgedehnt und sieht langjährige Übergangsfristen vor. Das Abkommen ist aus Sicht der Wirtschaft von zentraler Bedeutung. Es erhöht die Funktionsfähigkeit und Flexibilität der Arbeitsmärkte und erlaubt, geeignetes Personal, das im Inland nicht rekrutiert werden kann, anzustellen. Dank der Personenfreizügigkeit ist das Bruttoinlandprodukt dauerhaft um mindestens ein Prozent (rund vier bis fünf Milliarden Franken) angehoben worden. Das Abkommen hat zu einer deutlichen Verschiebung der Zuwanderung hin zu gut qualifizierten EU-Bürgern geführt. Eine Verdrängung von Schweizer Erwerbspersonen oder eine wegen der Personenfreizügigkeit höhere Arbeitslosigkeit ist nicht festzustellen. Zwischen den Jahren 2003 und 2008 stieg die Beschäftigtenzahl in der Schweiz unter anderem aufgrund der Freizügigkeit um rund 270 000 Personen. 57 Prozent von ihnen sind Schweizer Staatsbürger, 30 Prozent stammen aus der EU-15 respektive EFTA. Der Anstieg der Arbeitslosigkeit seit 2008 ist eindeutig auf die Wirtschaftskrise und nicht auf die Personenfreizügigkeit zurückzuführen.

Abbildung 4

Die Wanderungsbilanz war im Februar 2010 nach wie vor positiv, lag aber niedriger als im gleichen Monat des Vorjahres. Der Rückgang bei den EU/EFTA-Staatsangehörigen fiel mit -57,5 Prozent deutlicher aus als bei den Drittstaatsangehörigen (-4,2 Prozent). Drittstaatsangehörige hatten im Februar 2010 einen Anteil von etwas mehr als 43 Prozent am Saldo.

Einwanderung, Auswanderung und Wanderungsbilanz EU-27/EFTA

Bezogen auf die ständige ausländische Wohnbevölkerung von Februar 2007 bis Februar 2010



Quelle: BFM Statistikdienst Ausländer, Aufbereitung P & G

Das Abkommen über den Abbau technischer Handelshemmnisse regelt die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen der meisten Industrieprodukten.

Das Abkommen über den Abbau technischer Handelshemmnisse regelt die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen der meisten, aber nicht aller Industrieprodukte. Es erleichtert dadurch den gegenseitigen Marktzugang. Konformitätsbescheinigungen können von schweizerischen Institutionen ausgestellt werden. Oftmals genügt eine einzige Bescheinigung, aufwendige Doppelprüfungen entfallen. Insbesondere Unternehmen aus der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie, Chemie- und Pharmaunternehmen, Hersteller von medizinisch-technischen Produkten und Messgeräten sowie von Bauprodukten profitieren durch eine Reduktion der Prüfkosten von im Durchschnitt 0,5 bis einem Prozent des Produktwerts. Dazu kommt der Nutzen einer schnelleren Markteinführung. Sofern die Schweiz ihre Gesetzgebung an jene der EU angleicht, können weitere Produktbereiche, für welche die Vorschriften innerhalb der EU harmonisiert sind, im Abkommen aufgenommen werden.

Das Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen gewährt Schweizer Unternehmen Zugang zu einem Markt von 1500 Milliarden Euro.

Das Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen erweitert die Bestimmungen des bereits bestehenden WTO-Abkommens im Verhältnis der Schweiz zur EU. Es bietet den Vertragsparteien einen besseren Zugang zu den öffentlichen Märkten, indem den Unternehmen auch das Beschaffungswesen der Gemeinden sowie die Bereiche Eisenbahn, Telekommunikation, Wasser- und Energieversorgung offen stehen. Schweizer Unternehmen erhalten dadurch einen gleichberechtigten Zugang zu einem Markt von 1500 Milliarden Euro. Der verstärkte Wettbewerb durch die europäischen Anbieter in der Schweiz führt zu Einsparungen bei der öffentlichen Hand.

Das Landverkehrsabkommen trägt zur Verlagerung des alpenquerenden Güterverkehrs von der Strasse auf die Schiene bei.

Das Landverkehrsabkommen koordiniert die schweizerische und europäische Verkehrspolitik und trägt zur Verlagerung des alpenquerenden Güterverkehrs von der Strasse auf die Schiene bei. Bestandteil sind die leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe (LSVA) und die Einführung der 40-Tonnen-Gewichtslimite für LKW sowie der gegenseitige Marktzugang.

Das Luftverkehrsabkommen regelt den gegenseitigen Marktzugang.

Im Luftverkehrsabkommen ist der gegenseitige Marktzugang festgehalten. Behördliche Genehmigungen für Luftverkehrsverbindungen, Flugplan- und Preisgestaltung sind nicht mehr notwendig. Die Flexibilisierung des europäischen Luftmarktes wirkt sich positiv für Fluggesellschaften und deren Kunden aus.

«Das Abkommen hat der Käsewirtschaft freien Zugang zu ihren wichtigsten Absatzmärkten garantiert. Der Export legte mengenmässig wie auch wertmässig zu.»

Dr. David Escher, CEO Switzerland Cheese Marketing AG

Dank des Landwirtschaftsabkommens wurde der Handel mit Agrarprodukten vereinfacht. Importkontingente und Zölle wurden vollständig im Bereich Käse sowie teilweise für Früchte, Gemüse, Fleisch- und Weinspezialitäten abgebaut. Nichttarifäre Handelshemmnisse werden durch die gegenseitige Anerkennung von Vorschriften für Weine und Spirituosen, die biologische Landwirtschaft oder für den Veterinärbereich beseitigt. Infolge dieses Abkommens ist der Käseexport in die EU-Staaten in den letzten Jahren (2006 bis 2008) wertmässig mit durchschnittlich neun Prozent pro Jahr deutlich gestiegen. Durch den verbesserten Marktzugang gewisser EU-Produkte verstärkt sich der Konkurrenzdruck für die Schweizer Landwirtschaft mit positiven Folgen für die Konsumenten in der Schweiz.

Das Forschungsabkommen stellt Schweizer und EU-Unternehmen im Forschungsbereich gleich.

Das Forschungsabkommen garantiert der Schweiz die Beteiligung an den EU-Forschungsrahmenprogrammen. Schweizer Unternehmen und Forschungsinstitute werden solchen aus der EU gleichgestellt. Sie können Projekte leiten und haben Zugriff auf die Resultate anderer Projekte. Insgesamt fällt die bisherige Bilanz positiv aus. Die Schweizer Beitragszahlungen flossen dank innovativer Projekte zu über 100 Prozent in Form von Projektunterstützungen in die Schweiz zurück.

Schengen/Dublin verstärkt die Zusammenarbeit im Bereich Polizei, Justiz, Visa und Asyl.

3.2 Bilaterale II

Die Übereinkommen von Schengen und Dublin verstärken die Zusammenarbeit zwischen der Schweiz und der EU in den Bereichen Polizei, Justiz, Visa und Asyl. Darin enthalten sind auch der Zugang zum Schengener Informationssystem (SIS), der erleichterte Reiseverkehr sowie die verbesserte Bekämpfung von Asylmissbrauch. Der Tourismus und der Geschäftsreiseverkehr profitieren von Schengen, weil Besucher aus Drittstaaten für den Schengen-Raum nur noch ein einziges Visum brauchen. Der grenzüberschreitende Personenverkehr verläuft flüssiger und das Asylwesen wird entlastet. Eine Herausforderung stellt die Weiterentwicklung des Schengen/Dublin-Rechtsbestands dar. Seit der Unterzeichnung im Herbst 2004 mussten über 90 neue Schengen-relevante Rechtsakte in nationales Recht umgesetzt werden.

Das Zinsbesteuerungsabkommen ermöglicht der Schweiz die Erhebung einer Abgabe auf Zinszahlungen an EU-Steuerpflichtige.

Das Zinsbesteuerungsabkommen regelt einerseits die Besteuerung grenzüberschreitender Zinszahlungen an natürliche Personen. Die Schweizer Zahlstellen erheben auf anfallende Zinszahlungen an EU-Steuerpflichtige eine Abgabe. Der Zinssatz wird schrittweise auf 35 Prozent im Jahr 2011 angehoben. Davon gehen drei Viertel an das jeweilige Steuersitzland in der EU, ein Viertel verbleibt in der Schweiz. Das Abkommen erlaubt es, den Schutz der finanziellen Privatsphäre sicherzustellen. Gleichzeitig erhält die EU die Möglichkeit, ihr Steuersubstrat besser auszunutzen. Für die Finanzdienstleistungsindustrie ist das System des Steuerrückbehalts mit erheblichem administrativem Aufwand verbunden. Anstelle der Zahlstellensteuer kann sich der Zinsempfänger für eine freiwillige Meldung der Zinszahlung an den Steuersitzstaat entscheiden. Das Abkommen stellt sicher, dass das EU-Zinsbesteuerungssystem nicht durch ein Ausweichen auf die Schweiz umgangen werden kann. Das System der Zinsbesteuerung wird derzeit in der EU überprüft. Die Schweiz soll in die entsprechenden Arbeiten einbezogen werden. Andererseits beseitigt das Abkommen die Quellensteuern auf grenzüberschreitenden Zahlungen von Dividenden, Zinsen und Lizenzgebühren im Konzernverbund und stärkt den Standort für in der Schweiz international tätige Unternehmen.

Das Abkommen über die Betrugsbekämpfung verhindert, dass die Schweiz als Drehscheibe für illegale Tätigkeiten missbraucht wird.

Das Abkommen über die Betrugsbekämpfung verbessert die rechtlichen Grundlagen für die Bekämpfung von Abgabenhinterziehung, Subventionsbetrug und Unregelmässigkeiten im öffentlichen Beschaffungswesen. Dabei ergreift die Schweiz zugunsten der EU-Behörden die gleichen Rechtsinstrumente, wie sie in schweizerischen Verfahren zulässig sind. Das Abkommen erstreckt sich auf indirekte Steuern (Zollabgaben, Mehrwertsteuern und andere Verbrauchssteuern), nicht aber auf die direkten Steuern. Durch die verbesserte Zusammenarbeit der Zoll-, Justiz- und Steuerbehörden kann verhindert werden, dass unser Land als Drehscheibe für illegale Tätigkeiten missbraucht wird. Die Schweiz setzt dieses Abkommen bisweilen nur provisorisch mit einzelnen EU-Mitgliedsstaaten um, da es noch nicht von allen Ländern ratifiziert worden ist.

Das Abkommen über die landwirtschaftlichen Verarbeitungsprodukte erleichtert den gegenseitigen Marktzugang für die Nahrungsmittelindustrie.

Das Abkommen über die landwirtschaftlichen Verarbeitungsprodukte liberalisiert den Handel mit Produkten der Nahrungsmittelindustrie, wie Schokolade, Biskuits und Teigwaren, weitgehend. Die EU verzichtet im Handel mit der Schweiz auf Importzölle und Ausfuhrbeiträge, wobei EU-Importzölle bei atypischen Schweizer Agrarrohstoffpreisen möglich bleiben. Die Schweiz reduziert ihre Importzölle und Ausfuhrbeiträge auf das durch das höhere Schweizer Rohstoffpreisniveau erforderliche Mass. Für Zucker sowie für Produkte, die keine agrarpolitisch relevanten Grundstoffe enthalten (z.B. löslicher Kaffee und zuckerfreie Bonbons), haben die EU und die Schweiz den Freihandel eingeführt. Das Abkommen vereinfacht den gegenseitigen Marktzugang für die Nahrungsmittelindustrie. Wertmässig legte der bilaterale Handel in dem vom Abkommen abgedeckten Bereich seit 2005 im Durchschnitt um 16 Prozent pro Jahr zu. Dank dieses Abkommens profitieren die Landwirtschaft von einer höheren Nachfrage und die Konsumenten von tieferen Lebensmittelpreisen.

«Dank dem Abkommen können wir unsere Backwaren zollfrei in die EU exportieren. Dies stärkt die Wettbewerbsfähigkeit des Produktionsstandorts Schweiz.»

Werner Hug, Mitinhaber Hug AG Malters-Luzern

Im Rahmen der Bilateralen II wurden weitere fünf Abkommen abgeschlossen, die für die Wirtschaft allerdings von sekundärer Bedeutung sind: Statistik, Umwelt, Medien, Bildung/Berufsbildung/Jugend und Ruhegehälter für EU-Beamte.

3.3 Übersicht

ABKOMMEN UND INKRAFTSETZUNG		WETTBEWERBSFÄHIGKEIT	MARKTZUGANG	SOVERÄNITÄT
Freihandelsabkommen CH-EG	01.01.1973	+	+	0
Zollerleichterungen und Zollsicherheit (vorläufige Anwendung seit)	01.07.2009	0	0	0
Versicherungsabkommen CH-EG	01.01.1993	+	+	0
BILATERALE ABKOMMEN I				
Personenfreizügigkeit inkl. Protokolle I und II	01.06.2002 01.04.2006 01.06.2009	+	+	0
Abbau technischer Handelshemmnisse	01.06.2002	+	+	0
Öffentliches Beschaffungswesen	01.06.2002	+	+	0
Landverkehr	01.06.2002	0	+	0
Luftverkehr	01.06.2002	+	+	-
Landwirtschaft	01.06.2002	+	+	0
Forschung	01.06.2002	+	0	0
BILATERALE ABKOMMEN II				
Schengen/Dublin (Landesgrenzen) (Flughäfen)	01.03.2008 (12.12.2008) (29.03.2009)	+	0	-
Zinsbesteuerung	01.07.2005	0	0	0
Betrugsbekämpfung (vorzeitige Anwendung durch die Schweiz)	08.04.2009	0	0	0
Landwirtschaftliche Verarbeitungsprodukte	30.03.2005	+	+	0

Beurteilung aus Sicht der Wirtschaft:

- + positive Auswirkung
- 0 neutral
- negative Auswirkung

3.4 Fazit

Die bilateralen Abkommen zwischen der Schweiz und der EU haben sich in mehrfacher Hinsicht bewährt:

WETTBEWERBSFÄHIGKEIT	MARKTZUGANG	SOVERÄNITÄT
<p>Die Abkommen erlauben massgeschneiderte Lösungen in vertraglich festgelegten Bereichen. Die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz und der EU wird dadurch gestärkt. Beide Parteien profitieren gleichermaßen.</p>	<p>Das bestehende bilaterale Vertragswerk ermöglicht in vielen Bereichen einen gleichberechtigten, gegenseitigen Marktzugang. Dies trifft in besonderem Masse auf das Freihandelsabkommen 1972 und das Abkommen über die Personenfreizügigkeit zu.</p>	<p>Das bilaterale Vertragswerk wurde von der Schweizer Bevölkerung mehrfach an der Urne bestätigt.</p>
<p>Durch den verbesserten Marktzugang für europäische Unternehmen zum Schweizer Markt haben im Inland die Wettbewerbsintensität und der Reformdruck zugenommen, was positiv zu werten ist.</p>	<p>Es besteht das Risiko, dass durch die Übernahme von EU-Vorschriften der Marktzugang zu aussereuropäischen Ländern negativ beeinflusst wird. Dies ist bislang nur beim Abkommen über Zollerleichterungen und Zollsicherheit der Fall und muss grundsätzlich verhindert werden. Die Vorteile der ausserwirtschaftlichen Souveränität gilt es zu nutzen.</p>	<p>Die wirtschaftspolitische Souveränität der Schweiz wird durch die Mehrzahl der Abkommen nicht tangiert. Die meisten Abkommen werden durch einen Gemischten Ausschuss verwaltet. Dieser kann nur technische Anpassungen vornehmen, soweit diese den Umfang und Geltungsbereich des Abkommens nicht erweitern. Eine automatische Übernahme von späteren Rechtsvorschriften ist nicht vorgesehen. Hierfür wären Neuverhandlungen der Abkommen notwendig. Um Hemmnisse beim Marktzugang zu verhindern, kann die Anpassung an EU-Recht jedoch sinnvoll sein.</p>
<p>Die Abkommen bewähren sich gut in der Praxis.⁴ Dies bestätigt auch eine Analyse des Integrationsbüros.⁵ Wenn es in Ausnahmefällen zu direkten oder indirekten Diskriminierungen kommt, ist häufig Unkenntnis oder fehlendes Bewusstsein der Behörden in den EU-Mitgliedsstaaten bezüglich der Anwendung der Abkommen mit der Schweiz die Ursache. Diese gilt es im Rahmen der bilateralen Gespräche möglichst rasch auszuräumen.</p>	<p>Die Abkommen bewähren sich gut in der Praxis.⁴ Dies bestätigt auch eine Analyse des Integrationsbüros.⁵ Wenn es in Ausnahmefällen zu direkten oder indirekten Diskriminierungen kommt, ist häufig Unkenntnis oder fehlendes Bewusstsein der Behörden in den EU-Mitgliedsstaaten bezüglich der Anwendung der Abkommen mit der Schweiz die Ursache. Diese gilt es im Rahmen der bilateralen Gespräche möglichst rasch auszuräumen.</p>	<p>Beim Land- und Luftverkehrsabkommen mussten der dem Abkommen vorausgehende «acquis communautaire» und die entsprechende Rechtspraxis vollständig übernommen werden. Die Parteien informieren sich gegenseitig über zeitlich nachfolgende Rechtsetzung im Geltungsbereich des Abkommens. Anpassungen sind durch den gemeinsamen Ausschuss möglich. Beim Luftverkehrsabkommen sind die EU-Institutionen darüber hinaus für die Überwachung der Anwendung der Vertragsregeln sowie der Wettbewerbsvorschriften zuständig und können Verletzungen sanktionieren. Der Europäische Gerichtshof ist bei diesem Abkommen als Rechtsinstanz zuständig.</p>
<p>Bei den Abkommen Schengen/Dublin sowie Zollerleichterungen und Zollsicherheit können Schweizer Experten an Sitzungen der Expertenkommissionen zur Umsetzung der EU-Rechtsvorschriften als Beobachter teilnehmen. Die Schweiz wird über die weitere Rechtsentwicklung informiert und ihre Stellungnahme eingeholt, hat aber kein Mitentscheidungsrecht.</p>	<p>Bei den Abkommen Schengen/Dublin sowie Zollerleichterungen und Zollsicherheit können Schweizer Experten an Sitzungen der Expertenkommissionen zur Umsetzung der EU-Rechtsvorschriften als Beobachter teilnehmen. Die Schweiz wird über die weitere Rechtsentwicklung informiert und ihre Stellungnahme eingeholt, hat aber kein Mitentscheidungsrecht.</p>	<p>Bei den Abkommen Schengen/Dublin sowie Zollerleichterungen und Zollsicherheit können Schweizer Experten an Sitzungen der Expertenkommissionen zur Umsetzung der EU-Rechtsvorschriften als Beobachter teilnehmen. Die Schweiz wird über die weitere Rechtsentwicklung informiert und ihre Stellungnahme eingeholt, hat aber kein Mitentscheidungsrecht.</p>

4 Eine Umfrage des Arbeitgeberverbands und von economiesuisse aus dem Jahr 2008 zeigt, dass über 95 Prozent der Branchenverbände und kantonalen Handelskammern den bilateralen Weg als neutral bis sehr gut beurteilen. Vgl. auch die KOF-Studie von 2008 über die positiven Auswirkungen der bilateralen Abkommen auf die Schweizer Wirtschaft: <http://www.economiesuisse.ch>.

5 Integrationsbüro (EDA/EVD) (2010): Umfrage zur Anwendung der bilateralen Abkommen zwischen der Schweiz und der EU, <http://www.europa.admin.ch>.

Gleichzeitig ist aber auch festzustellen, dass der bilaterale Weg mit verschiedenen Herausforderungen konfrontiert wurde und wird:

HERAUSFORDERUNGEN

Die meisten bilateralen Abkommen sind verglichen mit der dynamischen Weiterentwicklung des EU-Acquis tendenziell eher statisch konzipiert. Das heisst, jede Änderung muss in den jeweiligen Gemischten Ausschüssen beraten und bei Bedarf neu verhandelt und ratifiziert werden. Eine Streitbeilegung erfolgt in den Gemischten Ausschüssen mit diplomatischen Mitteln. Ein unabhängiges Schiedsverfahren existiert jedoch nicht, von gewichtigen Ausnahmen abgesehen.⁶

Die Erweiterung und Vertiefung der Europäischen Integration haben die Konfliktfelder erhöht. Dies gilt nicht nur für Drittstaaten, sondern auch in Bezug auf die internen Angelegenheiten der EU.

Die Bilateralen Abkommen sind durch eine Guillotine-Klausel verknüpft. Es besteht das Risiko, dass bei jeder Erweiterung der EU (Personenfreizügigkeit) die gesamten Bilateralen infrage gestellt werden.

Die EU fordert eine einheitliche und verzugslose Anwendung des EU-Acquis und dessen Weiterentwicklung im Rahmen bestehender und neu auszuhandelnder Abkommen.

Der Standortwettbewerb hat sich verschärft. Aufgrund der globalen Verflechtung sind Entwicklungen auf internationaler Ebene stärker zu berücksichtigen, so im Steuerbereich oder der Finanzmarktregulierung.

In wichtigen Branchen wie beispielsweise der Finanzdienstleistungsindustrie haben sich der Marktzugang und die gegenseitige Anerkennung der Gleichwertigkeit gewisser Bestimmungen erschwert.

⁶ So das Luftverkehrsabkommen, das Abkommen über Zollerleichterungen und Zollsicherheit sowie Schengen/Dublin.

19,7

Milliarden Euro



beträgt der **HANDELSBILANZ-
ÜBERSCHUSS** der EU gegenüber der Schweiz im
DIENSTLEISTUNGSBEREICH
(im Jahr 2008)

17,6

Milliarden Euro



beträgt der **HANDELSBILANZ-
ÜBERSCHUSS** der EU gegenüber der Schweiz im
WARENBEREICH
(im Jahr 2008)

4 Szenarien Angesichts der künftigen Herausforderungen des bewährten bilateralen Wegs stellt sich die Frage, wie die schweizerische Europapolitik mittelfristig ausgestaltet werden soll.

In der öffentlichen und politischen Debatte werden mehrere Szenarien dargelegt. Diese reichen von der Forderung nach einem integrationspolitischen Marschhalt oder gar einem Rückschritt durch Kündigung der Personenfreizügigkeit, über den gezielten Ausbau des bilateralen Vertragswerks bis hin zur Forderung nach einem EU-Beitritt. Diese Szenarien gilt es zu prüfen und an folgenden drei Parametern zu messen:⁷

- Sicherung der internationalen **Wettbewerbsfähigkeit** des Wirtschaftsstandorts Schweiz.
- Gewährleistung eines möglichst ungehinderten und diskriminierungsfreien gegenseitigen **Marktzugangs**.
- Die Schweiz verfügt über die nötige wirtschaftspolitische **Souveränität** zur Ausgestaltung wirtschaftsfreundlicher Rahmenbedingungen.

Szenarien

- I Isolation
- II Fortsetzung des bilateralen Wegs
- III Bilateraler Weg mit Rahmenabkommen
- IV Beitritt zum EWR
- V Zollunion
- VI Beitritt zur EU

7 Vergleiche Kapitel 2.

4.1 Szenario I: Isolation

Dieses Szenario würde wichtige Teile der Wirtschaft negativ betreffen. Die von gewissen Kreisen erhobene Forderung nach der Kündigung der Personenfreizügigkeit ist der Kernpunkt des Szenarios Isolation. Durch die Kündigung der Personenfreizügigkeit würden aufgrund der Guillotine-Klausel alle Teilabkommen der Bilateralen I (Personenfreizügigkeit, Technische Handelshemmnisse, Öffentliches Beschaffungswesen, Land- und Luftverkehr, Landwirtschaft und Forschung – vergleiche Kapitel 3.1) ebenfalls beendet.

Es wäre unklar, ob die Teilabkommen der Bilateralen I (ohne Personenfreizügigkeit) neu verhandelt werden könnten. Eine Phase der Unsicherheit und instabiler Rahmenbedingungen würde die Wirtschaftsbeziehungen stark beeinträchtigen, beispielsweise im Rahmen der bereits laufenden bilateralen Verhandlungen.

Haupteffekte

EFFEKTE	WETTBEWERBSFÄHIGKEIT	MARKTZUGANG	SOVERÄNITÄT
+			+ Zuwanderung aus der EU könnte wieder vollständig autonom reguliert werden.
–	– Ohne Personenfreizügigkeit starke Einbussen an Produktivität.	– Ohne Bilaterale I wäre der EU-Marktzugang massiv gestört.	– Künftige bilaterale Abkommen wären stark erschwert. – Wachstumseinbussen würden wirtschaftspolitischen Spielraum mittelfristig stark einschränken.
→	Insgesamt negativer Effekt.	Insgesamt stark negativer Effekt.	Insgesamt negativer Effekt.

Fazit

Die Kündigung der Personenfreizügigkeit würde vor allem die Schweizer Wirtschaft hart treffen.

Ein Verzicht auf die Personenfreizügigkeit würde die Flexibilität des Arbeitsmarktes reduzieren und dadurch die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Wirtschaftsstandorts empfindlich stören. Umgekehrt würde der Zugang zum EU-Markt für Schweizer Arbeitnehmende massiv erschwert. Aufgrund der Guillotine-Klausel würde zudem die Beendigung aller unter den Bilateralen I zusammengefassten Abkommen riskiert. Eine derartige Isolation der Schweiz würde zwingend zu rückläufigen Investitionen, höherer Arbeitslosigkeit und Verlagerungen von Produktion und Dienstleistungen ins Ausland führen.

4.2 Szenario II: Fortsetzung des bilateralen Wegs

Der bilaterale Weg hat sich aus wirtschaftlicher Sicht als sehr erfolgreich erwiesen (vergleiche Kapitel 3). Der intensive Handelsaustausch zwischen der EU und der Schweiz ist belebtes Zeugnis dieses Erfolgs. Diese intensive Wirtschaftsbeziehung führt aber auch zu einer Angleichung der schweizerischen Rechtsnormen an die Binnenmarktregelungen im Rahmen des autonomen Nachvollzugs. Dies nicht zuletzt auch deshalb, um den Wirtschaftsteilnehmern teure unterschiedliche Produktions- und Handelsvorschriften zu ersparen.

Die Verhandlungen mit der EU sind in den letzten Jahren schwieriger geworden.⁸ Für diese Entwicklung gibt es mehrere Erklärungen:

- Die Natur der meisten bilateralen Abkommen, die die Rechtsentwicklung der EU nicht automatisch berücksichtigen, führt dazu, dass jede Änderung in den Gemischten Ausschüssen beraten und die Abkommen bei Bedarf neu verhandelt und ratifiziert werden müssen. Mit über 120 bilateralen Abkommen mit der Schweiz, die immer mehr Bereiche betreffen, ist der Koordinationsaufwand bei der Verwaltung und Neuaushandlung von Abkommen angestiegen.
- Die Erweiterung und Vertiefung der Europäischen Integration haben die Konfliktfelder erhöht. Dies gilt nicht nur für Drittstaaten, sondern auch für die internen Angelegenheiten der EU.
- Mit der wachsenden Zahl von Mitgliedsstaaten wird es bei Verhandlungen mit der Schweiz immer schwieriger, innerhalb der EU zu einem Konsens zu kommen. Ihre Grösse und die komplexen internen Entscheidungsprozesse, aber auch grundsätzliche politische Erwägungen erschweren es der EU zunehmend, der Schweiz im Bereich des Acquis Ausnahmen zu gewähren.
- Der föderale Staatsaufbau der Schweiz führt dazu, dass Verhandlungsgegenstände häufig auch kantonale Kompetenzen betreffen. Das in der Schweiz ausgeprägte Subsidiaritätsprinzip erhöht die Komplexität des Verhandlungsprozesses.
- Die Schweiz konnte ihre Wettbewerbsfähigkeit in den letzten Jahren verbessern und steht daher in intensiverer Konkurrenz zur EU.

Die bilateralen Verhandlungen mit der EU werden zunehmend schwieriger.

Es ist davon auszugehen, dass es in nächster Zukunft schwieriger werden wird, auf dem bilateralen Weg zeit- und sachgerechte Abkommen auf allen relevanten Gebieten abschliessen zu können. Dies ist ein Nachteil des bilateralen Wegs. Kurzfristig steht daher die Konsolidierung und effiziente Umsetzung der bilateralen Abkommen im Vordergrund. Neu auftauchende Probleme müssen im gegenseitigen Interesse und mit dem notwendigen Pragmatismus angegangen werden. Mittelfristig ist die Zusammenarbeit zwischen der Schweiz und der EU in ausgewählten Bereichen zu intensivieren.

⁸ Nach dem EWR-Nein war die Aufnahme und Durchführung von Verhandlungen keineswegs einfach. So gesehen stellt sich die Frage, ob sich die Situation in jüngster Zeit tatsächlich verschlechtert hat.

Haupteffekte

EFFEKTE	WETTBEWERBSFÄHIGKEIT	MARKTZUGANG	SOUVERÄNITÄT
+	+ Positiv dank Personenfreizügigkeit und interner Reformen.	+ Guter bis sehr guter Marktzugang für Industriegüter. + Kann weiter verbessert werden.	+ Zentrale Bereiche wie Steuern, Geldpolitik, Arbeitsmarkt, Aussenwirtschaftspolitik können weiterhin eigenständig ausgestaltet werden.
–		– Bestimmte Beschränkungen des Marktzugangs bleiben bestehen.	– Druck der EU, den Acquis weitgehend zu übernehmen. Kein Mitentscheidungsrecht bei Weiterentwicklung des relevanten EU-Acquis.
→	Insgesamt positiver Effekt.	Insgesamt positiver Effekt.	Insgesamt leicht positiver Effekt.

Fazit

Der bilaterale Weg führt zu positiven Effekten auf die Wettbewerbsfähigkeit und den Marktzugang. Die Souveränität der Wirtschaftspolitik der Schweiz wird gegenüber den anderen Szenarien am besten gewährt. Bestimmte Barrieren beim Marktzutritt werden allerdings bestehen bleiben.

4.3 Szenario III: Bilateraler Weg mit Rahmenabkommen

Dieses Szenario entspricht dem Szenario II Fortsetzung des bilateralen Wegs, weist jedoch eine wichtige institutionelle Erweiterung auf: Die EU und die Schweiz haben sich im Grundsatz darauf geeinigt, Verhandlungen über ein sogenanntes Rahmenabkommen aufzunehmen, deren Ziel eine Koordination und Vereinfachung des mittlerweile über 120 Abkommen umfassenden Vertragsnetzes sowie eine stärkere Institutionalisierung der bilateralen Beziehungen sein soll.

Eine Effizienzsteigerung bei der Anwendung und Umsetzung der Abkommen wäre zu begrüßen.

Die Wirtschaft begrüsst Bestrebungen, die Anwendung und Umsetzung der bestehenden Abkommen effizienter zu gestalten. Jedoch gilt es, die Zielsetzungen der EU in dieser Frage zu erkennen und in Betracht zu ziehen, dass die EU gegenwärtig eine automatische Übernahme des Acquis durch die Schweiz beabsichtigt.

Die Gestaltung des bilateralen Wegs muss flexibel bleiben, die automatische Übernahme des künftigen EU-Acquis wird abgelehnt. Für die Wirtschaft ist es essenziell, dass für sie wichtige Abkommen nicht durch periphere Abkommen belastet werden. Wirtschaftliche Interessen müssen weiterhin im Vordergrund stehen. Eine Zentralisierung der Beziehungen der Schweiz zur EU im aussenpolitischen Bereich lehnt die Wirtschaft ab.

Haupteffekte

EFFEKTE	WETTBEWERBSFÄHIGKEIT	MARKTZUGANG	SOUVERÄNITÄT
+	+ Verfahrensvereinfachungen. + Allenfalls verbesserte Rechtssicherheit.		
–			– Rahmenabkommen wird den automatischen Nachvollzug des Acquis tendenziell verstärken.
0		– Rahmenabkommen dürfte künftige bilaterale Verhandlungen bestenfalls beschleunigen.	
→	Insgesamt leicht positiver Effekt.	Insgesamt neutraler Effekt.	Potenziell negativer Effekt.

Fazit

Ein Rahmenabkommen ist als Ergänzung des bilateralen Wegs kritisch zu beurteilen. Nur unter der Bedingung, dass die Souveränität der Wirtschaftspolitik nicht infolge der automatischen Übernahme des Acquis eingeschränkt wird, könnte ein Rahmenabkommen staatspolitisch vertretbar sein.

4.4 Szenario IV: Beitritt zum EWR

Als EWR-Mitglied würde die Schweiz ein Anhörungsrecht, jedoch kein Mitentscheidungsrecht erhalten.

Der EWR unterscheidet sich von den bilateralen Verträgen klar durch sein starkes Mass an Dynamik, seine grosse Reichweite und seinen homogenen Binnenmarkt. Der EWR würde die Übernahme der vier Freiheiten (Freiheit des Waren-, Personen-, Kapital- und Dienstleistungsverkehrs) beinhalten. Dazu kommen die gemeinsamen Regeln in den Bereichen des Wettbewerbsrechts, der staatlichen Beihilfen, des Gesellschafts- und des Immaterialgüterrechts, der Arbeitnehmerrechte und des Konsumentenschutzes. Dadurch, dass alle EWR-Wirtschaftssubjekte über identische rechtliche Rahmenbedingungen verfügen, entsteht ein hohes Mass an Homogenität, die Diskriminierungen der Marktteilnehmer weitgehend vereitelt. Die Markttransparenz und die Rechtssicherheit werden dadurch gefördert.

Institutionelle Betrachtung

- Als EWR-Mitglied hätte die Schweiz bei der Ausarbeitung künftiger EWR-relevanter Vorschriften ein Anhörungsrecht, jedoch weiterhin kein Mitentscheidungsrecht. Auf Expertenebene hätte die Schweiz Zugang zum Informations- und Erfahrungsaustausch der EU-Mitgliedsstaaten bei der Anwendung des EWR-Rechts. Zwar müssen die EWR-Staaten einer Übernahme von EU-Rechtsvorschriften in den EWR formell zustimmen,⁹ eine wirkliche Wahl besteht jedoch nicht. Die Nichtübernahme führt zur

⁹ Bei der Übernahme des EU-Acquis haben die EWR-Staaten theoretisch die Möglichkeit, individuelle Anpassungen für einzelne Staaten zu verlangen. Diese beschränken sich heute in der Praxis auf längere Fristen zur Umsetzung. Für Island wurden gewisse EU-Regeln über den Schienentransport für nicht anwendbar erklärt, weil es über keine Eisenbahn verfügt. Aus demselben Grund muss Liechtenstein gewisse Vorschriften zum Luft- und maritimen Verkehr nicht umsetzen.

Der Lissabon-Vertrag könnte die EWR-Mitglieder in Zukunft stärker zwingen, Rechtsakte ausserhalb des klassischen Bereichs des Binnenmarktes zu übernehmen.

- Aussetzung des entsprechenden Regelungsbereichs, was jedoch in den 15 Jahren seit dem Bestehen des EWR noch nie vorgekommen ist.
- Mit dem EWR-Gerichtshof besteht die Möglichkeit, den diskriminierungsfreien Marktzutritt für Wettbewerber aus den EWR-Staaten zu überprüfen, was zu einer Entpolitisierung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und den EU-Staaten beitragen würde.
 - Der EWR deckt einzelne Bereiche, wo bilaterale Abkommen bestehen (z.B. Schengen/Dublin oder Zinsbesteuerung) nicht ab.
 - Die direktdemokratische Struktur der Schweiz würde durch den Beitritt zum EWR formell nicht infrage gestellt. Materiell besteht die Gefahr, dass Volksabstimmungen über EWR-relevante Themen eine ständige Herausforderung für eine Mitgliedschaft der Schweiz im EWR bedeuten würden.
 - Aufgrund des Lissabon-Vertrags, der keine Unterscheidung mehr zwischen Binnenmarkt, Justiz und Innerem macht, könnten die EWR-Mitglieder in Zukunft stärker gezwungen sein, Rechtsakte ausserhalb des klassischen Bereichs des Binnenmarktes zu übernehmen.¹⁰
 - In der EU gibt es Bestrebungen, den EWR für all diejenigen europäischen Staaten zu öffnen, die nicht die nötige Grösse (etwa 300 000 Einwohner) haben, sowie für Staaten, die aus anderen Gründen nicht Vollmitglied der EU werden können oder wollen. Es besteht die Gefahr, dass dies zu einer Nivellierung auf dem kleinsten, für Kleinstaaten möglichen Nenner führt. Ausserdem würde nach heutigem Vertragsmodell bei Entscheidungen, die einstimmig gefällt werden müssen, jedem Kleinststaat dasselbe Stimmrecht zustehen wie der Schweiz.

Wirtschaftspolitische Betrachtung

- Die Teilnahme der Schweiz am Europäischen Wirtschaftsraum EWR würde Schweizer Unternehmen einen ungehinderten und diskriminierungsfreien Zugang in allen Bereichen des europäischen Binnenmarktes gewähren und gegenüber ihren europäischen Mitbewerbern gleichstellen. Im Vergleich mit den bilateralen Abkommen käme dies insbesondere im Dienstleistungsverkehr oder bei der Möglichkeit der Vollkumulation im Ursprungsbereich zum Tragen.
- Im Vergleich mit den bilateralen Abkommen müsste die Schweiz sämtliche Binnenmarktregeln der EU in nationales Recht übernehmen. Dies umfasst neben den Kernbereichen betreffend die vier Freiheiten auch alle Vorschriften betreffend Wettbewerbsrecht, Konsumentenschutz, staatliche Beihilfen (unter anderem für Kantonalbanken), Infrastruktur, öffentliches Beschaffungswesen usw.
- Die Schweizer Arbeitsgesetzgebung müsste an das teilweise höhere Schutzniveau angepasst werden,¹¹ die Umsetzung gewisser EU-Normen würde die Sozialkosten erhöhen. Der Trend innerhalb der EU zur Harmonisierung der Sozialstandards dürfte Auswirkungen auf die Sozialpartnerschaft in der Schweiz haben, indem branchenspezifische Gegebenheiten weniger berücksichtigt werden könnten.
- Die Währungshoheit bliebe im Rahmen eines EWR unangetastet.

¹⁰ Ein Beispiel hierfür ist die Übernahme in den EWR der Rechtsvorschriften über die Unionsbürgerschaft und das selbstständige Nachzugs- und Verbleiberecht von Familienangehörigen ohne Unionsbürgerschaft gemäss Richtlinie 2004/38/EG, welches in die Rechte der EWR-Staaten eingreift, die Beziehungen zu Drittstaatsangehörigen autonom zu regeln.

¹¹ Zum Beispiel die Pflicht zur Übernahme der Vorschriften über den Elternurlaub gemäss Richtlinie 2010/18/EU des Rats vom 8. März 2010.

- Der Beitritt zum EWR würde für die Schweiz nicht zu einer wesentlichen Erhöhung der Transferzahlungen an die EU führen.¹²
- Der EWR würde es der Schweiz weiterhin erlauben, ihre ausenwirtschaftlichen Beziehungen weitgehend selbst zu bestimmen. Gewisse Binnenmarktvorschriften hätten allerdings indirekt eine Einschränkung des Selbstbestimmungsrechts der Schweiz bei ihren Aussenwirtschaftsbeziehungen zur Folge.¹³

Aufgrund dieser Analyse wiegen die wirtschaftlichen Vorteile eines EWR-Beitritts im Verhältnis zum bilateralen Weg nicht stark genug, um die damit einhergehenden Nachteile zu rechtfertigen.

Haupteffekte

EFFEKTE	WETTBEWERBSFÄHIGKEIT	MARKTZUGANG	SOUVERÄNITÄT
+	+ Liberalisierungsschub im Infrastrukturbereich.	+ Verbesserter Marktzugang und Nichtdiskriminierung vor allem für Dienstleistungen.	
-	- Ausgeprägter Regulierungsschub in den meisten Wirtschaftsbereichen.		- Automatische und vollständige Übernahme des Wirtschaftsrechts. - Schwer abschätzbare Auswirkungen des Lissabon-Vertrags.
→	Insgesamt negativer Effekt.	Starker positiver Effekt.	Insgesamt negativer Effekt.

Fazit

Ein Beitritt zum EWR würde umfangreiche Anpassungen des schweizerischen Rechtssystems selbst im bereits harmonisierten Bereich nötig machen, ohne dass im Gegenzug dafür die Schweiz – ausser im Dienstleistungsbereich – einen wesentlich besseren Marktzugang erreichen würde. Insbesondere beim Arbeitsschutz- und bei den Sozialvorschriften wäre mit einem Regulationsschub zu rechnen, der sich für die Wirtschaft in erhöhten Sozial- und Personalkosten niederschlagen würde. Im Infrastrukturbereich (z.B. Post, Strom) hingegen wäre mit einem ausgeprägten, für die Wirtschaft positiven Liberalisierungsschub zu rechnen. Insgesamt überwiegen aber die negativen Effekte.

12 Der Europabericht 2006 des Bundesrats rechnet mit 440 Millionen Franken pro Jahr für die sich aus den bilateralen Abkommen ergebenden Teilnahme der Schweiz an EU-Programmen, Agenturen usw., wozu noch 251 Millionen Franken pro Jahr für den Kohäsionsfonds dazuzurechnen sind. Für einen EWR-Beitritt veranschlagt der Europabericht etwa 680 Millionen Franken pro Jahr inklusive Kohäsionsfondsbeitrag (noch ohne Bulgarien und Rumänien).

13 So schreibt beispielsweise die Tabakrichtlinie 2001/37/EG auch den maximalen Nikotin- und Teergehalt von Tabakwaren vor, die für den Export in Nicht-EU-Länder vorgesehen sind.

4.5 Szenario V: Zollunion

Warenkontrollen an der Grenze sind heute notwendig (wie übrigens auch zwischen den EU- und den EWR-/EFTA-Staaten), da die Schweiz und die EU unterschiedliche Zollgebiete mit unterschiedlichem Zoll- und Aussenhandelsrecht umfassen. Mit einem Beitritt der Schweiz zur EU-Zollunion würden im Binnenverkehr alle Zölle auf Industrie- und Agrarwaren abgeschafft. Der Ursprungsnachweis in diesem Verkehr (aber nicht gegenüber Drittstaaten) würde obsolet und sämtliche Warenkontrollen an der Grenze, mit Ausnahme der Schweizer Flughäfen und des Rheinhafens (als einzige Aussengrenzen dieser Zollunion), würden aufgehoben.

Aufgrund seiner Ausgestaltung wäre eine Zollunion keine Alternative, sondern allenfalls eine zusätzliche Option zu bestehenden bilateralen Abkommen oder einem allfälligen EWR-Beitritt.¹⁴

Ein Beitritt zur Zollunion würde tiefgreifende Änderungen der Aussenwirtschafts- und Steuerpolitik erfordern.

Ein Beitritt zur Zollunion würde einen tiefgreifenden Umbau der Schweizer Steuerordnung erfordern, denn durch die Harmonisierung indirekter Steuern müsste wegen sonst auftretender Wettbewerbsverfälschungen mit grosser Wahrscheinlichkeit der EU-Mehrwertsteuermindestsatz von 15 Prozent übernommen werden.

Aus institutioneller Perspektive müsste die Schweiz im Aussenverhältnis ihre handelspolitische Souveränität (Treaty Making Power) an die EU abtreten, ohne dass ihr ein Mitentscheidungsrecht eingeräumt würde.¹⁵ Die Schweizer Aussenzolltarife gegenüber Drittstaaten müssten auf EU-Niveau erhöht und die EU-Aussenhandelspolitik sowie die EU-Zollgesetzgebung müssten von der Schweiz übernommen werden.

Haupteffekte

EFFEKTE	WETTBEWERBSFÄHIGKEIT	MARKTZUGANG	SOVERÄNITÄT
+	+ Tiefere Zölle bei Agrarimporten.	+ Administrative Entlastung bei Zollformalitäten im Handel mit der EU. + Freier Marktzugang zur EU; das Diskriminierungspotenzial für die Ausfuhr von Waren aus der Schweiz in die EU würde erheblich gesenkt.	
–	– Standortqualität würde leiden, da die EU weniger Freihandelsabkommen hat. – Verteuerung der Produktion durch Übernahme der höheren EU-Industriezölle.	– Schlechterer Marktzugang zu aussereuropäischen Freihandelspartnern der Schweiz.	– Aufgabe der eigenständigen offensiven Aussenwirtschaftspolitik durch Übernahme der defensiveren EU-Aussenhandelspolitik ohne Mitentscheidungsrecht.
→	Insgesamt negativer Effekt.	Neutraler Effekt.	Insgesamt negativer Effekt.

14 Die seit 1996 bestehende Zollunion zwischen der Türkei und der EU betrifft alle Aspekte der Handels- und Wettbewerbspolitik. Hingegen sind der freie Dienstleistungs- und Personenverkehr und der freie Kapitalverkehr durch die Zollunion nicht abgedeckt.

15 Die Freihandelsabkommen der EU enthalten regelmässig eine Absichtserklärung, wonach der Vertragspartner ein entsprechendes Abkommen mit der Türkei – die mit der EU eine Zollunion hat – schliessen sollte. Dies ist jedoch nicht immer der Fall. Die Türkei muss sich bei den Verhandlungen mit Freihandelspartnern der EU an den von der EU ausgehandelten Vertrag halten.

Fazit

Vom Wegfall der Zölle und Formalitäten im Warenverkehr mit der EU würden import- und exportorientierte Unternehmen profitieren, die ihren Hauptmarkt in der EU haben. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz würde jedoch stark geschwächt: Die Agilität beim Aushandeln von Freihandelsabkommen und der damit verbundene Vorsprung gegenüber der EU zum Beispiel im Falle Japans oder Kanadas, die liberale Aussenwirtschaftspolitik mit tiefen Industriezöllen oder die tiefen indirekten Steuern gingen verloren. Insgesamt überwiegen die negativen Effekte.

4.6 Szenario VI: Beitritt zur EU

Jeder europäische Staat, der die Grundsätze der Freiheit, Demokratie, Gleichheit, Rechtsstaatlichkeit und Menschenrechte achtet, kann beantragen, Mitglied der EU zu werden. Beitrittskandidaten müssen gewisse politische und wirtschaftliche Kriterien erfüllen und den gesamten rechtlichen Besitzstand der EU («acquis communautaire») übernehmen. Ein Beitritt gewährt die vollumfängliche Teilnahme an den Institutionen und den Entscheidverfahren der EU.

Institutionelle Betrachtung

- Ein Beitritt setzt nicht nur eine vollumfängliche Übernahme des Acquis voraus, sondern würde der Schweiz ein **aktives Mitentscheidungsrecht** bei dessen Weiterentwicklung gewähren.
- Die direktdemokratischen Instrumente könnten bei einem Beitritt grundsätzlich beibehalten werden, würden jedoch eingeschränkt. In Bereichen, wo die EU-Mitgliedsstaaten einstimmig entscheiden müssen (z.B. bei Änderungen des Vertrags der EU, der Aussenpolitik oder im Rahmen der Arbeitsweise der EU), könnte die Schweiz mit ihrer **direkten Demokratie** eine potenziell bremsende Wirkung haben. Allerdings sind solchen Plebisziten politische Grenzen gesetzt. Zudem dürften Initiativen und Referenden unmittelbar anwendbarem EU-Recht (Verordnungen) nicht widersprechen. Die direkte Demokratie würde dadurch eingeschränkt.
- In der Schweiz wird die Diskussion über einen EU-Beitritt unilateral betrachtet, das heisst man geht implizit davon aus, dass es an der Schweiz wäre, über einen Beitritt zu entscheiden. Obwohl die EU von einem mit Nettozahlungen verbundenen Beitritt der Schweiz profitieren würde, dürfte sie nur ein geringes Interesse daran haben, dass wichtige Rechtsentwicklungen durch die Schweiz blockiert werden könnten.
- Aus dem **aussenpolitischen Blickwinkel** betrachtet, ist weltweit eine zunehmende Blockbildung feststellbar. Inwieweit die Schweiz als EU-Mitglied auf internationaler Ebene den Vorteil erlangen könnte, lässt sich schwer abschätzen. Wie die Diskussion um den Informationsaustausch in Steuersachen gezeigt hat, schützte ihre EU-Mitgliedschaft Luxemburg und Österreich 2009 nicht davor, von den G-20-Staaten und der OECD auf eine graue Liste der unkooperativen Staaten gesetzt zu werden.
- Die Aufgabenverteilung zwischen Bund und Kantonen wäre vom EU-Recht tangiert. Aus wirtschaftlicher Sicht haben föderale Strukturen den Vorteil,

Die direkte Demokratie würde bei einem EU-Beitritt partiell eingeschränkt.

«Die Schweizer haben keinen sozialen, politischen, wirtschaftlichen oder finanziellen Anreiz zum EU-Beitritt.»

Nicolas, G. Hayek, Präsident und Delegierter des Verwaltungsrats von The Swatch Group AG

dass öffentliche Güter lokal geregelt und grösstenteils auf dieser Stufe finanziert werden. **Föderalismus** ermöglicht eine bessere Kontrolle der Bürgerinnen und Bürger über Qualität und Grösse der Budgets und führt deshalb tendenziell zu tieferer Steuerlast und tieferen Lohnnebenkosten.

- Der effektive Einfluss der Kleinstaaten auf die EU-Politik hat aufgrund der Erweiterung (27 Mitgliedsstaaten) und des Lissabon-Vertrags (Zunahme der Politikbereiche mit qualifizierten Mehrheitsentscheidungen) tendenziell weiter abgenommen. Eine wirkungsvolle Interessenspolitik würde zudem bedingen, dass die Schweiz in Brüssel mit einer Stimme spricht. Um in den verschiedenen Zusammensetzungen des Ministerrats erfolgreich agieren zu können, würde eine Anpassung des schweizerischen **Regierungssystems** notwendig.

Wirtschaftspolitische Betrachtung

- **Allgemeine Wirtschaftspolitik:** Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat vor Augen geführt, dass eine Mehrzahl von EU-Mitgliedsstaaten in Brüssel eine interventionistische Wirtschaftspolitik gefordert haben. Die Schweizer Wirtschaft lehnt sowohl industriepolitische Massnahmen als auch überdimensionierte Konjunkturprogramme grundsätzlich ab.
- **Finanz- und Fiskalpolitik:** Die Mehrwertsteuer müsste auf den Mindestsatz von 15 Prozent erhöht werden, was einen tiefgreifenden Umbau der Schweizer Steuerordnung erfordern würde. Ein solcher Umbau bietet Chancen und Risiken und braucht Zeit. Die Schweiz müsste auch die EU-Vorgaben (Beihilferecht, Verhaltenskodex zur Unternehmensbesteuerung) hinsichtlich der Ausgestaltung des Steuerwettbewerbs für die Unternehmen übernehmen (Wettbewerb über die Sätze, aber Verzicht auf selektive steuerliche Begünstigungen). Das Gleiche gilt für weitere Bereiche wie steuerliche Amtshilfe oder Fördermassnahmen. Der Druck der EU auf die Schweiz dürfte in diesem Bereich aber auch ohne formellen Beitritt zunehmen. Neben unilateralen Massnahmen einzelner Staaten besteht die Gefahr, dass Europa sich fiskalpolitisch abschottet und Unternehmen aus Drittstaaten diskriminiert. Generell besteht in der EU der Trend zur formellen Steuerharmonisierung und gewisse Kräfte arbeiten auf eine materielle Harmonisierung hin. Der Steuerwettbewerb würde eingeschränkt.
- **Aussenwirtschaftspolitik:** Die Schweiz müsste ihre handelspolitische Souveränität an die EU abtreten. Eine heute im EFTA-Rahmen erfolgreich betriebene Freihandelspolitik wäre nicht mehr möglich. Obwohl auch die EU insgesamt eine erfolgreiche Freihandelspolitik verfolgt, engen im EU-Rahmen Interessendivergenzen der Mitgliedsstaaten den Handlungsspielraum insbesondere beim Aushandeln neuer Wirtschaftsabkommen mit Drittstaaten ein und führen zu einer tendenziell defensiveren Aussenwirtschaftspolitik. Der Schweiz gingen tiefere Aussenzölle bei Industriegütern oder Freihandelsabkommen wie etwa mit Japan oder Kanada verloren.
- **Geld- und Währungspolitik:** In der Schweiz steht die Preisstabilität im Vordergrund. Staaten mit höherer Verschuldung haben hingegen eine geringere Präferenz für tiefe Inflation. Der Vorteil einer Senkung der Transaktionskosten durch die Übernahme der gemeinschaftlichen Währung würde durch den Wegfall des Zins- und Inflationsvorteils und durch tiefere Seigniorage mehr als aufgehoben.
- **Arbeitsmarkt/Sozialpolitik:** Arbeitsrechtlich wäre ein EU-Beitritt mit sehr grossen Nachteilen verbunden, da die Schweizer Arbeitsgesetzgebung an das teilweise höhere Schutzniveau (maximale Arbeitszeit, Elternurlaub) angepasst werden müsste. Ausserdem würde die Umsetzung gewisser EU-Normen die Sozialkosten erhöhen. In der EU wird weiterhin ein Trend

Bei einem EU-Beitritt wäre die Autonomie der Geld- und Währungspolitik eingeschränkt.

zur Harmonisierung der Sozialstandards bestehen. In der Schweiz könnten dadurch in der Sozialpartnerschaft die branchenspezifischen Gegebenheiten weniger berücksichtigt werden. Insgesamt würde die Flexibilität des Schweizer Arbeitsmarktes reduziert werden.

- **Nettotransfer:** Die Schweiz finanziert bereits heute EU-Programme. Bei einem Beitritt hätte die Schweiz Anrecht auf Zahlungen aus EU-Programmen und Fördermassnahmen, zum Beispiel im Agrarbereich oder der Regionalförderung. Die Nettozahlungen würden schätzungsweise drei bis vier Milliarden Franken ausmachen.¹⁶

Haupteffekte

EFFEKTE	WETTBEWERBSFÄHIGKEIT	MARKTZUGANG	SOUVERÄNITÄT
+		+ Vollständiger Marktzugang (Ausmass des Effekts hängt von der Qualität der Umsetzung des Binnenmarktes ab). + Verstärkter Wettbewerb im Inland.	+ Mitentscheidungsrecht.
-	- Regulierungsschub in der Übergangsphase. - Hohe wirtschaftspolitische Regulierungsdichte. - Kostenschub wegen Nettozahlungen.		- Beschränkung der Eigenständigkeit in der Ausgestaltung der Wirtschaftspolitik (Regulierung, Steuern, Arbeits- und Sozialnormen). - Aufgabe einer eigenständigen Geld- und Währungspolitik im Falle der Übernahme des Euros sowie der Aussenwirtschaftspolitik. - Veränderungen bei den Steuern bedingen Anpassung des Föderalismus.
→	Insgesamt negativer Effekt.	Insgesamt positiver Effekt.	Insgesamt stark negativer Effekt.

Fazit

Ein EU-Beitritt wäre mit gewissen Effizienzgewinnen verbunden, da sämtliche Behinderungen des Marktzugangs beseitigt würden und die zunehmende Wettbewerbsintensität den Strukturwandel in der Schweiz zum Beispiel im Infrastrukturbereich beschleunigen würde. Insbesondere in den Bereichen der Wirtschafts-, Währungs-, Aussenhandels-, Steuer- und Sozialpolitik würde jedoch der durch eine vollständige Übernahme des Acquis ausgelöste Regulierungsschub die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft negativ beeinflussen.

¹⁶ Im Europabericht (2006) des Bundesrats werden die Nettozahlungen auf 3,34 Milliarden Franken geschätzt (Basis Haushaltsperiode 2007–2013). Es ist davon auszugehen, dass die Schweiz zum grössten Nettozahler pro Kopf werden würde.

4.7 Vergleichende Bewertung und Fazit

SZENARIO	+	-
Isolation	<ul style="list-style-type: none"> + Zuwanderung aus der EU könnte wieder vollständig autonom reguliert werden. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ohne Personenfreizügigkeit starke Einbussen an Produktivität. - Ohne Bilaterale I wäre der EU-Marktzugang massiv gestört. - Künftige Abkommen wären stark erschwert. - Wachstumseinbussen würden wirtschafts-politischen Spielraum stark einschränken.
Bilateralismus	<ul style="list-style-type: none"> + Massgeschneiderte Sektorabkommen. + Gegenseitiger, gleichberechtigter Marktzugang für Industriegüter. + Marktzugang kann weiter verbessert werden. + Souveränität in zentralen Bereichen wie Steuern, Geldpolitik, Arbeitsmarkt, Aussenwirtschafts-politik. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bestimmte Beschränkungen des Marktzugangs bleiben bestehen. - Druck der EU, den Acquis zu übernehmen. - Kein Mitentscheidungsrecht bei der Weiterentwicklung des relevanten EU-Acquis.
Rahmenvertrag	<ul style="list-style-type: none"> + Verfahrensvereinfachung. 	<ul style="list-style-type: none"> - Risiko weitgehender Rechtsübernahme des bestehenden und zukünftigen Acquis, wo Abkommen bestehen.
EWR	<ul style="list-style-type: none"> + Liberalisierungsschub im Infrastrukturbereich. + Verbessertes Marktzugang und Nichtdiskriminierung insbesondere im Dienstleistungsbereich. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ausgeprägter Regulierungsschub durch automatische und vollständige Rechtsübernahme. - Schwer abschätzbare Auswirkungen des Lissabon-Vertrags.
Zollunion	<ul style="list-style-type: none"> + Freier Marktzugang zur EU. + Administrative Entlastung bei Zollformalitäten im Handel mit der EU. + Tiefere Zölle bei Agrarimporten. 	<ul style="list-style-type: none"> - Verschlechterung des Marktzugangs zu aussereuropäischen Freihandelspartnern. - Aufgabe der offensiven Aussenwirtschaftspolitik durch Übernahme der defensiveren EU-Aussenhandelspolitik ohne Mitentscheidungsrecht. - Verteuerung der Produktion durch Übernahme der höheren EU-Industriezölle.
EU-Beitritt	<ul style="list-style-type: none"> + Mitentscheidungsrecht. + Vollständiger Marktzugang. + Höherer Konkurrenzdruck im Inland. 	<ul style="list-style-type: none"> - Regulierungsschub in der Übergangsphase. - Hohe wirtschaftspolitische Regulierungsdichte. - Kostenschub wegen Nettozahlungen. - Starke Beschränkung der Eigenständigkeit in der Ausgestaltung der Wirtschaftspolitik (Finanzen, Steuern, Wettbewerb, Soziales, Energie, Aussenwirtschaft). - Aufgabe der eigenständigen Geld- und Währungspolitik im Falle der Übernahme des Euros. - Anpassung des Föderalismus im Steuerbereich.

Selbst wenn der bilaterale Weg in den kommenden Jahren schwieriger wird und nicht in allen wichtigen Bereichen zufriedenstellende Lösungen gefunden werden können, so überwiegen dessen Vorteile: Die Schweiz kann weiterhin grosses Gewicht auf eine Wirtschaftspolitik zur Stärkung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit legen.

Als Mitglied der EU hätte die Schweiz diesen strategisch wichtigen Spielraum nicht im gleichen Mass. Als Mitglied des EWR hätte die Schweiz zwar einen etwas grösseren Spielraum, beispielsweise in der Währungspolitik, wäre aber dennoch in zentralen Bereichen der Wirtschaftspolitik vollständig in das EU-Wirtschaftsrecht eingebunden.

Somit weist der bilaterale Weg unter den gegenwärtigen und absehbaren Bedingungen auch in Zukunft die besten Möglichkeiten auf, der Schweizer Wirtschaft den Marktzugang zu sichern, die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu fördern und gleichzeitig einen möglichst hohen Grad an eigenständiger und langfristig orientierter Wirtschafts- und Währungspolitik zu bewahren.

700 000

PERSONEN



23 000

LKWS



überqueren jeden Tag die Grenze in beiden Richtungen.

5 Weiterentwicklung des bilateralen Wegs

Der bilaterale Weg soll durch die effiziente Umsetzung bestehender Abkommen fortgeführt und dort, wo ein gegenseitiges Interesse besteht, mit dem notwendigen Pragmatismus durch neue Abkommen ergänzt werden.

5.1 Weiterentwicklung bestehender Abkommen

5.1.1 Zinsbesteuerungsabkommen

Ausgangslage

Die EU revidiert zurzeit die Zinsbesteuerungsrichtlinie, um sogenannte Schlupflöcher (Stiftungen, Lebensversicherungspolice, bestimmte Anlagefonds usw.) beseitigen zu können. Ein entsprechender Entwurf liegt vor. Ob die EU im Jahr 2010 einen politischen Kompromiss finden kann, hängt von den Positionen Luxemburgs und Österreichs ab, die eine Pflicht zur Übernahme des automatischen Informationsaustausches ablehnen.

Es ist zu erwarten, dass die EU ein Verhandlungsmandat verabschieden wird, aufgrund dessen das Zinsbesteuerungsabkommen mit der Schweiz dem neuen EU-Recht angepasst werden soll. Die Schweiz hat gegenüber der EU Dialogbereitschaft signalisiert und eine erste Runde exploratorischer Gespräche stattgefunden.

Interessen der Wirtschaft

Der schweizerische Finanzsektor verschliesst sich nicht einer Anpassung des Zinsbesteuerungsabkommens. Verhandlungen machen für die Schweizer Wirtschaft jedoch nur Sinn, wenn das Koexistenzmodell weiterhin sichergestellt bleibt und der automatische Informationsaustausch abgelehnt wird. Die Schweiz als Drittstaat wird nur gleichwertige Massnahmen anwenden (im Unterschied zu den EU-Mitgliedsstaaten, die identische Massnahmen treffen müssen). Aufgrund der Annahme von Art. 26 des OECD-Mustervertrags für Doppelbesteuerungsabkommen durch die Schweiz muss der Zinssatz von 35 Prozent ab 2011 deutlich gesenkt werden. Das Zinsbesteuerungsabkommen darf nicht zu Wettbewerbsnachteilen gegenüber den Finanzdienstleistern in der EU und insbesondere denjenigen im weiteren Ausland führen. Die EU sollte endlich ihrem Versprechen nachkommen, Finanzplätze in Drittstaaten wie Singapur, Hongkong, Macao usw. in Verhandlungen einzubeziehen. Allfällige Änderungen des Abkommens müssen für den Finanzsektor mit vernünftigen Umsetzungskosten verbunden sein.

Die Wirtschaft lehnt den automatischen Informationsaustausch ab.

«Je stärker die EU Marktzutrittsschranken für Finanzdienstleistungen aus der Schweiz abbaut, desto grösser der Nutzen unseres Finanzplatzes für die EU-Wirtschaft.»

Patrick Odier, Präsident der Schweizerischen Bankiervereinigung

Sicht der Wirtschaft:

Anforderung an ein erweitertes Zinsbesteuerungsabkommen

Ein erweitertes Zinsbesteuerungsabkommen sollte folgende Bedingungen erfüllen:

- ▶ Gleichwertige Massnahmen, keine automatische Übernahme des EU-Acquis.
- ▶ Kein automatischer Informationsaustausch.
- ▶ Keine Verschlechterung der Wettbewerbssituation des Schweizer Finanzplatzes.
- ▶ Finanzplätze von Drittstaaten wie Singapur, Hongkong, Macao usw. sind in die Verhandlungen einzubeziehen.

5.1.2 Abkommen über die Betrugsbekämpfung

Ausgangslage

Neben der Schweiz haben bislang erst 23 EU-Mitgliedsstaaten und die EU-Kommission das Abkommen über die Betrugsbekämpfung ratifiziert. Seit dem 8. April 2009 wird das Abkommen mit diesen Staaten vorzeitig angewendet. Die EU-Kommission hat nun vorgeschlagen, das Betrugsbekämpfungsabkommen mit der Schweiz auf direkte Steuern auszuweiten. Dies würde bedeuten, dass die OECD-Standards über den Informationsaustausch in das Abkommen integriert werden. Die Schweiz lehnt dies ab und verweist auf die Umsetzung von OECD-Standards im Rahmen bilateraler Doppelbesteuerungsabkommen.

Interessen der Wirtschaft

Die Schweizer Wirtschaft sieht keinen Grund für die Neuverhandlung des Betrugsbekämpfungsabkommens und einer Ausweitung auf direkte Steuern. Sie unterstützt die Position des Bundesrats, den Entscheid zur Übernahme des OECD-Standards für Amtshilfe im Steuerbereich durch die Revision bestehender und den Abschluss neuer Doppelbesteuerungsabkommen umzusetzen. Dieses Vorgehen lässt Lösungen zu, die den individuellen Interessenlagen in den Beziehungen zu jedem einzelnen Vertragsstaat entsprechen.

Die Schweizer Wirtschaft unterstützt die Position des Bundesrats, die OECD-Standards für Amtshilfe im Steuerbereich umzusetzen.

5.2 Kontroverse um die kantonalen Steuerregimes

Ausgangslage

In ihrem Beschluss vom 13. Februar 2007 hält die EU-Kommission fest, dass sie die kantonalen Besteuerungsmodalitäten bei Holdinggesellschaften, Verwaltungsgesellschaften und gemischten Gesellschaften als staatliche Beihilfe erachtet. Nach Auffassung der EU-Kommission verfälschen diese kantonalen Steuerregimes den Wettbewerb und verstossen gegen das Freihandelsabkommen (FHA) Schweiz-EG von 1972. Der Bundesrat und die Wirtschaft haben die Interpretation der EU von Anfang an als unbegründet zurückgewiesen: Die Wettbewerbsklausel des FHA bezieht sich nicht auf den Steuerbereich. Selbst wenn dies der Fall wäre, liegt keine Verfälschung des vom FHA abgedeckten bilateralen Warenhandels vor, da die betreffenden Regimegesellschaften entweder gar keine Geschäftstätigkeit zulassen (Holding- und Verwaltungsgesellschaften) oder Handel aus der Schweiz ausdrücklich verboten ist (gemischte Gesellschaften). Zudem stehen die Regimes allen wirtschaftlichen Akteuren offen – unbesehen von Nationalität oder Branche.

Die kantonalen Steuerregimes stehen nicht zur Disposition.

Der Bundesrat hat sich bereit erklärt, im Rahmen eines Dialogs mit der EU-Kommission die gegenseitigen Standpunkte zu klären. Bisher fanden verschiedene derartige Treffen statt. Seitens der Schweiz wurde bekräftigt, dass die kantonalen Steuerregimes als solche nicht zur Disposition stehen, dass aber den Bedenken der Kommission gegebenenfalls im Rahmen der anstehenden Reform im Bereich der Unternehmensbesteuerung Rechnung getragen werden könnte. Die Stossrichtung der Reform sieht neben der Entlastung der in der Schweiz tätigen Unternehmen voraussichtlich auch gewisse Anpassungen bei den kantonalen Steuerregimes vor (generelles Verbot der Geschäftstätigkeit für Holdinggesellschaften, Abschaffung des Status einer «Sitzgesellschaft» sowie allenfalls weitere Anpassungen).

Interessen der Wirtschaft

Die dauerhafte Schaffung von Rechtssicherheit ist von grosser Bedeutung.

Für die Wirtschaft gilt als Richtschnur sowohl bei der Kontroverse um die kantonalen Steuerregimes als auch bei der anstehenden Steuerreform, dass die vorgeschlagenen Massnahmen insgesamt die steuerliche Standortattraktivität der Schweiz stärken. Allfällige Verschlechterungen bei den Regimes dürfen seitens der Schweiz nur in Betracht gezogen werden, wenn sich die Nachteile für die betroffenen und in der Regel mobilen Gesellschaften in vertretbaren Grenzen halten und durch gezielte Verbesserungen kompensiert werden können. Von hoher Bedeutung ist aus Standortsicht zudem die dauerhafte Schaffung von Rechtssicherheit und Vermeidung von Präjudizien bezüglich der steuerlichen Souveränität. Ist dies nicht möglich, sind seitens der Schweiz autonom andere Lösungen zu suchen, die die betroffenen Unternehmen vor allfälligen steuerlichen Diskriminierungen durch die EU oder einzelne ihrer Mitgliedsstaaten schützen.

Sicht der Wirtschaft:

Anforderungen an die Lösung der Steuerkontroverse

Die Lösung der Steuerkontroverse muss folgende Bedingungen erfüllen:

- ▶ Dauerhafte Schaffung von Rechtssicherheit.
- ▶ Rücknahme von diskriminierenden und zum Teil abkommenswidrigen Massnahmen seitens einzelner EU-Mitgliedsstaaten.
- ▶ Kompensatorische Massnahmen zur Sicherstellung der steuerlichen Standortattraktivität.

5.3 Laufende Verhandlungen

5.3.1 Stromhandel

Ausgangslage

Die Schweiz ist eines der wichtigsten Stromtransitländer Europas.

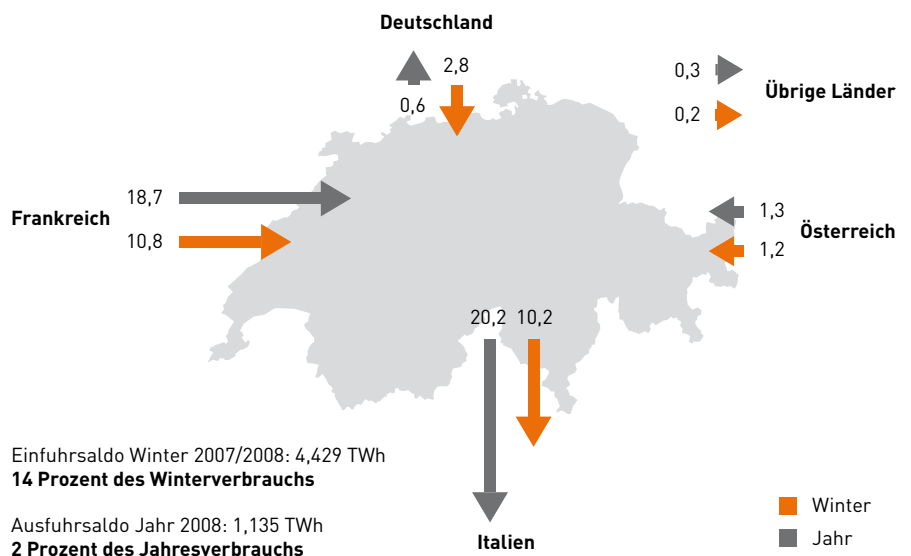
Seit November 2007 laufen Verhandlungen zwischen der Schweiz und der EU über ein Elektrizitätsabkommen. Die Schweiz ist eines der wichtigsten Stromtransitländer in Europa. Hinzu kommt ein reger Stromtransfer mit den umliegenden Ländern, da die Schweiz in den Sommermonaten einen Überschuss an Wasserkraft mit entsprechenden Exportmöglichkeiten hat, während im Winter Strom importiert werden muss. Die EU lässt zwar langfristige Lieferverträge zu. Wegen der wettbewerbsrechtlich begründeten Trennung des Netzmonopols vom Handel dürfen die Eigentümer der Übertragungsnetze jedoch nicht mehr als 50 Prozent der Netzkapazität für eigene Lieferungen beanspruchen. Ziel ist es, die Versorgungssicherheit im liberalisierten Umfeld zu gewährleisten. Deshalb

sollen der Netzzugang für den grenzüberschreitenden Stromverkehr geregelt sowie die Sicherheitsstandards für die Transitnetze harmonisiert werden. Im Juli 2009 hat die EU das dritte Energiepaket und die neuen Richtlinien zu erneuerbaren Energien beschlossen und in Kraft gesetzt. Auf dessen Basis will die Kommission die Verhandlungen führen. Entsprechend muss das schweizerische Verhandlungsmandat angepasst werden. Das dritte Energiepaket bezweckt eine weitere Liberalisierung des europäischen Strom- und Gasmarktes, eine Trennung zwischen Energieproduktion und Energielieferung von den Netzwerkooperationen sowie die Schaffung einer europäischen Energieagentur. Eine Herausforderung für die Schweiz sind die im dritten Energiepaket enthaltenen Regeln zum Wettbewerb und zu Staatsbeihilfen.

Abbildung 5

Die Schweiz ist eine wichtige Stromdreh Scheibe in Europa.

Elektrizitätsflüsse 2008



Quelle: Schweizerische Elektrizitätsstatistik 2008, Bundesamt für Energie

Interessen der Wirtschaft

Um die Versorgungssicherheit zu gewährleisten, braucht es wettbewerbsfähige Bezugsmöglichkeiten.

Die Importabhängigkeit der Schweiz im Winterhalbjahr wird in den kommenden Jahren weiter zunehmen, da in der Vergangenheit keine nennenswerten neuen inländischen Kraftwerke gebaut wurden und mittelfristig auch keine in Aussicht stehen. Die bestehenden Stromimportverträge mit Frankreich werden ab 2020 auslaufen. Für die Schweizer Wirtschaft ist zentral, dass weiterhin wettbewerbsfähige Bezugsmöglichkeiten auf der Grundlage langfristiger Verträge möglich sein werden. Damit wird die Versorgungssicherheit gewährleistet. Wo im Zuge von Verhandlungen die bestehenden Langfristverträge angepasst werden, muss neben der Versorgungssicherheit auch der Investitionsschutz gewährleistet bleiben. Für die EU ist ein Stromabkommen von grösster Bedeutung, um den Transitverkehr einheitlich und effizient gestalten zu können.

«Die künftige Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Schweiz hängt direkt von der Fähigkeit ab, die eigene Strominfrastruktur erneuern zu können.»

Heinz Karrer, CEO Axpo Holding AG

Sicht der Wirtschaft:

Anforderungen an ein Abkommen über den Stromhandel

Ein Abkommen über den Stromhandel muss folgende Bedingungen erfüllen:

- ▶ Gewährleistung der Versorgungssicherheit durch eine angemessene Übergangsregelung für die Langzeitverträge sowie die Sicherstellung des gegenseitigen Marktzutritts.
- ▶ Langfristig wettbewerbsfähige Energiepreise für den Produktionsstandort Schweiz.
- ▶ Kein Integrationsabkommen, das auch die übrigen Energien abdeckt.
- ▶ Die Schweiz muss weiterhin souverän über die eigene Energiepolitik entscheiden können.

5.3.2 Freihandelsabkommen Agrar- und Lebensmittelbereich (FHAL)

Ausgangslage

Seit Herbst 2008 laufen Verhandlungen zwischen der Schweiz und der EU über ein Freihandelsabkommen für Agrargüter und Lebensmittel. Parallel dazu und innerhalb desselben Mandats werden die Bereiche Lebensmittelsicherheit, Produktsicherheit und öffentliche Gesundheit verhandelt (siehe dazu nachstehend 5.3.3). Ein Abkommen zwischen der Schweiz und der EU im Agrar- und Lebensmittelbereich bezweckt die gegenseitige Öffnung der Märkte für Landwirtschaftsprodukte und Lebensmittel. Das Abkommen würde sowohl tarifäre Handelshemmnisse (wie Zölle und Kontingente) als auch nichttarifäre Hürden (wie unterschiedliche Produktvorschriften und Zulassungsbestimmungen) abbauen. 70 Prozent der Schweizer Agrarexporte gehen in die EU und 80 Prozent der Importe stammen aus der EU. Neben den landwirtschaftlichen Rohstoffen (wie Gemüse, Milch, Schlachtvieh) sollen auch vor- und nachgelagerte Stufen der Produktionskette in den Freihandel einbezogen werden. Durch ein FHAL würde der bisherige agrarpolitische Reformpfad konsequent weiterbeschritten mit dem Ziel, die schweizerische Landwirtschaft international wettbewerbsfähiger zu machen.

«Die Marktöffnung ist eine grosse Herausforderung, aber auch eine Chance, da gute Qualität und Nischenprodukte im In- wie im Ausland immer Käufer finden.»

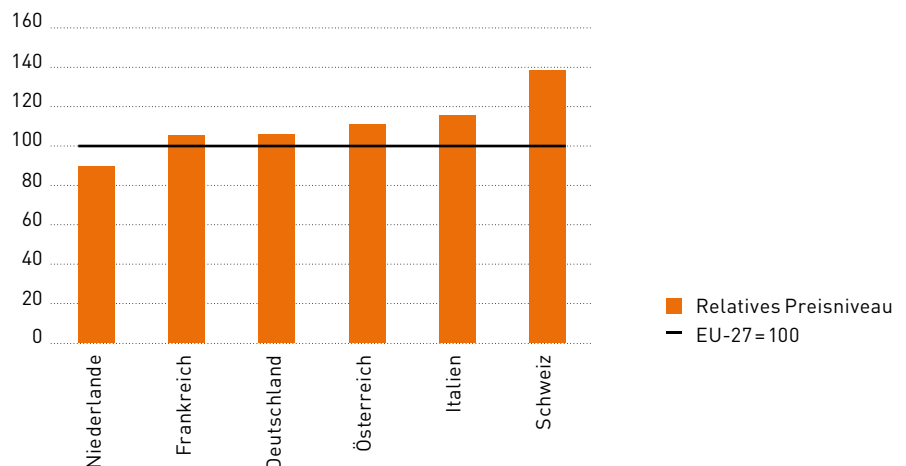
Franziska Troesch-Schnyder, Präsidentin Konsumentenforum kf

Abbildung 6

Die Preise für Nahrungsmittel liegen in der Schweiz deutlich über denjenigen in unseren europäischen Nachbarländern.

Relative Preisniveauidizes von Nahrungsmitteln (EU-27 = 100)

In Prozent



Quelle: Eurostat 2010

Das FHAL ermöglicht den Schweizer Bauern den Zugang zu einem Absatzmarkt mit 500 Millionen potenziellen Konsumentinnen und Konsumenten.

Interessen der Wirtschaft

Ein Abkommen würde die Produktionskosten für die inländische Agrarwirtschaft und Nahrungsmittelindustrie senken und gleichzeitig den Zugang zum EU-Absatzmarkt mit 500 Millionen potenziellen Konsumenten verbessern. Mit Qualitätsprodukten im Premiumbereich steigen die Chancen für die Schweizer Produzenten auch bei höherem Preisniveau. Ein zentraler Wettbewerbsnachteil der Schweizer Nahrungsmittelindustrie sind die gegenüber der EU um rund 50 Prozent höheren Rohstoffpreise. Der dafür geschaffene Preisausgleichsmechanismus muss gemäss WTO bis 2013 abgeschafft werden. Nur mit der Möglichkeit der Beschaffung von gleich teuren Rohstoffen wie in der EU dank eines FHAL kann der Standort Schweiz für die Nahrungsmittelindustrie weiterhin interessant bleiben. Die Marktöffnung führt zu einer Preissenkung, erhöht die Kaufkraft der Bevölkerung und steigert die Produktivität im gesamten Agrarsektor. Tiefere Nahrungsmittelpreise machen auch den Tourismus und die Nahrungsmittelindustrie nachhaltig wettbewerbsfähiger und sichern Arbeitsplätze. Dank des FHAL steigt das reale Bruttoinlandprodukt um rund 0,5 Prozent oder zwei Milliarden Franken. Die schweizerische Landwirtschaft kann auch mit einem Freihandelsabkommen ihr ökologisches Niveau halten und darin weiterhin eine Vorreiterrolle einnehmen.

Sicht der Wirtschaft: Anforderungen an ein FHAL

Ein Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich muss folgende Bedingungen erfüllen:

- ▶ Umfassender Abbau von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen auch in den vor- und nachgelagerten Produktionsstufen.
- ▶ Um die Ausrichtung auf die neuen Marktverhältnisse zu erleichtern, sind geeignete, flankierende Massnahmen zu definieren. Diese sollen finanzwirtschaftlich tragbar sein und einen Übergangscharakter aufweisen. Auch müssen marktverzerrende Massnahmen der EU mitberücksichtigt werden.

5.3.3 Lebensmittelsicherheit, Produktsicherheit, öffentliche Gesundheit

Ausgangslage

Ein Schwerpunkt des Abkommens wäre die Bekämpfung übertragbarer Krankheiten.

Der gegenseitige Marktzugang für Lebensmittel bedingt eine internationale Koordination und eine umfassende Gefahrenkommunikation. Dasselbe gilt auch für andere Produkte. Im Bereich der öffentlichen Gesundheit haben die Schweiz und die EU ein gegenseitiges Interesse an einer verstärkten und institutionalisierten Zusammenarbeit. Schwerpunkte bilden die Bekämpfung übertragbarer Krankheiten, allgemeine Gesundheitsbelange, Lebensmittelsicherheit und allgemeine Produktsicherheit. Im Vordergrund steht die Schweizer Teilnahme an den beiden entsprechenden EU-Agenturen, am Europäischen Zentrum für die Prävention und die Bekämpfung von Krankheiten (ECDC) und an der Europäischen Behörde für Lebensmittelsicherheit (EFSA). Ausserdem ist der Anschluss der Schweiz an drei Schnell- und Frühwarnsysteme sowie die Beteiligung am EU-Gesundheitsprogramm 2008–2013 (HP) geplant.

Interessen der Wirtschaft

Eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen der EU und der Schweiz im Gesundheitsbereich bietet für beide Seiten interessante Lösungen. Ein bilaterales Abkommen dürfte seitens der EU mit der Forderung nach einer Anpassung der schweizerischen Gesetzgebung an das europäische Recht verbunden sein, insbesondere in den Bereichen Tabak, Nahrungsmittel- und Produktsicherheit.

Die Übernahme gewisser EU-Vorschriften hätte gravierende Nachteile für den Industriestandort Schweiz.

Die Übernahme gewisser EU-Vorschriften hätte allerdings teils gravierende Nachteile für den Industriestandort Schweiz. Insbesondere möchte die EU die Schweiz verpflichten, EU-Vorschriften im Gesundheitsbereich auch auf Produkte anzuwenden, die für den aussereuropäischen Markt bestimmt sind. Solche Produkte, die den Gesundheitsvorschriften der Drittländer und dem Geschmack und den Ansprüchen der dortigen Kunden genügen müssen, könnten somit in der Schweiz nicht mehr hergestellt werden. Eine derartige extraterritoriale Beschränkung der Schweizer Aussenwirtschaftspolitik wird aus grundsätzlichen Überlegungen strikt abgelehnt. Zudem hätte die Unterbindung des aussereuropäischen Handels die Schliessung der Produktion in der Schweiz zur Folge mit entsprechenden negativen Auswirkungen auf die Beschäftigung.

Sicht der Wirtschaft:

Anforderungen an ein Abkommen im Bereich Lebensmittel- und Produktsicherheit sowie der öffentlichen Gesundheit

Ein Abkommen muss folgende Bedingungen erfüllen:

- ▶ Die Übernahme des EU-Acquis muss mit einer Beteiligung von Schweizer Experten in den zuständigen EU-Agenturen einhergehen.
- ▶ Die Harmonisierung darf nicht so weit gehen, dass die aussereuropäischen Interessen der Schweiz tangiert oder gar eingeschränkt werden.
- ▶ Die Innovationsfähigkeit von Schweizer Unternehmen insbesondere im Bereich Forschung und Entwicklung darf nicht eingeschränkt werden. Diese müssen weiterhin innovative Produkte vermarkten können.
- ▶ Soweit es sich um nicht verbindliche Empfehlungen handelt, sind diese nur zu übernehmen, wenn sich daraus keine Wettbewerbsnachteile für Schweizer Unternehmen gegenüber Unternehmen in EU-Mitgliedsstaaten ergeben, die diese unverbindlichen Empfehlungen nicht übernehmen. Generell muss die Übernahme von EU-Acquis nach dem Prinzip der geringstmöglichen Verwaltungslast umgesetzt werden.
- ▶ Keine automatische Übernahme des künftigen Acquis im Anwendungsbereich des Abkommens durch die Schweiz.

5.3.4 Arzneimittel

Ausgangslage

Der Bundesrat hat Swissmedic am 27. November 2009 ein Verhandlungsmandat erteilt. Ziel der Verhandlungen ist ein Abkommen über vereinfachte Zulassungsverfahren für Arzneimittel in der Schweiz und der EU. In der Schweiz können Ergebnisse der Zulassungsprüfungen aus Ländern mit vergleichbarer Arzneimittelkontrolle, insbesondere der European Medicines Agency (EMA), bei der Zulassung von Arzneimitteln oder von Verfahren berücksichtigt werden. Der Zugang zu den Evaluationsberichten der ausländischen Zulassungsbehörden wird durch den angestrebten Staatsvertrag gesichert.

Der Standortvorteil einer eigenen Zulassungsbehörde soll für die forschende Industrie in der Schweiz nicht aufgegeben werden.

Interessen der Wirtschaft

Die Wirtschaft begrüsst die Aufnahme von Verhandlungen mit der EU. Ein Abkommen für die vereinfachte Zulassung von Arzneimitteln verkürzt das Zulassungsverfahren für dasselbe Arzneimittel in der Schweiz. Das ist im Sinne der Wirtschaft. Die Rechtsgrundlage für das vereinfachte Swissmedic-Zulassungsverfahren besteht bereits (Art. 13 HMG). Der Standortvorteil einer eigenen Zulassungsbehörde soll für die forschende Industrie in der Schweiz nicht aufgegeben werden. Der Ersterzulassung für innovative Produkte ist weiterhin höchste Priorität einzuräumen.

Sicht der Wirtschaft:

Anforderungen an ein Abkommen über Arzneimittel

Ein Abkommen über Arzneimittel sollte folgende Bedingungen erfüllen:

- ▶ Vereinfachung des Zulassungsverfahrens.
- ▶ Verstärkte Zusammenarbeit mit der EMEA.

5.3.5 REACH

Ausgangslage

Gegenwärtig laufen exploratorische Gespräche über die Beteiligung der Schweiz an der REACH-Verordnung (**R**egistration, **E**valuation and **A**uthorisation of **C**hemicals). Die Wertschöpfung der chemisch-pharmazeutischen Industrie in der EU ist aufs Engste mit der schweizerischen verzahnt: Wertmässig gehen rund 62 Prozent der Exporte der chemisch-pharmazeutischen Industrie der Schweiz in die EU. Rund 82 Prozent aller in die Schweiz importierten Chemikalien und verwandten Erzeugnisse stammen aus dem EU-Raum. Nach den USA belegt die Schweiz sowohl bei den Importen aus als auch bei den Exporten in die EU den zweiten Rang. Sie zeichnet sich insbesondere auch als Zulieferer von Spezialitäten für unterschiedlichste EU-Schlüsselindustrien (Auto, Elektronik, Lebensmittel usw.) und von pharmazeutischen Spezialitäten aus. Darüber hinaus trägt die schweizerische chemisch-pharmazeutische Industrie mit ihren zahlreichen Tochtergesellschaften im EU-Raum zur Stärkung der Innovationskraft Europas bei. Sie ist ein wichtiger Arbeitgeber in der EU: Die zehn grössten Schweizer Unternehmen der Branche beschäftigen in den EU-Ländern insgesamt über 110 000 Mitarbeitende.

«Die Schweiz kann dank ihrer leistungsfähigen chemisch-pharmazeutischen Industrie einen wichtigen Beitrag zu REACH leisten.»

Christoph Mäder, Mitglied der Konzernleitung Syngenta und Präsident der SGCI

Die chemisch-pharmazeutische Industrie ist stark von den verschärften Sicherheitsbestimmungen von REACH betroffen.

Gemäss der EU-Verordnung zur Verbesserung der Chemikaliensicherheit (REACH) müssen chemische Stoffe, die in der EU hergestellt oder in die EU importiert werden, geprüft und bei der europäischen Chemikalienagentur (ECHA) registriert werden. Diese verschärften Sicherheitsbestimmungen werden seit dem 1. Juni 2008 bis ins Jahr 2018 stufenweise in Kraft gesetzt. Die Prüfung und Registrierung verursacht einen administrativen Mehraufwand und stellt für Nicht-EU-Staaten ein Handelshemmnis dar. Die Schweizer Industrie ist von REACH stark betroffen, da die EU im Bereich Chemikalien unsere wichtigste Handelspartnerin ist. Die EU-Verordnung betrifft neben der chemisch-pharmazeutischen Industrie aber auch alle anderen Branchen, die in irgendeiner Form chemische Stoffe verwenden. Deshalb hat der Bundesrat exploratorische Gespräche aufgenommen, um die Möglichkeiten und Rahmenbedingungen einer Zusammenarbeit mit der EU respektive der ECHA zu klären. Die Handlungsoptionen reichen von einer Beibehaltung der Schweizer Chemikaliengesetzgebung über einen autonomen Nachvollzug von REACH bis zu einer vertraglichen Lösung.

REACH darf kein Hemmnis für den bilateralen Handel darstellen.

Interessen der Wirtschaft

Die Wirtschaft begrüsst die Aufnahme von exploratorischen Gesprächen. Die Einführung von schweizerischen Sonderlösungen ist entschieden abzulehnen. Vielmehr gilt es, den Bericht des Bundesrats über die Ergebnisse der Exploration abzuwarten. Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass Handelshemmnisse am effizientesten vermieden werden können, wenn das schweizerische Recht möglichst weitgehend an die REACH-Verordnung angepasst und vertraglich im gegenseitigen Interesse beider Parteien geregelt wird.

Sicht der Wirtschaft:

Anforderungen an ein Abkommen über REACH

Ein Abkommen über REACH muss folgende Bedingungen erfüllen:

- ▶ Vermeidung von Handelshemmnissen.
- ▶ Einbezug der Schweiz in die Entscheidungen der ECHA.

5.3.6 Emissionszertifikatehandel

Ausgangslage

Die EU führt 2013 neue Regeln für das Emissionshandelssystem (ETS) ein.

«Das Modell der freiwilligen Zielvereinbarungen hat bei den beteiligten Unternehmen zu einer 25-prozentigen CO₂-Reduktion geführt.»

Dr. Armin Eberle, Geschäftsführer Energie-Agentur der Wirtschaft

Im Jahr 2013 wird die EU neue Regeln für das Emissionshandelssystem (ETS) einführen. Dieses Regelwerk ist bislang nur in groben Zügen bekannt: Es ist beabsichtigt, dass die Treibhausgase ausstossenden Betriebe ihre Grundausstattung an Emissionsrechten künftig ersteigern müssen. Für besonders wettbewerbsexponierte Betriebe sollen zwecks Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen sowie Betriebsverlagerungen in Staaten mit weniger strengen Regeln («carbon leakage») temporäre Ausnahmen geltend gemacht werden können. Wie diese Indikatoren berechnet werden sollen, ist noch unklar. Wie die Schweiz sieht auch die EU eine «Dualität» von Emissionszertifikatehandel und CO₂-Abgabe vor. Alle Treibhausgasemittenten, die nicht dem ETS unterstellt werden, müssen ab 2013 in der EU eine CO₂-Abgabe entrichten. In der Schweiz würde die Dualität die Weiterführung des Systems der Zielvereinbarung mit der Energie-Agentur der Wirtschaft ermöglichen. Dadurch würde nach der Einführung der CO₂-Abgabe 2009 nicht bereits schon nach drei Jahren wieder ein klimapolitischer Systemwechsel bei den Unternehmen fällig. Der Bundesrat hat Mitte Dezember 2009 beschlossen, formelle Verhandlungen mit der EU bezüglich eines Anschlusses an das EU-ETS aufzunehmen.

Interessen der Wirtschaft

Da es sich bei den Massnahmen der Unternehmen zur Reduktion der CO₂-Emissionen in der Regel um langfristige Investitionen handelt, sollten möglichst vorhersehbare und stabile Rahmenbedingungen geschaffen werden. In der Schweiz haben die Unternehmen in der Periode 1990 bis 2010 die CO₂-Emissionen in der Regel wesentlich weiter abgesenkt als Unternehmen in der EU. Die grossen CO₂-Emittenten der Schweiz haben mit der Energie-Agentur der Wirtschaft und auch direkt mit dem Bund bedeutende Reduktionsverpflichtungen vereinbart. Diese gehen teils weit über die Mindestanforderungen des heutigen, bis 2012 befristeten EU-ETS hinaus. Wer in der Schweiz heute mehr als nur das gesetzliche Minimum umgesetzt hat, wird bei einer Unterstellung unter das ETS zum Verlierer, weil zu den bereits realisierten hohen Einsparungen die neuen noch hinzuzuzählen sind. Daher ist es ein Gebot der Fairness, den Unternehmen optional den Zugang zum System zu ermöglichen und sie nicht dazu zu zwingen.

Ein Anschluss der Schweiz ans EU-ETS darf erst nach Vorliegen der neuen Regeln ins Auge gefasst werden.

Solange wichtige Fragen des neuen EU-Emissionshandelssystems noch nicht eindeutig geklärt sind, kann keine Beurteilung der Auswirkungen dieser Regeln auf die Schweiz vorgenommen werden.

Ein allfälliger Anschluss der Schweiz ans EU-ETS darf erst nach Vorliegen der ab 2013 geltenden Regelungen sowie einer Überprüfung der damit verbundenen Auswirkungen auf die Schweizer Wirtschaft erfolgen. Dabei ist insbesondere sicherzustellen, dass bei einer vergangenheitsbezogenen, vergleichenden Betrachtung sowohl für die EU wie für die Schweiz 1990 als Ausgangsjahr gilt.

Sicht der Wirtschaft:

Anforderungen an ein Abkommen über den Emissionszertifikatehandel

Ein Abkommen über den Emissionszertifikatehandel muss folgende Bedingungen erfüllen:

- ▶ Der Zugang zum EU-ETS muss jenen Unternehmen offen stehen, die ihn wollen.
- ▶ Die Dualität zwischen Emissionshandel und CO₂-Abgabe muss in der Schweiz beibehalten werden können.
- ▶ Bereits umgesetzte Massnahmen zur CO₂-Reduktion müssen beim Einstieg in das EU-ETS berücksichtigt werden.
- ▶ Wichtige Fragen des künftigen EU-ETS müssen geklärt sein, damit sich die Vor- und Nachteile einer Teilnahme der Schweizer Wirtschaft beurteilen lassen.
- ▶ Eine Verknüpfung mit dem Stromhandelsabkommen (vergleiche Kapitel 5.3.1) ist wegen der CO₂-freien Stromerzeugung der Schweiz nicht erforderlich.

5.4 Mögliche Verhandlungsbereiche

5.4.1 Wettbewerb

Ausgangslage

Was die Wettbewerbsregeln in der EU erlauben, soll auch in der Schweiz zulässig sein.

Die Übernahme des gesamten EU-Wettbewerbsrechts etwa im Rahmen eines Dienstleistungsabkommens hätte weitgehende Konsequenzen. Materiell stimmen die Wettbewerbsregeln der Schweiz und der EU zwar weitgehend überein. Mit den Revisionen von 1995 und 2003 hat sich die Schweiz in vielen Bereichen dem EU-Recht angepasst. Differenzen bleiben in der Detailausgestaltung und im Verfahren. Die volle Übernahme würde aber auch eine Ausdehnung auf Subventionen bedeuten (mit Konsequenzen für alle Staatsinterventionen etwa auch bei Sanierungen oder Monopolbereichen wie Gebäudeversicherung oder Garantieleistungen zum Beispiel bei Kantonalbanken). Auch stellen sich erhebliche institutionelle Fragen (letztinstanzliche Zuständigkeit des Europäischen Gerichtshofs, Zuständigkeitsregeln für Fusionen, Untersuchungskompetenzen der Kommission usw.), die im EWR mit dem Aufbau einer parallelen Struktur gelöst wurden.

Von dieser vollständigen Übernahme zu unterscheiden ist ein Zusammenarbeitsabkommen, bei dem materielle Regeln wie auch Zuständigkeitsfragen unberührt bleiben. Bereits heute ist der fachliche Dialog zwischen den Wettbewerbsbehörden intensiv. Eine konkrete Zusammenarbeit mit einem Informationsaustausch in Einzelfällen ist aber aufgrund der Rechtslage nicht möglich

– ausser bei Fusionsfällen und Vorliegen einer Einwilligung der Parteien. Die EU-Kommission hat der Schweiz den Abschluss eines Zusammenarbeitsabkommens vorgeschlagen. Zurzeit finden Sondierungsgespräche auf Fachebene statt.

Interessen der Wirtschaft

Die Schweiz darf liberaler sein und ihren Spielraum für eigenständige Lösungen nutzen.

Um den Schweizer Unternehmen Geschäftsaktivitäten im weltweiten Wettbewerb zu erleichtern und gleichzeitig Rechtssicherheit zu gewährleisten, befürworten die Schweizer Unternehmen eine Politik der «kompetitiven» Annäherung: Was in der EU erlaubt ist, soll auch in der Schweiz zulässig sein. In jenen wettbewerbsrechtlichen Belangen aber, in denen die EU überschießt, soll und darf die Schweiz durchaus liberaler sein und ihren Spielraum für eigenständige Lösungen – etwa im Verfahrensbereich oder bei der Sanktionsbemessung – nutzen. Eine kritischere Überprüfung staatlicher Interventionen im Sinne der Hinterfragung von Subventionen ist ordnungspolitisch geboten, wirft jedoch erhebliche staats- und souveränitätspolitische Fragen auf (auch betreffend Eingriff in kantonale Zuständigkeiten).

Eine Zusammenarbeit mit der EU in Wettbewerbsverfahren soll offen geprüft werden. Die Wirtschaft knüpft aber die Aufnahme solcher Verhandlungen an klare Bedingungen, um vor allem den Rechtsschutzinteressen der Unternehmen Rechnung zu tragen.

Sicht der Wirtschaft:

Anforderungen an ein Zusammenarbeitsabkommen in Wettbewerbsfragen

Ein Abkommen über die Zusammenarbeit im Wettbewerbsbereich muss folgende Bedingungen erfüllen:

- ▶ Bestehende rechtsstaatliche Bedenken¹⁷ der Schweiz und der EU müssen vor einer Aufnahme von Verhandlungen ausgeräumt werden. Die legitimen Schutzinteressen der Unternehmen müssen voll gewahrt bleiben.
- ▶ Bemühungen von Unternehmen um rechtmässiges Verhalten, wie zum Beispiel durch «Compliance-Programme», müssen bei der Haftung, mindestens aber bei der Festsetzung der Höhe einer Geldbusse berücksichtigt werden.
- ▶ Die grundsätzlichen Regeln für Amts- und Rechtshilfe sind zu beachten. Kritisiertes Verhalten muss in beiden Rechtsräumen strafbar sein. Die Wirtschaft legt Wert auf das Spezialitätenprinzip: Die weitergegebenen Informationen sollen ausschliesslich für die vorbestimmten Zwecke Verwendung finden dürfen und nicht für andere Verfahren, beispielsweise im Steuerbereich. Die Vertraulichkeit und der Rechtsschutz müssen jederzeit gewahrt bleiben.
- ▶ Eingeschränktere Lösungen – wie eine Beschränkung auf die gegenseitige Information über Ziele und betroffene Unternehmen – ohne Austausch von Geschäftsinformationen sind ebenfalls zu prüfen.

¹⁷ Ein ungelöstes Problem besteht insbesondere im Bereich der von der EU-Kommission für Zuwiderhandlungen gegen das Kartellrecht verhängten Geldbussen. Siehe hierzu die Studie von economieuisse vom März 2009: «Unternehmen im Wettbewerb, Evaluation des Kartellgesetzes», insbesondere S. 45.

5.4.2 Allgemeines Dienstleistungsabkommen

Ausgangslage

Die Bedeutung des tertiären Sektors ist in der Schweiz sehr gross: Dienstleistungen (inklusive Handel) machen über 70 Prozent der Wertschöpfung aus. Ein ebenso hoher Prozentsatz aller Beschäftigten in der Schweiz arbeitet im Dienstleistungsbereich. Die EU ist Abnehmerin von 80 Prozent unserer Exporte in diesem Sektor. Auch in der EU ist die Wirtschaft stark auf die Dienstleistungen ausgerichtet. Trotzdem bestehen für Dienstleistungen noch immer hohe Barrieren beim gegenseitigen Marktzugang. Verhandlungen über ein allgemeines Dienstleistungsabkommen wurden im Rahmen der Bilateralen I aufgenommen, ab dem Jahr 2004 aber nicht mehr weiterverfolgt, um einen raschen Abschluss der anderen neun Dossiers der Bilateralen II zu ermöglichen.

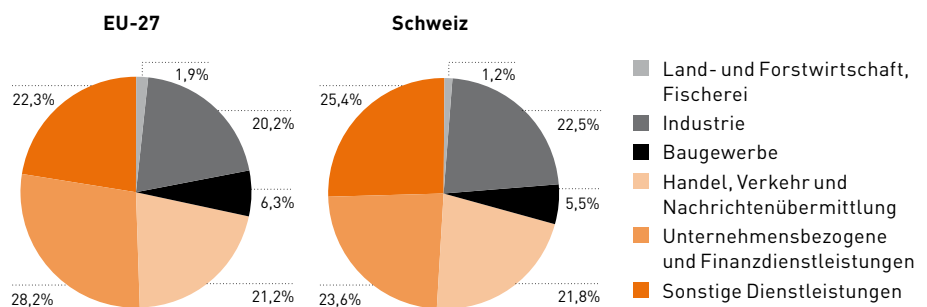
Im Dienstleistungsbereich bestehen noch immer hohe Barrieren beim gegenseitigen Marktzugang.

Schon bei früheren Verhandlungen über Dienstleistungen verfolgten die EU und die Schweiz unterschiedliche Ziele. Während die Schweiz den Abschluss sektorieller Abkommen anstrebte, wollte die EU ein Dienstleistungsabkommen nur auf Basis des gesamten EU-Rechtsbestands, inklusive zukünftiges Recht, abschliessen. Neben den eigentlichen Dienstleistungen (Finanzdienstleistungen, Gesundheitsbereich, Freie Berufe, Netzdienstleistungen wie Post, Telekom und Energie) dürfte die EU weiterhin fordern, dass ein Abkommen auch die horizontalen Bereiche des Gesellschaftsrechts, der Wettbewerbsregeln, Geldwäscherei, Insiderhandel und Konsumentenschutz umfasst. Dass die EU aber auch sektorale Dienstleistungsabkommen abschliessen könnte, zeigen die bestehenden Land- und Luftverkehrsabkommen oder die laufenden Verhandlungen im Stromhandel.

Abbildung 7

Damit erwirtschafteten die Dienstleistungsbranchen 2007 insgesamt 71,7 Prozent der Wertschöpfung der EU-27. In der Schweiz sind es 70,8 Prozent der Wertschöpfung.

Bruttowertschöpfung im Dienstleistungsbereich in der EU-27 und der Schweiz in Prozent



Quelle: Eurostat Jahrbuch 2009

Interessen der Wirtschaft

Die EU regelt den Dienstleistungsmarkt umfassend. Die gegenseitige Anerkennung der Dienstleistungsfreiheit hätte für die Schweiz die Übernahme eines umfangreichen EU-Acquis zur Folge. Die Schweiz müsste zusätzlich zu den sektorspezifischen Regeln auch die allgemeinen Vorschriften im Dienstleistungsbereich, insbesondere die Dienstleistungsrichtlinie oder die Richtlinie über den elektronischen Handel, übernehmen. Ausserdem müssten horizontale Bereiche wie das Wettbewerbsrecht, das Konsumentenschutzrecht, die Regeln über staatliche Beihilfen, über den Datenschutz sowie über das geistige Eigentum übernommen werden. Diese Regulierungsflut birgt die Gefahr einer zusätzlichen administrativen Belastung für Schweizer Unternehmen mit negativen

Konsequenzen für die Wettbewerbsfähigkeit, insbesondere von KMU.¹⁸ Da es sich bei EU-Recht jedoch oft um Richtlinien handelt, die es in nationales Recht umzusetzen gilt, hätte die schweizerische Verwaltung auch einen gewissen Gestaltungsspielraum, pragmatische Lösungen zu suchen und die Belastung möglichst gering zu halten.

Ein umfassendes Dienstleistungsabkommen würde schweizerischen Dienstleistungsanbietern den ungehinderten Zugang zum europäischen Markt verschaffen. Die Liberalisierung von Netzdienstleistungen könnte potenziell zu mehr Wettbewerb und sinkenden Preisen für die Produktionsfaktoren Energie, Telekommunikation, Post und Transport führen. Dem steht jedoch die Realität einer ungenügenden Umsetzung des europäischen Binnenmarktes im Dienstleistungsbereich gegenüber. Obwohl Dienstleistungen in Europa wie in der Schweiz zu 70 Prozent zur Wertschöpfung beitragen und 69 Prozent der aktiven Bevölkerung beschäftigen, beträgt der Anteil der Dienstleistungen am innereuropäischen Handel lediglich 20 Prozent.¹⁹ Bislang haben nur neun von 27 Mitgliedsstaaten Dienstleistungen im Sinne der europäischen Richtlinie liberalisiert.²⁰ Auch in spezifischen Sektoren wie dem Telekommunikations-, Gesundheits- oder Transportbereich ist bislang eine ungenügende Marktöffnung festzustellen. Somit muss ein umfassendes Dienstleistungsabkommen nicht zwangsläufig zu einer Liberalisierungswelle in der Schweiz führen.

Sicht der Wirtschaft:

- ▶ Sektorielle Abkommen im Dienstleistungsbereich sind einem umfassenden Abkommen vorzuziehen.

Bereits heute bestehen Abkommen im Dienstleistungsbereich.

Aufgrund des durch eine Übernahme des vollen Acquis im Bereich der Dienstleistungen zu gewärtigenden Verwaltungsaufwands und des ungenügend ausgebauten Binnenmarktes für Dienstleistungen wäre ein umfassendes Abkommen im Dienstleistungsbereich für die Wirtschaft nicht interessant. Die Harmonisierung der Rechtsvorschriften im Dienstleistungsbereich sowie die weitgehende Übernahme der horizontalen Rahmenbedingungen würden die Souveränität der Schweiz in der Ausgestaltung ihrer Wirtschaftspolitik stark einschränken. Hinzu kommt, dass bereits heute insbesondere fünf bilaterale Abkommen einzelnen Branchen respektive Bereichen einen selektiven Zugang zum europäischen Binnenmarkt gewähren. Diese decken den Bedarf der Wirtschaft zu einem guten Teil ab:

- Das **Versicherungsabkommen** erlaubt es Direktversicherern (ohne die Lebens- und Rückversicherer), diskriminierungsfrei Agenturen und Zweigniederlassungen in den EU-Mitgliedsstaaten zu errichten.
- Das **Personenfreizügigkeitsabkommen** ermöglicht es natürlichen Personen, pro Jahr bis zu 90 Kalendertage ohne Bewilligung Dienstleistungen im Gebiet der Vertragspartei anzubieten.

¹⁸ Dies anerkennt auch die EU, wenn sie verspricht, den administrativen Aufwand für Unternehmen bis 2012 um 25 Prozent senken zu wollen.

¹⁹ Eurostat 57/2008, S. 2.

²⁰ Bericht von EUROCHAMBRES (2010) «Mapping the implementation of the Services Directive in EU Member States», www.eurochambres.eu

- Das **Landverkehrsabkommen** ermöglicht schweizerischen und europäischen Transportunternehmen den Zugang zum europäischen Schienen- und Strassenverkehrsmarkt für den Transport von Personen und Gütern. Während der gesamte Strassenverkehr mit Ausnahme der sogenannten kleinen Kabotage²¹ liberalisiert ist, umfasst die Marktöffnung im Schienentransport lediglich Teilbereiche des Güterverkehrs.
- Das **Luftverkehrsabkommen** gewährleistet alle sogenannten acht Freiheiten des Luftverkehrs sowie die Niederlassungsfreiheit der Luftverkehrsunternehmen.
- Das Abkommen über das **öffentliche Beschaffungswesen** verbessert den gegenseitigen Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen.

Weiterentwicklung bestehender Sektorenabkommen

Die bestehenden Sektorenabkommen haben sich in der Praxis bewährt. Die Wirtschaft sieht gute Erfolgchancen in einer pragmatischen Weiterentwicklung des bilateralen Wegs durch den Abschluss weiterer sektorieller Abkommen im Dienstleistungsbereich. In folgenden Sektoren sind Verhandlungen zurzeit im Gange oder vorstellbar:

- ▶ Im Bereich der Netzwerkdienstleistungen ist der Abschluss eines Stromabkommens in Verhandlung (vergleiche Kapitel 5.3.1).
- ▶ Da mit dem 3. Transportpaket in der EU der Güterverkehr und auch der grenzüberschreitende Personenverkehr voll liberalisiert werden, stellt sich in naher Zukunft die Frage einer Ausweitung des Landverkehrsabkommens auch auf diesen Bereich.
- ▶ Finanzdienstleistungsabkommen (vergleiche Kapitel 5.4.3).

Ein allgemeines Dienstleistungsabkommen oder die Weiterentwicklung des Netzes an sektoriellen Abkommen sollten folgende Bedingungen erfüllen:

- ▶ Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Dienstleistungssektors.
- ▶ Beseitigung sämtlicher Marktzutrittsbarrieren in den behandelten sektoralen und horizontalen Bereichen.
- ▶ Kein automatischer Nachvollzug des Acquis.
- ▶ Sicherstellung ausreichender Spielräume bei der Umsetzung der relevanten EU-Richtlinien in das Schweizer Recht.

21 Inlandtransporte ausländischer Unternehmen, zum Beispiel München-Köln für Schweizer oder Basel-Bern für deutsche Transporteure.

5.4.3 Abkommen über Finanzdienstleistungen

Ausgangslage

Die grenzüberschreitende Erbringung von Finanzdienstleistungen durch Unternehmen ohne Sitz im EWR ist durch die EU nicht geregelt. Ohne physische Präsenz in der EU ist für den grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr der Marktzugang zum ganzen EU-Binnenmarkt nur mittels eines Finanzdienstleistungsabkommens (FDLA) zu bekommen. Ohne ein solches sind die EU-Mitgliedsstaaten frei, die Voraussetzungen autonom auf nationaler Ebene festzusetzen. Dasselbe gilt für die Errichtung von Zweigniederlassungen durch Finanzinstitute mit Sitz ausserhalb des EWR.

Diese Ausgangslage bevorteilt grössere Anbieter von Finanzdienstleistungen, da es sich für kleinere oft nicht lohnt, in jedem interessanten Markt Niederlassungen respektive Tochtergesellschaften zu eröffnen. Die meisten EU-Länder machen den Marktzugang von besonderen Vorschriften abhängig. Umgekehrt ist der Schweizer Finanzmarkt für ausländische Konkurrenten sowohl on- wie offshore frei und offen.

Schweizer Banken werden bei der grenzüberschreitenden Kundenbetreuung und Vermögensverwaltung benachteiligt.

Somit ist für **Schweizer Banken** die grenzüberschreitende Betreuung von Kunden in der EU und die Vermögensverwaltung von der Schweiz aus für Kunden in der EU beeinträchtigt. Zudem haben in jüngster Zeit die Diskriminierung (z.B. in Deutschland: Stichwort BaFin-Merkblatt) und die Kriminalisierung ihrer Mitarbeitenden (z.B. bei Kundenbesuchen im Ausland) von Schweizer Banken durch einzelne EU-Länder zugenommen. Auch **schweizerische unabhängige Vermögensverwalter** dürfen europäische Kunden aus der Schweiz heraus weder bewerben noch betreuen. **Schweizerische kollektive Kapitalanlagen** können in der EU nicht vertrieben werden, wohingegen die Schweiz ausländischen kollektiven Kapitalanlagen (UCITS – Undertakings for Collective Investments in Transferable Securities) freien Zugang zum Markt gewährt. Gemäss dem neuen Richtlinienvorschlag der EU für Alternative Investment Funds Manager (AIFM) soll Finanzintermediären ausserhalb des EWR nun auch der Nicht-UCITS-Bereich (z.B. Private Equity-, Immobilien- und Commodity-Funds) verwehrt werden. Wichtige Dienstleistungen wie Portfolio- oder Risikomanagement sollen künftig nur durch autorisierte Fondsmanager erbracht werden dürfen, was einen Sitz im EWR voraussetzt. **Schweizer Versicherungen** ist die grenzüberschreitende Vermarktung von Dienstleistungen im europäischen Lebensversicherungsmarkt verwehrt. Deshalb agieren sie via Tochtergesellschaften mit Sitz in Mitgliedsstaaten der EU. Auch für kapitalgedeckte berufliche Pensionseinrichtungen ist der europäische Markt nur über eine EU-Tochter zugänglich. Trotz dieser Barrieren erfolgt eine Integration der Versicherungsunternehmen durch Fusionen und Übernahmen. Für den Versicherungssektor besonders bedeutsam sind aufsichtsrechtliche Zutrittsbarrieren bei den Eigenkapitalvorschriften. So besteht die Gefahr, dass jede Niederlassung einer Schweizer Versicherung die lokalen Eigenkapitalvorschriften einzeln erfüllen muss. Die Eigenkapitaldeckung durch die Konzerngesellschaft mit Sitz in der Schweiz würde nicht anerkannt werden. Dies würde eine gravierende Benachteiligung bedeuten und – angesichts der starken Integration von Schweizer Versicherungen in Versicherungskonzernen der EU – zu Marktverzerrungen führen.

Interessen der Wirtschaft an einem Finanzdienstleistungsabkommen (FDLA)

Ein ungehinderter Marktzugang für grenzüberschreitende Dienstleistungen von Banken, unabhängigen Vermögensverwaltern, Managern kollektiver Kapitalanlagen und Versicherungen mit Sitz in der Schweiz ist aus mehreren Gründen wichtig. Erstens wären gewisse Geschäfte überhaupt erst möglich – oder umfas-

sender möglich als bisher. Zweitens liessen sich einige Geschäfte kostengünstiger abwickeln, wenn etwa Skalenerträge genutzt werden könnten. Drittens würde ein FDLA gewisse bestehende (rechtliche) Grauzonen verringern oder beseitigen.

Konkret würden sich Chancen bieten vor allem für den Vertrieb von schweizerischen kollektiven Kapitalanlagen in der EU, von Lebens- und Rückversicherungsprodukten, die grenzüberschreitende Vermögensverwaltung für Pensionsfonds und die Betreuung von Private-Banking-Kunden.

Die EU hat Interesse an einer guten Einbettung des Schweizer Finanz- und Kapitalmarktes in Europa.

Umgekehrt hat aber auch die europäische Wirtschaft ein Interesse an einer guten Einbettung des Schweizer Finanz- und Kapitalmarktes in Europa. Die Schweiz verfügt über einen leistungsfähigen Finanzplatz. Dieser generiert in fünffacher Hinsicht einen positiven Wachstumsimpuls für die europäische Wirtschaft. Erstens erhöht sich durch das Transaktionsvolumen in der Schweiz die Markttiefe und Liquidität des europäischen Finanzmarktes insgesamt. Dies erhöht die Effizienz der Preisbildung. Zweitens verstärkt der Schweizer Finanzplatz die Wettbewerbsintensität auf dem europäischen Finanzplatz. Dies ist wichtig für das Preis-Leistungs-Verhältnis besonders in spezialisierten Bereichen, gerade bei der Unternehmensfinanzierung. Drittens liefert der Schweizer Finanzplatz einen positiven Beitrag an die Finanzinnovation in Europa. Viertens gehört der Schweizer Finanzplatz zu den weltweit führenden Anbietern bei der Vermögensverwaltung. Ein Abbau von Marktzutrittsbarrieren würde durch eine Verbreiterung des Angebots auch der europäischen Vermögensverwaltung zugute kommen. Fünftens platziert der Schweizer Finanzplatz Portfolioinvestitionen in der EU und Kapitalemissionen in grossem Umfang. Sowohl ein grosser Teil der Portfolioinvestitionen als auch des aufgenommenen Kapitals wird in der EU investiert. Dies hat bedeutende Wachstumsimpulse zur Folge.

Zwischenfazit

Auch die Wirtschaft der EU profitiert vom Schweizer Finanz- und Kapitalmarkt. Ein gut integrierter Schweizer Finanzplatz stärkt Europa im Wettbewerb mit den grossen und dynamischen Finanzplätzen Amerikas und Asiens. Ein eingeschränkter Zugang zum EU-Markt schwächt sowohl den Schweizer als auch den europäischen Finanz- und Kapitalmarkt.

Dem Nutzen eines FDLA steht die weitgehende Übernahme des «acquis communautaire» gegenüber.

Dem möglichen Nutzen eines FDLA stehen dessen Kosten gegenüber. Sie dürften sich insbesondere aus der unvermeidlichen (weitgehenden) Übernahme des «acquis communautaire» für Schweizer Finanzdienstleister ergeben. Neben dem Banken-, Versicherungs- und Börsenrecht würde dies voraussichtlich die Übernahme wesentlicher Teile des EU-Gesellschaftsrechts, des Wettbewerbsrechts, der Gesetze gegen Geldwäscherei und Insiderhandel sowie des Konsumentenschutzes mit umfassen. Von der Neuregulierung besonders betroffen wäre zum Beispiel die Staatsgarantie für Kantonalkassen. Diese dürfte unter der EU-Regelung als staatliche Beihilfe gelten. Zum Forderungskatalog der EU hinzukommen dürften ein ausgedehnter Informationsaustausch in Steuerfragen im Bereich der Finanzdienstleistungen und generell die Übernahme des zukünftigen «Finanz-Acquis» durch die Schweiz.

Sicht der Wirtschaft:

Allfälliges Finanzdienstleistungsabkommen als grosse Herausforderung

Das schweizerische Interesse an einer Marktöffnung für Finanzdienstleistungen ist offenkundig. Die Entwicklung der Finanzmärkte in der EU ist stark im Fluss. Gleiches gilt für die entsprechenden politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen in der Gemeinschaft und den Mitgliedsstaaten. Die Unsicherheiten sind gross. Allfällige Verhandlungen auf der Grundlage des Acquis würden zweifellos in einem schwierigen Umfeld erfolgen.

Ein FDLA würde zahlreiche Anpassungen des Banken-, Versicherungs- und Börsenrechts nach sich ziehen. Allerdings haben Analysen ergeben, dass viele schweizerische Bestimmungen als mit denen der EU gleichwertig angesehen werden können, wenn sie auch nicht identisch sind.²² Zudem hätte ein FDLA Auswirkungen auf die Geschäftsmodelle ganzer Bankengruppen, auf die Finanzplatzinfrastrukturen und letztlich auch auf den Werkplatz Schweiz. Von Neuerungen betroffen wären unter anderem Rechnungslegungsvorschriften, Vorschriften über Kapitalerfordernisse, Einlegerschutzbestimmungen, Emittenten und Börsen und die Schweizer Finanzmarktaufsicht. Regulierungsanpassungen würden letztlich die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Dienstleistungssektors tangieren. Dies gilt es bei der Beurteilung eines FDLA zu berücksichtigen.

Die Schweizer Finanzbranche ist aber auch ohne ein FDLA starkem Druck aus der EU ausgesetzt. Unstrittig ist, dass der gesamtwirtschaftliche Nutzen – wie oben umrissen – eines FDLA bedeutend sein müsste, um die unausweichlichen Anpassungskosten zu rechtfertigen. Bei dieser Bewertung ist jedoch nicht nur der Vergleich mit dem heutigen Status, sondern auch mit der zu erwartenden Entwicklung ohne ein FDLA (weitere Verschlechterungen beim Marktzugang, ohnehin stattfindende Regulierungsverschärfungen in der Schweiz) notwendig. Dabei ist im Auge zu behalten, dass infolge der Finanzkrise international schärfere Standards auf die Branche zukommen werden, die in der EU wie in der Schweiz umgesetzt werden müssen. Die Unterschiede zwischen Schweizer und EU-Finanzsektorregelungen würden nicht gänzlich verschwinden, aber unabhängig von einem FDLA tendenziell abnehmen.

Erste informelle Vorabklärungen im Hinblick auf ein Abkommen im Finanzdienstleistungsbereich sind im Lichte zunehmender Marktzugangshemmnisse zur EU und von Diskriminierung und Kriminalisierung von Finanzdienstleistern (und ihrer Mitarbeitenden) aus der Schweiz angezeigt. Allerdings müssen vorgängig umfangreiche Analysen im Sinne einer Bestandesaufnahme bestehender und einer Abschätzung der sich abzeichnenden Regulierungen abgeschlossen sein.

Sicht der Wirtschaft:

Ein Abkommen über Finanzdienstleistungen müsste folgende Bedingungen erfüllen:

- ▶ Gewährleistung des Schutzes der Privatsphäre, kein automatischer Informationsaustausch.
- ▶ Freier Marktzutritt; gleiche Rechte für Finanzdienstleister aus der Schweiz wie für solche aus dem EWR.
- ▶ Gegenseitige Anerkennung der nationalen Aufsicht.
- ▶ Übernahme des Acquis nur bei insgesamt verbesserter Wettbewerbsfähigkeit des Werk- und Finanzplatzes Schweiz.
- ▶ Ende der Kriminalisierung und Diskriminierung von Schweizer Dienstleistungsanbietern und ihrer Beschäftigten im EWR.
- ▶ Beibehaltung der Rechts- und Amtshilferegulungen der Schweiz; Wahrung des Rechtswegs für Kundeneinsprachen.

22 So gilt das Aufsichtssystem des Swiss Solvency Test (SST) namentlich bei den Arbeiten im Rahmen von Solvency II als Referenz für die prinzipienbasierte Aufsicht und Vorschriften über die Eigenkapitalunterlegung von Versicherungsunternehmen. Hier zeigt sich die Sophistiziertheit des Schweizer Aufsichtsrechts. Im Rückversicherungsbereich wurde zudem Anfang 2010 vom zuständigen europäischen Gremium (CEIOPS) die Äquivalenz der Schweizer Rückversicherungsaufsicht mit jener der EU gemäss der EU-Rückversicherungsrichtlinie von 2005 ausdrücklich anerkannt. Die Schweiz ist bisher das einzige Land, das diese Anerkennung erreicht hat.

Vor- und Nachteile eines Finanzdienstleistungsabkommens

BRANCHE	+	-
Finanzsektor insgesamt	<ul style="list-style-type: none"> + Verbesserter/gesicherter Marktzugang. + Mitwirkungsmöglichkeiten bei Ausgestaltung der europäischen Finanzregulierung und Finanzaufsicht. 	<ul style="list-style-type: none"> - Weitgehende Übernahme des EU-Acquis. - Anpassungskosten auch ausserhalb des Finanzsektors durch horizontale Regulierungsanpassungen.
Bankdienstleistungen	<ul style="list-style-type: none"> + Zugang zu Kunden im gesamten EU-EWR-Raum, auch grenzüberschreitend. + Rechtssicherheit. + Schutz der Privatsphäre. + Verhinderung des automatischen Informationsaustausches als Teil einer Verhandlungslösung. 	<ul style="list-style-type: none"> - Enges Regulierungskorsett. - Gefahr für das Bankkundengeheimnis (Risiko der Einführung des automatischen Informationsaustausches bei Übernahme des Acquis). - Für Kantonalbanken: Gefährdung der Staatsgarantie.
Unabhängige Vermögensverwaltung	<ul style="list-style-type: none"> + Zugang zu EU-Kunden. + Betreuung von Kunden in der EU von der Schweiz aus. 	<ul style="list-style-type: none"> - Zum Teil höhere Regulierungsanforderungen, Anpassungen.
Manager kollektiver Kapitalanlagen	<ul style="list-style-type: none"> + Angebot von CH-Fonds in der EU. 	<ul style="list-style-type: none"> - Regulatorischer Aufwand. - Striktere Regulierungen absehbar.
Versicherungen	<ul style="list-style-type: none"> + Öffnung der Märkte für die gesamte Versicherungspalette. + Keine Diskriminierung bei Eigenkapitalvorschriften von EU-Tochtergesellschaften. 	<ul style="list-style-type: none"> - Regulatorischer Aufwand. - Neue Eigenkapitalvorschriften absehbar.

5.5 Übersicht

BEREICH	INTERESSEN DER WIRTSCHAFT
Zinsbesteuerungsabkommen	<ul style="list-style-type: none"> - Keine automatische Übernahme des Acquis. - Kein automatischer Informationsaustausch. - Keine Benachteiligung gegenüber anderen Finanzplätzen in Drittstaaten.
Betrugsbekämpfung	<ul style="list-style-type: none"> - Wirtschaft lehnt Neuverhandlungen ab.
Kontroverse um die kantonalen Steuerregimes	<ul style="list-style-type: none"> - Gewährleistung der Rechtssicherheit. - Rücknahme abkommenswidriger Massnahmen einzelner EU-Mitgliedsstaaten. - Verbesserung der steuerlichen Attraktivität.
Stromhandel	<ul style="list-style-type: none"> - Versorgungssicherheit ohne automatischen Nachvollzug des Acquis. - Beibehaltung (angepasster) langfristiger Verträge.
FHAL	<ul style="list-style-type: none"> - Abbau von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen auch in den vor- und nachgelagerten Produktionsstufen. - Definition geeigneter flankierender Übergangsmassnahmen.
Lebensmittel-, Produktsicherheit, öffentliche Gesundheit	<ul style="list-style-type: none"> - Beteiligung von Schweizer Experten in den zuständigen EU-Agenturen. - Verhinderung extraterritorialer Wirkungen von EU-Recht. - Gewährleistung der Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz.
Arzneimittel	<ul style="list-style-type: none"> - Vereinfachung des Zulassungsverfahrens. - Verstärkte Zusammenarbeit mit der EMEA.
REACH	<ul style="list-style-type: none"> - Vermeidung von Handelshemmnissen. - Einbezug der Schweiz in die Entscheidungen der ECHA.
Emissionszertifikatehandel	<ul style="list-style-type: none"> - Freiwillige Teilnahme der Unternehmen. - Berücksichtigung Schweizer Vorleistungen. - Beibehaltung privater Reduktionssysteme. - Keine Verknüpfung mit dem Stromhandel.
Wettbewerb	<ul style="list-style-type: none"> - Angemessene Annäherung an EU-Wettbewerbsrecht.
Dienstleistungen	<ul style="list-style-type: none"> - Verbesserung des Marktzutritts durch sektorielle Abkommen. - Gegenseitige Anerkennung der nationalen Aufsicht. - Übernahme des Acquis nur bei per Saldo Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit.
Finanzdienstleistungen	<ul style="list-style-type: none"> - Gewährleistung des Schutzes der Privatsphäre, kein automatischer Informationsaustausch. - Verbesserung des Marktzugangs. - Gegenseitige Anerkennung der nationalen Aufsicht. - Ende der Kriminalisierung und Diskriminierung von Schweizer Dienstleistungsanbietern. - Beibehaltung der Rechts- und Amtshilferegulungen der Schweiz; Wahrung des Rechtswegs für Kundeneinsprachen. - Erzielung einer Vereinbarung für bestehende Vermögen von Personen aus dem EWR («Legacy-Lösung»). - Keine Einschränkung der Wettbewerbsfähigkeit des Werk- und Finanzplatzes Schweiz.

302

Milliarden Franken



**DIREKTINVESTITIONEN AUS
DER SCHWEIZ** in die EU (Ende 2008)

329

Milliarden Franken



**DIREKTINVESTITIONEN
AUS DER EU** in die Schweiz (Ende 2008)

6 Einbettung in die Aussenwirtschaftspolitik

Die Schweizer Aussenwirtschaftspolitik wird an Bedeutung gewinnen müssen. Die Europapolitik darf die globale Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft nicht negativ beeinflussen, sondern muss diese verstärken.

Die Schweizer Aussenpolitik muss sich auf die Gewichtsverlagerung der Weltwirtschaft einstellen.

Der europäische Binnenmarkt wird für die Schweizer Volkswirtschaft zwar weiterhin von zentraler Bedeutung sein. In den kommenden Jahren wird aber ein Rückgang der relativen Bedeutung Europas erwartet. Grund ist die höhere Wachstumsdynamik des asiatischen und amerikanischen Wirtschaftsraums. Die Schweizer Aussenwirtschaftspolitik wird sich auf diese Gewichtsverlagerung in der Weltwirtschaft einstellen müssen. Bereits heute sind viele Schweizer Unternehmen wesentlich stärker global ausgerichtet als ihre europäischen Mitbewerber. Neue, dynamische Märkte ausserhalb Europas mit hohem Wachstumspotenzial sind durch Schweizer Unternehmen zu erschliessen. Hierbei ist die Ausrichtung der Aussenwirtschaftspolitik von grosser Bedeutung.

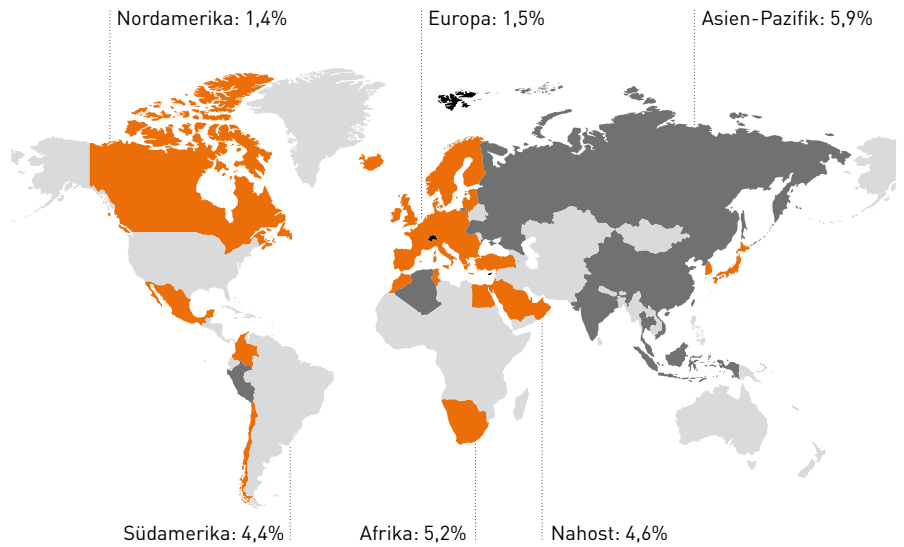
Freihandelsabkommen mit den wichtigsten aussereuropäischen Handelspartnern verhindern die Diskriminierung von Schweizer Unternehmen.

Die Eckpfeiler der Schweizer Aussenwirtschaftspolitik ausserhalb Europas sind die multilaterale Rahmenordnung der WTO und komplementär dazu Freihandelsabkommen. Die Schweiz respektive die EFTA steht dabei in einem intensiven internationalen Wettbewerb. Um die Diskriminierung von Schweizer Unternehmen in ausländischen Märkten zu verhindern, sind weiterhin möglichst umfassende Freihandelsabkommen mit den wichtigsten aussereuropäischen Handelspartnern abzuschliessen. Neben einer markanten Verbesserung des Marktzugangs durch den Abbau von Zöllen und nichttarifären Barrieren erhöhen die Freihandelsabkommen die Rechtssicherheit. Dies ist besonders in den Bereichen Geistiges Eigentum und Direktinvestitionen bedeutsam. In der WTO wird die Schweiz mit der EU zusammenarbeiten, wo gleichgerichtete Interessen bestehen.

Abbildung 8

Durchschnittliches BIP-Wachstum 2005–2009 in Prozenten.

Freihandelsabkommen der Schweiz



Mit diesen Ländern ist ein Freihandelsabkommen
 ■ unterzeichnet und/oder in Kraft
 ■ in Verhandlung oder Verhandlung in Vorbereitung
 Stand: April 2010

Die EU-Wirtschaft profitiert von einer guten Positionierung der Schweiz in den Märkten ausserhalb der EU.

Eine gute Einbettung der Schweizer Europapolitik in die Aussenwirtschaftspolitik wird auch der EU einen direkten Nutzen bringen. Die Schweiz weist gegenüber der EU ein Handelsbilanzdefizit auf. Je stärker die Schweizer Wirtschaft dank einer guten Positionierung in den Weltmärkten wächst, desto stärker wird die Nachfrage nach Importen von Gütern und Dienstleistungen aus der EU zunehmen. Dieser Multiplikator ist beträchtlich, bezieht die Schweiz doch rund 80 Prozent ihrer Importe aus der EU. Der gesamtwirtschaftliche Wachstumseffekt auf die EU-Länder sollte hingegen nicht überbewertet werden. Dennoch profitiert auch die EU-Wirtschaft von einer guten Positionierung der Schweiz in den Märkten ausserhalb der EU. Die schweizerische Europapolitik darf zudem nicht zu Regulierungen führen, die die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz auf den Weltmärkten einschränken.

7 Interner Reformbedarf

Der bilaterale Weg wird nicht alle Hindernisse beim Marktzugang in die EU beseitigen können. Dieser Nachteil muss durch interne Reformen kompensiert werden.

Unabhängig von der europapolitischen Ausrichtung gilt es, notwendige Reformen anzupacken.

Der Hauptvorteil des bilateralen Wegs besteht darin, dass die Schweiz ihre Geld-, Währungs- und Finanzmarktpolitik, Aussenwirtschafts-, Finanz- und Fiskalpolitik, Arbeits- und Sozialpolitik sowie die Infrastrukturpolitik grundsätzlich eigenständig bestimmen und umsetzen kann. Die in den letzten Jahren gewonnene Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz zeigt deutlich den Nutzen dieser Eigenständigkeit. Die vollständige Übernahme der europäischen Regeln in diesen Politikbereichen würde zwar in einzelnen Bereichen zusätzliche Effizienzgewinne bringen, die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Volkswirtschaft per Saldo jedoch reduzieren.

Aus diesem Grund sollte beim autonomen Nachvollzug von EU-Recht differenziert werden: Der Nachvollzug des Acquis ist dort zu hinterfragen, wo die globale Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz reduziert würde. Je mehr andere Regionen der Weltwirtschaft an relativer wirtschaftlicher Bedeutung für die Schweiz zulegen, desto geringer sind die potenziellen Vorteile des autonomen Nachvollzugs. Somit sollten beim Nachvollzug des Acquis die Auswirkungen auf die globale Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft stärker einbezogen werden.

Die konsequente Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz setzt eine hohe Reformbereitschaft voraus. Hier wird die Schweiz in den kommenden Jahren besondere Anstrengungen unternehmen müssen. So ist beispielsweise eine weitere Liberalisierung des Infrastrukturbereichs zur Belebung des Wettbewerbs notwendig. Der bilaterale Weg wird gewisse Behinderungen beim Marktzutritt nie vollständig beseitigen können. Diesen Standortnachteil gilt es mit einer konsequenten Verbesserung der globalen Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft zu kompensieren.

8 Schlussfolgerungen economiesuisse setzt sich in der Europapolitik für eine Fortsetzung des bilateralen Wegs ein.

Der bilaterale Weg erlaubt der Schweiz die Wahrung ihrer wirtschaftlichen Interessen.

Das ergibt die Beurteilung der verschiedenen europapolitischen Szenarien anhand der Parameter Sicherung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, Gewährleistung des gegenseitigen Marktzugangs und wirtschaftspolitische Souveränität. Der bilaterale Weg erlaubt der Schweiz die Wahrung ihrer wirtschaftlichen Interessen in den zentralen Bereichen. Auch in Zukunft wird sich die Wirtschaft für weitere Marktöffnungen und Verbesserungen des Marktzutritts einsetzen.

Die enge wirtschaftliche Verflechtung zwischen der EU und der Schweiz führt zu einem beidseitig starken Interesse am Abbau von Behinderungen des Marktzutritts. Die Schweiz ist nicht nur der zweitwichtigste Exportmarkt für die EU, sondern auch ein wichtiger Arbeitgeber und Investor in der EU. Beides stärkt den bilateralen Weg.

economiesuisse lehnt eine europapolitische Isolation der Schweiz ab. Dadurch würde die Schweizer Wirtschaft auf Jahre hinaus mit markanten Wachstumseinbussen konfrontiert. Ein Beitritt zum EWR würde keine nennenswerten Vorteile gegenüber dem bilateralen Weg bringen, ausser für bestimmte Finanzdienstleistungen. Der Nachteil des EWR bestünde vor allem im automatischen Nachvollzug des Acquis.

Ein EU-Beitritt der Schweiz würde zwar einen ungehinderten Marktzugang gewähren. Er würde aber auch einen Regulierungsschub infolge der notwendigen Übernahme von EU-Recht zur Folge haben. Die Schweiz müsste ihre Autonomie in der Geld- und Währungs- sowie in der Aussenwirtschaftspolitik aufgeben. Im Rahmen einer Gesamtbeurteilung wären zudem die Auswirkungen eines EU-Beitritts auf die direkte Demokratie und die Aussenpolitik zu gewichten.

Es ist eine wichtige politische Aufgabe, bei der Fortentwicklung des bilateralen Wegs die gemeinsamen Interessen im Auge zu behalten. Je besser die Schweizer Wirtschaft in die europäische integriert wird, desto stärker ist der Wachstumseffekt für die Schweiz und die EU. Ein wirkungsvoller Wettbewerb zwischen schweizerischen und EU-Unternehmen dank Abbau von Marktbehinderungen stärkt die Standortqualität Europas gegenüber Nordamerika und Asien und ist daher in beidseitigem Interesse.

Impressum

Diese Publikation erscheint in Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch

Redaktion: Mirjam Matti, economiesuisse

Gestaltung und Produktion: Source Associates AG, Zürich

Druck: Stämpfli Publikationen AG, Bern

© economiesuisse 2010

economiesuisse
Verband der Schweizer Unternehmen
Hegibachstrasse 47
Postfach
CH-8032 Zürich

economiesuisse
Fédération des entreprises suisses
Carrefour de Rive 1
Case postale 3684
CH-1211 Genève 3

economiesuisse
Verband der Schweizer Unternehmen
Spitalgasse 4
Postfach
CH-3001 Bern

economiesuisse
Federazione delle imprese svizzere
Corso Elvezia 16
Casella postale 5563
CH-6901 Lugano

economiesuisse
Swiss Business Federation
Avenue de Cortenbergh 168
B-1000 Bruxelles

www.economiesuisse.ch