

FAKTENBLATT: SCHWEIZ-EU

der bilaterale weg ist weiterhin die beste option

Die EU ist der wichtigste Handelspartner der Schweiz. Umgekehrt ist die Schweiz nach den USA und noch vor China der zweitgrösste Kunde der EU. Damit diese enge Vernetzung funktioniert, braucht es verlässliche Rahmenbedingungen. Die über hundert bilateralen Abkommen haben sich sehr gut bewährt. Die ständige Weiterentwicklung von Gesetzen stellt jedoch eine grosse Herausforderung dar. Die EU fordert, dass die Abläufe der Rechtsanpassung schlanker und schneller werden.

- ▶ Die Wirtschaft lehnt eine automatische Übernahme von EU-Recht ab.
- ▶ Die Wirtschaft begrüsst neue bilaterale Abkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich, beim Chemikalienrecht und im Stromhandel, wenn klar definierte Kriterien erfüllt sind. Die Wirtschaft unterstützt auch informelle Vorabklärungen zu Verbesserungen bei grenzüberschreitenden Finanzdienstleistungen.
- ▶ Wichtig sind wirtschaftsfreundliche Resultate. Ob neue Abkommen einzeln oder in einer Paketlösung (Bilaterale III) verhandelt werden sollen, kann zum heutigen Zeitpunkt noch nicht beurteilt werden.
- ▶ Bei aller Bedeutung der EU gilt es, den Blick vermehrt auch auf die dynamischen Volkswirtschaften Asiens und Amerikas zu richten.

BEWÄHRTER WEG, NEUE HERAUSFORDERUNGEN

Die Unternehmen in der Schweiz und im EU-Binnenmarkt profitieren von den stabilen und vorhersehbaren Rahmenbedingungen, die die bilateralen Abkommen bieten.

Regelmässiges Überprüfen der Europapolitik

Die EU ist mittlerweile auf 27 Mitgliedsstaaten angewachsen. Sie hat sich mit dem Lissabon-Vertrag eine neue Rechtsgrundlage gegeben und schafft Gesetze in immer mehr Politikbereichen. Bei dieser dynamischen Entwicklung gilt es, die grundlegenden Positionen der schweizerischen Europapolitik unvoreingenommen zu überprüfen. Die Wirtschaft nimmt die Beurteilung anhand der folgenden Kriterien vor:

- Die globale Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Schweiz muss gesichert und weiter ausgebaut werden.
- Den Unternehmen und Bürgerinnen und Bürgern ist ein möglichst ungehinderter gegenseitiger Marktzugang zu gewährleisten.
- Die Schweiz muss auch in Zukunft über die nötige Eigenständigkeit zur Ausgestaltung wirtschaftsfreundlicher Rahmenbedingungen verfügen. Dies im Bewusstsein, dass die Autonomie einer Volkswirtschaft in einer globalisierten Welt immer nur relativ ist.

Der bilaterale Weg ist nicht infrage gestellt

Das Fundament der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen bildet das Freihandelsabkommen (FHA) aus dem Jahr 1972. Dieses wurde nach dem EWR-Nein in der Schweiz durch die Bilateralen I und II ausgeweitet. Die bestehenden Verträge mit der EU erlauben eine massgeschneiderte Zusammenarbeit und wurden von der Schweizer Bevölkerung mehrfach an der Urne bestätigt.

Herausforderungen in den Beziehungen mit der EU

- Die bisherigen Abkommen sind eher statisch. Änderungen des Rechts müssen die beiden Parteien beraten und allenfalls neu verhandeln. Wenn sich das EU-Recht weiterentwickelt, verlangt nun die EU, dass die Schweiz ihr Recht zügig anpasst. Bei Streitigkeiten gilt, dass so lange verhandelt wird, bis eine Einigung gefunden wurde. Es gibt kein Gericht, das darüber urteilt, wer Recht hat.
- Die Erweiterung und Vertiefung der Europäischen Integration hat die Konfliktefelder erhöht. Dies gilt nicht nur im Verhältnis zu Drittstaaten, sondern auch für EU-interne Angelegenheiten. Die schwerwiegenden Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf die Finanz- und Geldpolitik vieler EU-Länder dürften dies noch verstärken.
- Verhandlungsgegenstände betreffen häufig auch kantonale Kompetenzen. Der in der Schweiz ausgeprägte Föderalismus erschwert die Verhandlungsprozesse zusätzlich.

DIE SCHWEIZ IST EIN WICHTIGER UND SOLIDARISCHER PARTNER

Enge wirtschaftliche Verflechtung

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. Die EU weist durchschnittlich einen Handelsbilanzüberschuss von jährlich über 20 Milliarden Franken bei Gütern und 20 Milliarden Franken bei Dienstleistungen aus. Je intensiver in Zukunft der interkontinentale Standortwettbewerb sein wird, desto wichtiger sind eine gute Zusammenarbeit und der Abbau noch bestehender Marktzugangshindernisse.

INTENSIVER HANDEL

Die Schweiz und die EU sind wichtige Wirtschaftspartner.

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	EU	1. China	EU
2. Schweiz	USA	2. USA	USA
3. China	Japan	3. Russland	China
4. Russland	China	4. Schweiz	Japan

Quelle: Eurostat und Eidg. Zollverwaltung

Beide Seiten profitieren von den Verträgen

Im Verhältnis mit der EU haftet der Schweiz teilweise das Bild eines Rosinenspickers an. Zu Unrecht. Denn erstens ist jeder Vertrag, der unterzeichnet wird, im gegenseitigen Interesse. Das gilt im besonderen Masse für völkerrechtliche Verträge wie die bilateralen Abkommen. Zweitens ist die Schweiz ein verlässlicher und solidarischer Partner in Europa:

- Die Schweiz beteiligt sich finanziell an der Verringerung der wirtschaftlichen und sozialen Ungleichheiten in der erweiterten EU.
- Die Schweiz erhebt im Rahmen des Zinsbesteuerungsabkommens sogar Steuern für die EU, im Jahr 2009 gut 400 Millionen Franken.
- Die milliardenteure NEAT kommt primär dem transeuropäischen Güterverkehr zugute.

STICHWORTE UND ZAHLEN

23'000 LASTWAGEN, 700'000 PERSONEN UND WAREN IM WERT VON ÜBER EINER MILLIARDE FRANKEN überqueren pro Tag die Grenzen zwischen der Schweiz und der EU.

113,1 MILLIARDEN FRANKEN WARENEXPORTE flossen 2010 aus der Schweiz in die EU.

137,6 MILLIARDEN FRANKEN WARENIMPORTE gingen 2010 aus der EU in die Schweiz.

1'020'664 ARBEITNEHMENDE beschäftigen Schweizer Unternehmen in der EU (2008).

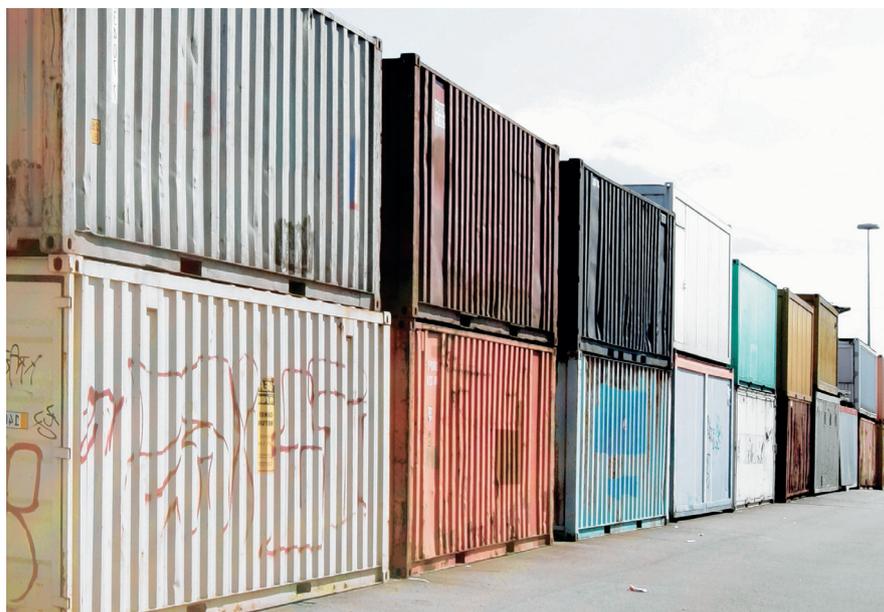
67 MILLIARDEN EURO betrug 2008 der Wert der Dienstleistungen, die EU-Unternehmen in der Schweiz ausführten.

47,2 MILLIARDEN EURO exportieren die Schweizer Unternehmen an Dienstleistungen in die EU (2008).

HANDELSBILANZ (WAREN UND DIENSTLEISTUNGEN): circa 40 Milliarden Franken zugunsten der EU. Die EU profitiert auch vom bilateralen Weg.

60

Prozent der Schweizer Warenexporte und rund vier Fünftel unserer Importe entfallen auf die EU.



WEDER EU-BEITRITT NOCH ISO- LATION ERFÜLLEN WIRTSCHAFTS- POLITISCHE ZIELE



BIS 5

Milliarden Franken ist das BIP dank der Personenfreizügigkeit dauerhaft angehoben worden.

Isolation schadet der Wirtschaft

Eine Kündigung der Personenfreizügigkeit würde die Flexibilität des Arbeitsmarktes reduzieren und alle Abkommen der Bilateralen I aufs Spiel setzen (Guillotine-Klausel). Eine derartige Isolierung der Schweiz würde zwingend zu rückläufigen Investitionen, höherer Arbeitslosigkeit und Verlagerungen von Produktion und Dienstleistungen ins Ausland führen. Ohne das Abkommen wäre der Wirtschaftsaufschwung der letzten Jahre so nicht möglich gewesen. So ist das Bruttoinlandsprodukt (BIP) allein dank der Personenfreizügigkeit um 4 bis 5 Milliarden Franken gestiegen. Die Zuwanderung richtet sich nach den Bedürfnissen der Wirtschaft. Die Konkurrenz auf dem Arbeitsmarkt ist gestiegen, eine Verdrängung schweizerischer Arbeitnehmer oder eine dadurch verursachte höhere Arbeitslosigkeit sind jedoch nicht feststellbar.

Der Beitritt zum EWR erwirkt Anhörung, aber keine Mitsprache

Die Teilnahme der Schweiz am EWR würde unseren Unternehmen einen ungehinderten und diskriminierungsfreien Zugang zum europäischen Binnenmarkt gewähren. Im Vergleich zu den bilateralen Abkommen käme dies insbesondere im Dienstleistungsbereich zum Tragen. Die Hoheit in Währungsfragen und bei der Aussenwirtschaftspolitik bliebe unangetastet. Die Übernahme von EU-Recht, beispielsweise beim Konsumentenschutz oder beim Arbeitsrecht, würde aber zu einem beträchtlichen Regulierungsschub führen. Dies würde hohe Kosten verursachen. Als EWR-Mitglied hätte die Schweiz zwar ein Anhörungs-, allerdings kein Mitentscheidungsrecht und müsste sich zur quasi automatischen Übernahme des EU-Rechts verpflichten. Ausserdem deckt der EWR wichtige Bereiche nicht ab, beispielsweise die Abkommen zu Schengen/ Dublin, zur Zinsbesteuerung oder zur Betrugsbekämpfung.

Der EU-Beitritt bringt zu viele wirtschaftliche Nachteile

Bei einem EU-Beitritt muss der gesamte rechtliche Besitzstand der EU übernommen werden. Im Gegenzug würde der Schweiz eine vollumfängliche Teilnahme an den Institutionen und den Entscheidungsverfahren der EU gewährt.

Die Nachteile im Überblick:

- Finanz- und Fiskalpolitik: Im Bereich der Steuern müsste die Mehrwertsteuer auf den Mindestsatz von 15 Prozent erhöht werden. Die Schweiz müsste auch Vorgaben der EU hinsichtlich der Einschränkung des Steuerwettbewerbs für die Unternehmen übernehmen.
- Aussenwirtschaftspolitik: Die Schweiz müsste ihre handelspolitische Souveränität an die EU abtreten. Eine heute im EFTA-Rahmen erfolgreich betriebene Freihandelspolitik wäre nicht mehr möglich. Tiefere Aussenzölle bei Industriegütern oder Freihandelsabkommen wie etwa mit Japan oder Kanada gingen verloren.

- Geld- und Währungspolitik: In der Schweiz steht die Preisstabilität im Vordergrund. Staaten mit höherer Verschuldung haben hingegen eine geringere Präferenz für Preisstabilität. Der Vorteil einer Senkung der Transaktionskosten durch die Übernahme des Euro bringt wenig, wenn die Schweiz dafür auf die Vorteile tiefer Zinsen und geringer Teuerung verzichten muss. Die Idee eines EU-Beitritts ohne Übernahme des Euro ist reines Wunschdenken.
- Arbeitsmarkt/Sozialpolitik: Die Schweizer Arbeitsgesetzgebung müsste an das teilweise höhere Schutzniveau in der EU angepasst werden. Die Funktionsfähigkeit und Flexibilität unseres Arbeitsmarktes würden reduziert.
- Nettotransfer: Die jährlichen Nettozahlungen der Schweiz an die EU würden schätzungsweise drei bis vier Milliarden Franken betragen.

DER BILATERALE WEG BLEIBT DIE BESTE OPTION

Erfolgreiche Bilaterale

Der bilaterale Weg hat sich aus wirtschaftlicher Sicht als sehr erfolgreich erwiesen. Die intensive Wirtschaftsbeziehung führt aber auch zu einer Angleichung der schweizerischen Rechtsnormen an die EU-Binnenmarktregelungen im Rahmen des autonomen Nachvollzugs, nicht zuletzt, weil den Wirtschaftsteilnehmern dadurch teure unterschiedliche Produktions- und Handelsvorschriften erspart werden. Der bilaterale Weg dürfte zwar steinig werden. Dies ist ein Nachteil, aber bei Weitem nicht das Ende.

Umsetzung der bestehenden Abkommen

Die bestehenden Abkommen haben sich in der Praxis sehr gut bewährt und sind nicht infrage gestellt. Kurzfristig steht die effiziente Umsetzung im Vordergrund. Neu auftauchende Probleme müssen im gegenseitigen Interesse und mit dem notwendigen Pragmatismus angegangen werden. Dass trotz kritischer Rhetorik gute und innovative Lösungen möglich sind, zeigt beispielsweise das Abkommen über Zollerleichterungen und Zollsicherheit: Darin wird die Rechtsanpassung dynamisiert, ohne einen Automatismus einzuführen oder die innenpolitischen Genehmigungsverfahren zu beschränken. Im Streitfall kann mit Einverständnis beider Seiten ein Schiedsgericht angerufen werden.

Weiterentwicklung im gegenseitigen Interesse

Die wichtigsten wirtschaftlichen Anliegen sind mit dem bestehenden Vertragsnetz grundsätzlich abgedeckt. Mittelfristig ist die Zusammenarbeit zwischen der Schweiz und der EU in ausgewählten Bereichen, wo gegenseitige Interessen bestehen, zu intensivieren. Unter Einhaltung klar definierter Kriterien unterstützt die Wirtschaft bilaterale Abkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich, im Chemikalienrecht und beim Stromhandel. Die wirtschaftliche Bedeutung des Dienstleistungssektors ist in der Schweiz und der EU sehr gross. Trotzdem bestehen für ihn noch immer hohe Barrieren beim gegenseitigen Marktzugang. Ein umfassendes Dienstleistungsabkommen würde zu einem hohen Verwaltungsaufwand führen und wird deshalb abgelehnt. Eine vertragliche Verbesserung des gegenseitigen Marktzugangs für Finanzdienstleistungen wäre prüfenswert. Die Form von Verhandlungen – ob einzeln oder parallel – ist nun Gegenstand von Gesprächen. Ob überhaupt und unter welchen Voraussetzungen die Wirtschaft das Eintreten auf ein noch zu definierendes Verhandlungspaket Bilaterale III unterstützen kann, kann im Moment noch nicht dargelegt werden.

Keine automatische Übernahme des EU-Rechts

Im Sommer 2010 haben die Schweiz und die EU eine Arbeitsgruppe eingesetzt, die nach Möglichkeiten sucht, wie die Weiterentwicklung des Rechts in Abkommen besser berücksichtigt werden kann. Diese Bestrebungen sind zu unterstützen. Dabei müssen aber gewisse Prinzipien beachtet werden: Eine automatische Übernahme von EU-Recht über den ursprünglich vereinbarten Anwendungsbereich hinaus ist abzulehnen.

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

INFOS UND AUSKÜNFTE

Dossiers und Links

→ www.economiesuisse.ch/aussenwirtschaft

→ [Positionspapier Europapolitik](#)



Ihr Ansprechpartner bei economiesuisse

Jan Atteslander
Leiter Aussenwirtschaft
Mitglied der Geschäftsleitung
jan.atteslander@economiesuisse.ch