

Wirtschaftspolitische Herausforderungen für die Schweiz

Rolf Weder

In diesem Beitrag sollen einige Themen zur Globalisierung bzw. internationalen Öffnung angesprochen werden, mit denen ich mich erstens momentan in der Forschung befasse und die zweitens auch Implikationen für die Schweiz und ihre Wirtschaftspolitik haben.¹ Ich werde zeigen, dass die Schweiz im internationalen Vergleich sehr gut in die Weltwirtschaft integriert ist, das Potenzial in Richtung einer weiteren Öffnung auf multilateraler Ebene aber noch zu wenig ausschöpft. Die Globalisierung hat Effekte, die in einigen Bereichen zu neuen Herausforderungen führen, in anderen Gebieten meines Erachtens aber eher eine geringere wirtschaftspolitische Aktivität implizieren. Die Politik der Schweiz gegenüber der EU scheint mir besser zu sein als ihr Ruf, bedingt aber mehr Selbstvertrauen auf der Seite der Schweiz. Die Parallelimportfrage ist meines Erachtens noch nicht abschliessend beantwortet.

Im ersten Abschnitt wird der Globalisierungsgrad der Schweiz im Trend und im internationalen Vergleich erfasst und bewertet. Der zweite Abschnitt befasst sich mit einem Sonderfall in der Globalisierung der Schweiz, der schweizerischen Landwirtschaftspolitik, vor dem Hintergrund der WTO-Verhandlungen und unter Einbeziehung der Erfahrungen im Multifaserabkommen (1974-1994). Im dritten Abschnitt widme ich mich den Verteilungswirkungen der Globalisierung, und zwar auf hoch- und niedrigqualifizierte Arbeitskräfte in der Schweiz. Der vierte Abschnitt zeigt unsere Erkenntnisse zu den Bestimmungsfaktoren der sogenannten „Preisinsel Schweiz“ auf und weist auch hier auf eine entscheidende Verbindung zur Globalisierung der Schweiz hin. Im fünften Abschnitt folgen Überlegungen zur Politik der Schweiz gegenüber der Europäischen Union (EU) sowie ganz kurz zur Frage der Parallelimporte. Schliesslich werden im sechsten Abschnitt die wichtigsten Folgerungen aus diesem heterogenen Set von Themen zusammengefasst.

Hoher Globalisierungsgrad der Schweiz

Die Schweiz wird in der Regel als kleine, offene Volkswirtschaft bezeichnet. Einigen Unkenrufen zum Trotz, die einzelne Beispiele von Handelsbeschränkungen in den Vordergrund stellen, weist die Schweiz insgesamt einen im internationalen Vergleich sehr hohen Integrationsgrad auf.² Vorerst stellt sich aber die Frage, wie man den Offenheitsgrad eines Landes überhaupt messen soll.

Was den internationalen Handel von Gütern und Dienstleistungen anbelangt, ist der Index, welcher die Summe der Exporte und der Import eines Landes in Beziehung zum Bruttoinlandsprodukt setzt, weit verbreitet. Wir bezeichnen diesen Index als Handelsintensität. Tabelle 1 zeigt, dass sich die Handelsintensität für die Schweiz zwischen 1960 (55.7%) und 2006 (97.4%) fast verdoppelt hat. In einer Gruppe von 38 Ländern (OECD-Länder plus EU-27

Mitglieder) lag die Schweiz 2006 auf Platz 16, hinter Österreich (Rang 14) und vor Schweden (Rang 17) und Deutschland (Rang 19). Man beachte, dass sowohl Österreich wie auch Schweden die Handelsintensität zwischen 1960 und 2006 um mehr als die Schweiz steigern konnten.

Tab. 1: Globalisierungsgrad der Schweiz im internationalen Vergleich

Länder	Handelsintensität				Faktoreinkommensintensität			Migrationsintensität	
	1960	1980	2006	Rang*	1980	2006	Rang*	2007	Rang*
Österreich	48.1	74.1	106.6	14	7.0	17.6	12	1.8	9
Frankreich	26.4	43.2	54.9	33	5.7	15.3	18	NA	NA
Deutschland	33.4	45.8	84.7	19	3.0	15.2	19	1.3	13
Italien	25.9	46.1	56.5	31	3.1	8.7	28	0.5	23
Japan	20.7	28.2	30.9	36	2.0	4.9	34	0.4	24
Schweden	45.6	59.8	94.6	17	3.0	22.8	10	1.3	12
Schweiz	55.7	71.1	97.4	16	16.3	47.4	4	2.6	6
USA	9.5	20.6	28.2	37	4.2	9.6	26	NA	NA

Quellen:
Eigene Berechnungen
aufgrund von Daten
aus Penn World Table
2005, Weltbank 2009,
OECD 2009 sowie Eurostat 2009.

* Rang aus 38 Ländern (OECD und EU-27)

Der internationale Handel von Gütern und Dienstleistungen stellt aber nur einen, zwar wichtigen, Teil der Globalisierung dar. Der Handel von Produktionsfaktoren kommt dazu und umfasst den internationalen Austausch von Arbeit, Kapital und Know-how. Da es unbefriedigend ist, Kapitalflüsse oder Köpfe in Relation zum Bruttoinlandprodukt zu setzen und da es zudem schwierig ist, die beiden Arten von Produktionsfaktoren auf diese Weise zu addieren, wird in Tabelle 1 die sogenannte Faktoreinkommensintensität berechnet. Dieser Index addiert die Einkommen, welche aufgrund der im Inland eingesetzten ausländischen Faktoren Arbeit und Kapital an das Ausland überwiesen werden und umgekehrt, und dividiert diese Summe durch das Bruttoinlandprodukt. Es handelt sich hier also in Analogie zur Handelsintensität um ein Integrationsmass, welches die Einkommen aufgrund des gegenseitigen Faktoraustausches in Relation zum Gesamteinkommen eines Landes setzt.

Die Schweiz nimmt hier 2006 mit einem Wert von 47.4% und Platz 4 eine Spitzenposition unter den 38 untersuchten Ländern ein. Österreich und Schweden lagen hier „nur“ auf Platz 12 bzw. 10. Die Faktorintensität erhöhte sich in der Schweiz zwischen 1980 und 2006 um mehr als 100%; der Integrationsgrad erhöhte sich in dieser Zeitperiode in Österreich um weniger und in Schweden um mehr als in der Schweiz. Länder wie Deutschland oder Frankreich weisen eine weit tiefere Faktoreinkommensintensität auf.

Schliesslich ist es reizvoll, den internationalen Austausch mit dem Faktor Arbeit gesondert und von einer anderen Seite her zu betrachten. Die Migrationsintensität in Tabelle 1 misst die Summe der Emigranten und der Immigranten relativ zur Gesamtbevölkerung. Die Schweiz weist hier unter den 38 Ländern, für welche Daten im Jahre 2007 verfügbar waren, den Rang 6 auf, was wiederum ein sehr hoher Wert darstellt. Österreich und Schweden liegen auf Platz 9 bzw. 12, Deutschland auf Platz 13. Die hohe Migrationsintensität der Schweiz ist deshalb

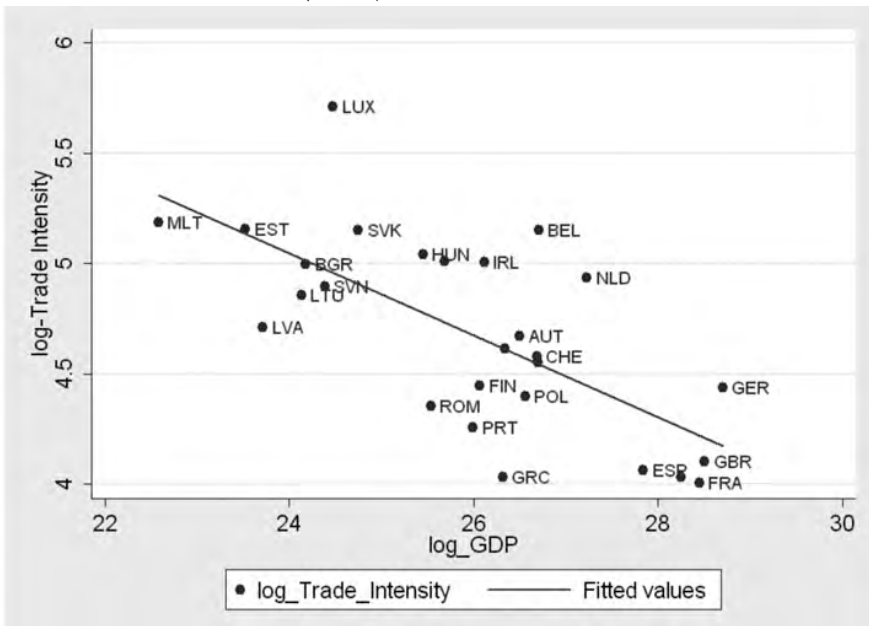
interessant, weil diese Masszahl die Dynamik (Zufluss und Abfluss) erfasst und auch nicht ein Resultat von unterschiedlichen Einbürgerungsregeln darstellt, wie dies bei der Betrachtung der Ausländerquote der Fall wäre.

Es stellt sich die Frage, ob die Schweiz im internationalen Vergleich tatsächlich einen hohen Integrationsgrad aufweist. Eine kurze Betrachtung der Ergebnisse in Tabelle 1 legt nahe, dass die Grösse der Länder einen Einfluss auf den Integrationsgrad hat. In der Tat impliziert die internationale Handelstheorie (zum Beispiel das Gravitationsmodell), dass kleine Länder—alles andere gleich—einen grösseren Integrationsgrad aufweisen sollten als grosse Länder. Der Grund: grosse Länder haben einen grossen Binnenmarkt, weshalb grenzüberschreitende Transaktionen einen geringeren Anteil am Bruttoinlandprodukt ausmachen sollten.

Um diese Problematik zu berücksichtigen, ordnen wir die Länder nach ihrer wirtschaftlichen Grösse (Bruttoinlandprodukt) und nach ihrer Integrationsintensität (Handelsintensität oder Faktoreinkommensintensität) ein. In anderen Worten, wir versuchen, den Globalisierungsgrad mit der wirtschaftlichen Landesgrösse zu korrigieren. Abb. 1 zeigt die Grundidee graphisch auf, indem auf der vertikalen Achse die Handelsintensität (logarithmiert) und auf der horizontalen Achse das Bruttoinlandprodukt (logarithmiert) abgebildet wird. Ein Teil der 38 Länder wurde für das Jahr 2006 hinsichtlich dieser zwei Dimensionen in Abb. 1 eingezeichnet. Die Trendlinie zeigt den erwarteten (signifikant) negativen Zusammenhang auf.³ Die Schweiz liegt ziemlich genau auf der Trendlinie. Daraus lässt sich die rudimentäre Folgerung ableiten, dass die Schweiz im Güter- und Dienstleistungshandel einen durchschnittlichen Integrationsgrad aufweist. Länder wie Österreich und insbesondere Deutschland, Holland oder Belgien weisen einen überdurchschnittlichen Integrationsgrad in diesem Bereich aus.

.....

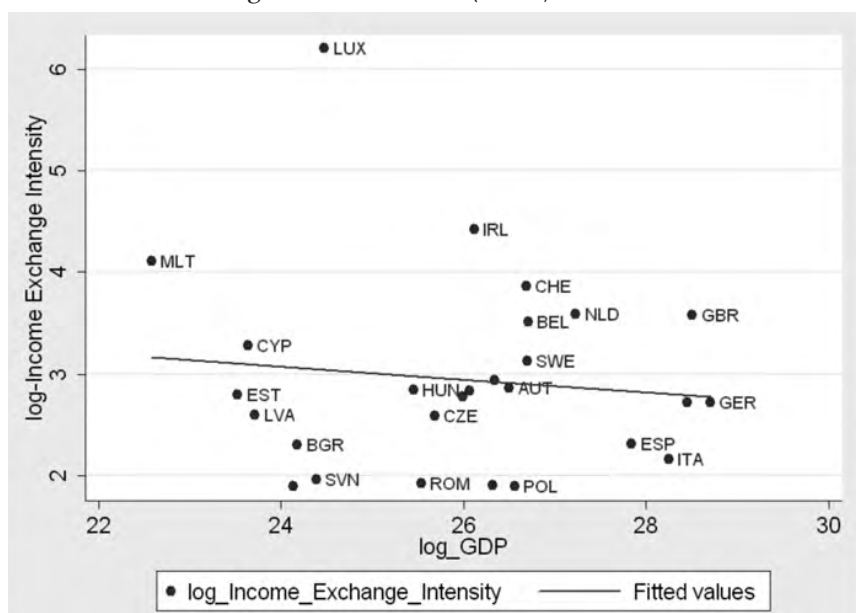
Abb. 1: Zusammenhang zwischen wirtschaftlicher Grösse und Handelsintensität anhand ausgewählter Länder (2006)



Quellen:
Eigene Berechnungen auf-
grund von Daten aus Penn
World Table 2005, Weltbank
2009, OECD 2009 sowie Euro-
stat 2009.

Dasselbe lässt sich für die Faktoreinkommensintensität darstellen. Abb. 2 zeigt ebenfalls einen (signifikant) negativen Zusammenhang zwischen Faktoreinkommensintensität (logarithmiert) und Bruttoinlandprodukt (logarithmiert) im Jahre 2006 auf.⁴ Interessant ist nun, dass die Schweiz ganz klar oberhalb der Trendlinie liegt. Mit anderen Worten, die Schweiz weist beim internationalen Faktoraustausch einen überdurchschnittlichen Integrationsgrad auf. Dies ist weit ausgeprägter als im Fall von anderen Ländern mit vergleichbarer Grösse wie Schweden oder gar Österreich, das hier einen durchschnittlichen Integrationsgrad zeigt. Deutschland ist ebenfalls durchschnittlich integriert.

Abb. 2: Zusammenhang zwischen wirtschaftlicher Grösse und Faktoreinkommensintensität anhand ausgewählter Länder (2006)



Quellen:
Eigene Berechnungen auf-
grund von Daten aus Penn
World Table 2005, Weltbank
2009, OECD 2009 sowie Euro-
stat 2009.

Die obigen Analysen zeigen, dass die Schweiz einen sehr hohen Globalisierungsgrad der Wirtschaft aufweist, wenn man die wirtschaftliche Integration anhand der «offenbarten Integration» eruiert. Dieser Integrationsgrad ist – im Vergleich mit 38 Ländern (OECD und EU-27-Mitglieder – für den Güter- und Dienstleistungshandel durchschnittlich. Für den Faktoraustausch (Arbeit und Kapital) ist er überdurchschnittlich. Die Betrachtung in Tabelle 1 impliziert, dass der relative Globalisierungsgrad der Schweiz 1960 bzw. 1980 noch grösser war als heute. Dies liegt daran, dass andere Länder am Anfang dieses Zeitraumes zurücklagen und während des Zeitraums bezüglich ihrer wirtschaftlichen Integration aufgeholt haben.

Geht man in der wirtschaftlichen Entwicklung der Schweiz weiter zurück, bis ins 19. Jahrhundert, dann stellt man fest, dass die Schweiz schon damals einen relativ hohen Grad der wirtschaftlichen Integration besass, der die oben erwähnten Grössen wie Güterhandel, Dienstleistungshandel, Arbeits- und Kapitalaustausch umfasst. Es scheint, dass die Industrialisierung der Schweiz eine rasche Internationalisierung ihrer Unternehmen um die Jahrhundertwende (1900) förderte. In einem gemeinsamen Papier, welches die Gründe für die Erfolgsgeschichte

Schweiz zu eruieren versucht, haben Beatrice Weder di Mauro und ich dies so festgehalten: «It seems that economic competition through a high degree of internationalization, openness and flexibility paid off in the twentieth century (...).»⁵

Dabei konstatieren wir, dass der Wettbewerb sich nicht nur auf die Wirtschaft, sondern auch auf die Politik seit Einführung der Verfassung im Jahre 1848 bezieht. Der hohe Grad des politischen Wettbewerbs, den wir als «political contestability» bezeichnen, stellte ein gutes Komplement zum Wettbewerb in der Wirtschaft dar. Politische Interessen und Anschauungen konnten so relativ frühzeitig in die Politik eingebracht werden, was die Stabilität im Lande erhöhte. Zusammen mit der durch den hohen Internationalisierungsgrad der Schweiz geförderten Wettbewerbsintensität in der Wirtschaft entstand so ein Umfeld für eine prosperierende und relativ stabile volkswirtschaftliche Entwicklung der Schweiz.

Die Landwirtschaftspolitik als Herausforderung

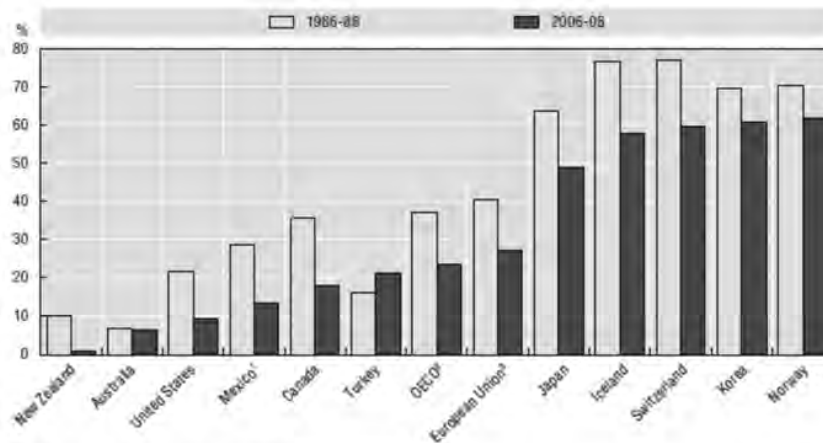
In Anbetracht des insgesamt hohen Globalisierungsgrads der Schweiz mutet es fast grotesk an, dass die Schweiz in einem Bereich, nämlich in der Landwirtschaft, zu den protektionistischsten Ländern gehört. Dies ist ein Problem. Und es stellt sich die Frage, warum dem so ist und was dagegen getan werden könnte.

Abb. 3 zeigt die sogenannten Producer Support Estimates (PSE) pro Land im Bereich der Landwirtschaft für die Jahre 1986-88 sowie 2006-08 auf. Beim PSE-Wert handelt es sich um ein Mass, welches den Wert sämtlicher Unterstützungen umfasst, die von den Konsumenten und den Steuerzahlern an die Produzenten von Agrargütern geleistet werden.⁶ Da der absolute Wert von der Grösse eines Landes und seines Agrarsektors beeinflusst wird, ist es sinnvoll, einen relativen Wert zu definieren. Der PSE-Wert wird deshalb in Prozent ausgedrückt, und zwar in % der Bruttoeinnahmen der Bauern. Je höher der Prozentsatz, desto höher ist der Anteil der Unterstützungszahlungen von Konsumenten und Staat an die Bauern und damit der Schutz des Agrarsektors.

Aus Abb. 3 ist ersichtlich, dass der PSE-Wert für die Schweiz im betrachteten Zeitraum von 77% auf 60% sank, was einen Abbau der Unterstützung des Landwirtschaftssektors bedeutet. Allerdings sank der Wert auch in den anderen Ländern, weshalb die Schweiz zusammen mit Norwegen, Korea, Island und Japan immer noch zu den protektionistischsten Ländern in diesem Sektor gehört.⁷ Der Schutz in der Schweiz ist dabei in den Jahren 2006-08 mit 60% fast dreimal so hoch wie im OECD-Durchschnitt (PSE-Wert von 23%) und etwas mehr als doppelt so hoch wie der Durchschnitt der EU-27 (25%). Der Anteil der sogenannten „am meisten verzerrenden Unterstützungsmassnahmen“ (insbesondere Importschutz und Subventionen) fiel in der Schweiz im erwähnten Zeitraum substanziell von 89% auf 52%, liegt damit aber in den Jahren 2006-08 immer noch höher als derjenige in der EU (42%).

Vor diesem Hintergrund mag es wenig erstaunen, dass die Schweiz in einer Analyse von TOKARICK (2008) zum weltweiten Agrarprotektionismus gleich zweimal Spitzenränge (Rang

Abb. 3: Schutz der Landwirtschaft aufgrund des Producer Support Estimates (PSE-Wert) in Prozent der Bruttoeinnahmen der Bauern (1986-88 und 2006-08)



Countries are ranked according to PSE levels in 2006-08.

1. For Mexico, 1986-88 is replaced by 1991-93.

2. Austria, Finland and Sweden are included in the OECD total for all years and in the EU from 1995. The Czech Republic, Hungary, Poland and the Slovak Republic are included in the OECD total for all years and in the EU from 2004. The OECD total does not include the non-OECD EU member states.

3. EU12 for 1986-94 including ex-GDR from 1990; EU15 for 1995-2003; EU25 for 2004-06 and EU27 from 2007.

Quelle:
OECD (2009), S. 45 (Figur
1.4.)

unter den ersten fünf) auf der Hitliste von Ländern einnimmt: (1) auf der Liste der Länder mit dem grössten Protektionsgrad sowie (2) auf der Liste der Länder mit den am meisten verzerrenden Schutzaufwendungen. Besorgniserregend ist, dass die kleine Schweiz die Top-Position auf der zweiten Liste nicht nur anteilmässig (oben erwähnte Prozentzahl), sondern auch in absoluten Zahlen erreicht.⁸ Wenn auch von den Verantwortlichen in der Schweiz immer wieder betont wird, dass Fortschritte im Abbau des Schutzes erreicht werden, dann muss diese positive Einschätzung durch den Hinweis relativiert werden, dass der Schutz im internationalen Vergleich bisher sehr hoch geblieben ist. Die Gründe für diese Situation sind vielfältig. Es stellt sich die Frage, weshalb ein Strukturwandel ohne diesen hohen Protektionsgrad in anderen Sektoren (z.B. im Textilbereich) möglich war.

Eine Forschungsarbeit, die ich kürzlich zusammen mit Simone Wyss durchgeführt habe, kann hierzu ein interessantes Erklärungselement beisteuern.⁹ Wir haben uns gefragt, weshalb die Schweiz von 1974 bis 1994 Mitglied des multilateralen Multifaserabkommens (MFA) war, auf dessen Basis die meisten Industrieländer ihre Textilindustrien mit Importquoten gegen Importe aus Entwicklungsländern schützten, die Instrumente des MFA aber nie anwendete. Die Auswertung von Dokumenten aus dem Bundesarchiv zeigt, dass ein wichtiges Argument gegen die Anwendung des MFA darin bestand, die schweizerischen Textilmaschinenexporte in Entwicklungsländer nicht zu gefährden. Trotz zunehmendem Druck der schweizerischen Textilindustrie auf das damalige Bundesamt für Aussenwirtschaft (heute: Staatssekretariat für Wirtschaft), widersetzte sich dieses in Allianz mit dem Vorort (heute: Economiesuisse) dem Begehren nach Importprotektion auf der Basis des MFA mit dem Hinweis, dass die Interessen der schweizerischen Textilmaschinenindustrie dadurch negativ tangiert würden. Diese profitierte von der zunehmenden Erstarkung der Textilindustrie in den Entwicklungs- und Schwellenländern.

Was lernen wir daraus für die schweizerische Landwirtschaftspolitik? Das hier erwähnte Fallbeispiel bestätigt, dass der Schutz einer Branche gegen Importe oder der fehlende Abbau dieses Schutzes von den Exportinteressen eines Landes abhängt. Natürlich sagt die Handelstheorie korrekt voraus, dass eine unilaterale Liberalisierung der Importe in einem Land die Wohlfahrt grundsätzlich erhöht und dass über die Faktormärkte auch positive Effekte auf die Exportindustrien resultieren. Das Problem ist, dass diese Effekte in der Praxis kaum richtig wahrgenommen werden. Sobald jedoch die Importliberalisierung zum Beispiel im Rahmen internationaler Verhandlungen an einen besseren Zugang für Exporte im Ausland geknüpft wird, entsteht in der Regel eine politische Unterstützung von der Exportindustrie für die Liberalisierung. Wie das Fallbeispiel zeigt, kann diese Unterstützung auch die Entstehung von neuem Protektionismus verhindern, wenn befürchtet werden muss, dass durch zunehmenden Importprotektionismus der Zugang für die Exportindustrie auf ausländischen Märkten verschlechtert wird. Wenn es sich bei der Exportindustrie um eine mit der importkonkurrierenden Branche vertikal verbundene Industrie handelt (Textilmaschinen werden in der Textilindustrie genutzt), dürfte die Interessenwahrnehmung der Exportindustrie noch intensiver sein.¹⁰

Die Landwirtschaftspolitik der Schweiz leidet also letztlich daran, dass die Exportinteressen in den mit der Landwirtschaft eng in Bezug stehenden Exportbranchen (z.B. in der Agrochemie) zu wenig artikuliert werden oder zu wenig ausgeprägt sind (z.B. wegen eines hohen Grades der multinationalen Produktion). Zudem gilt ganz allgemein, dass die Exportindustrien zum Beispiel im schweizerischen Dienstleistungssektor (insbesondere im Bereich der Banken und der Versicherungen), die von einer internationalen Handelsliberalisierung meines Erachtens ganz klar profitieren könnten, zu wenig in die handelspolitischen Verhandlungen auf multilateraler Ebene eingebracht werden. Dies ist eigentlich erstaunlich und hat vielleicht auch etwas mit der Konzeption der Doha-Runde in der World Trade Organization (WTO) zu tun, die bisher zu wenig gewillt war, die Liberalisierung in unterschiedlichen Sektoren simultan in die Verhandlungen einzubeziehen. Die Landwirtschaftspolitik scheint so die Wahrnehmung der gesamtwirtschaftlichen Interessen der Schweiz in den multilateralen Verhandlungen sehr stark zu beschränken. Dies ist schade, da die Schweiz dadurch sowohl auf multilateraler Ebene (WTO) wie auch auf bilateraler Ebene (gestopptes Freihandelsabkommen mit USA) in eine unnötig defensive Haltung geführt wird.¹¹ Sie vertritt in der WTO nicht die Rolle, die man von ihr aufgrund des in Abschnitt 1 diagnostizierten gesamtwirtschaftlichen Globalisierungsgrades eigentlich erwarten würde.

Die Verteilungswirkungen der Globalisierung

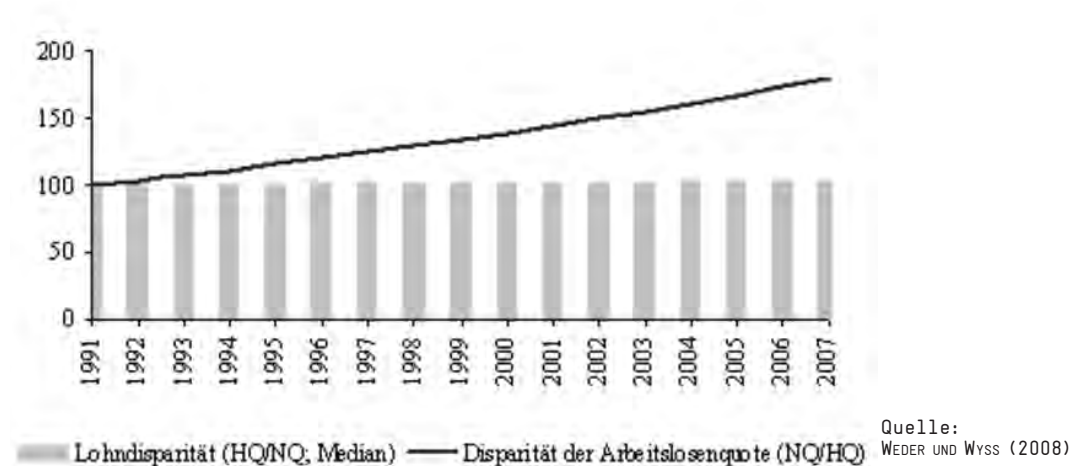
Aufgrund der internationalen Handelstheorie ist es nicht überraschend, dass eine zunehmende Öffnung von Ländern im Bereich des internationalen Güter- und Dienstleistungshandels zu gewissen Umverteilungswirkungen führt, die innerhalb der einzelnen Länder einige besser und andere schlechter stellen. In einem Land wie der Schweiz wäre zu erwarten, dass tendenziell die hochqualifizierten Arbeitskräfte profitieren, während die niedrigqualifizierten unter Druck kommen; dies deshalb, weil die Globalisierung die Spezialisierung der Schweiz in Industrien fördert, die qualitativ hochstehende Güter und Dienstleistungen produzieren

und in deren Herstellung ein relativ hoher Anteil von gut ausgebildeten, hochqualifizierten Arbeitskräften benötigt wird. Während in den USA eine entsprechende Lohnschere in den letzten 20 Jahren beobachtbar ist (relative Abnahme der Entlohnung von tief qualifizierten Arbeitskräften), gilt dies für die Schweiz nicht. Allerdings ist in diesem Lande eine Zunahme der relativen Arbeitslosigkeit der Niedrigqualifizierten im Vergleich zu den Hochqualifizierten feststellbar.

Abb. 4 zeigt diese Beobachtung für die Schweiz zwischen 1991 und 2007 auf. Eine Analyse der Daten der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung (SAKE) zeigt, dass die mittleren Löhne--gemessen durch den Median--von Hochqualifizierten relativ zu den Niedrigqualifizierten über die 16 Jahre kaum zugenommen haben (Zunahme von 0.2% pro Jahr). Allerdings ist die relative Arbeitslosigkeit von Niedrig- zu Hochqualifizierten im selben Zeitraum substantiell gestiegen, und zwar um 75% bzw. durchschnittlich 3.5% pro Jahr. „Dies bedeutet, dass Niedrig- im Vergleich mit Hochqualifizierten heute im Durchschnitt nicht weniger Lohn erhalten als vor sechzehn Jahren, sondern relativ häufiger arbeitslos sind.“¹² Offen ist, in welchem Umfang die schweizerische Arbeitslosigkeits-Schere in der Tat mit der Globalisierung zusammenhängt. Wir sind daran, diese Frage zu untersuchen.¹³ Es ist zudem möglich, dass die in vielen Ländern beobachtbare Lohnschere in der Schweiz auch deshalb nicht besteht, weil der oben erwähnte Zusammenhang durch die zunehmende Immigration von hochqualifizierten Arbeitskräften (teilweise) kompensiert wurde oder weil eine gewisse Lohnstarrheit nach unten besteht.¹⁴

Effekte der Globalisierung auf die Arbeitskräfte wurden hingegen von Simone Wyss in einer Fallstudie qualitativ und ökonometrisch untersucht.¹⁵ Motiviert wurde diese Untersuchung durch die in den Medien und der Öffentlichkeit weit verbreitete Meinung, dass die von Firmen aufgrund des internationalen Konkurrenzkampfes freigesetzten Arbeitskräfte typischerweise

Abb. 4: Niedrig- (NQ) versus Hochqualifizierte (HQ) in der Schweiz (Index 1991-2007)



zu den Verlierern der Globalisierung gehören. Man nehme z.B. die Diskussion um die Verlagerung der Produktionsstätte von Lego in Willisau nach Tschechien im Jahre 2005 oder die Schliessung des Produktionsstandortes Pratteln von Bombardier im Schienenfahrzeugbau im Jahre 2004. Während in der Praxis die Zahl der betroffenen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen – 350 im ersten und 390 im zweiten Fall – mit der Zahl der Verlierer gleichgesetzt wurde, prognostiziert die Handelstheorie, dass diese Personen eigentlich wieder eine Beschäftigung finden müssten, wobei einige (Hochqualifizierte) zu höherem, andere (Niedrigqualifizierte) zu tieferem Lohn.

Die Ergebnisse aus dieser Fallstudie von insgesamt sechs durch die Globalisierung verursachten Massenentlassungen der Firmen Bombardier, Calida, Ciba, Clariant, Lego und Roche mit insgesamt mehr als 2000 betroffenen Mitarbeitenden lassen sich wie folgt zusammenfassen.¹⁶ Erstens fanden 70-90% der stellensuchenden Betroffenen 1-2 Jahre nach Freisetzung wieder eine neue Stelle, 10-30% blieben arbeitslos. Zweitens fanden von den wieder erwerbstätigen Betroffenen 60-70% eine Stelle mit gleichem oder höherem Lohn, während 30-40% eine Lohneinbusse in Kauf nehmen mussten. Drittens impliziert dies, dass für 40-50% der Betroffenen die Globalisierung in der Tat eine Bedrohung darstellte, da diese entweder einen tieferen Lohn in der neuen Beschäftigung hinnehmen mussten oder arbeitslos blieben.¹⁶ Viertens ist das Risiko für Lohneinbussen oder Arbeitslosigkeit signifikant höher insbesondere bei (a) Niedrigqualifizierten, (b) älteren Mitarbeitern über 55 Jahre und (c) bei langjährigen Mitarbeitern mit mehr als 10 Jahren Betriebszugehörigkeit.

Diese Analysen, die noch nicht abgeschlossen sind, zeigen meines Erachtens die grosse Bedeutung der Sozialversicherungssysteme auf. Länder mit einem hohen Globalisierungsgrad wie der Schweiz werden in Zukunft noch mehr von weltwirtschaftlichen Veränderungen betroffen sein. Strukturelle Veränderungen werden deshalb mindestens so sehr wie heute zum Alltag gehören. Sie stellen praktisch den Preis für den durch die internationale Arbeitsteilung ermöglichten hohen Wohlstand dar. Damit diese Strukturveränderungen bewältigt werden können, müssen Sozialversicherungssysteme gut finanziert sein und freigesetzte Mitarbeitende von Firmen temporär unterstützen. Diese Systeme müssen aber noch mehr so ausgestaltet werden, dass sie die rasche Arbeitswiederaufnahme fördern. So wird die Finanzierung der Sozialversicherungssysteme begünstigt und das Risiko von Langzeitarbeitslosigkeit gering gehalten.

Gefordert ist aber auch die Aus- und Weiterbildung von Niedrigqualifizierten und die Sicherstellung der Arbeitsmarktfähigkeit von langjährigen Mitarbeitenden. Hier ist zu prüfen, ob der Staat mehr Anreize zur Weiterbildung auf individueller Ebene schaffen sollte. Schliesslich impliziert die Analyse eine kritische Haltung gegenüber der Einführung von (neuen) Mindestlöhnen für Niedrigqualifizierte, wie sie auch in der Schweiz periodisch zur Diskussion gestellt wird. Die Wünschbarkeit wird hier aus zwei Gründen negiert. Erstens muss die allgemeine Notwendigkeit einer Erhöhung der Löhne von Niedrigqualifizierten in der Schweiz bezweifelt werden, da in der Schweiz keine Lohnschere zu beobachten ist, wie dies in andern Ländern der Fall ist.¹⁸ Zweitens tragen Mindestlöhne dazu bei, dass Niedrigqualifizierte ein höheres Arbeitslosigkeitsrisiko in Kauf nehmen müssen. Dies ist deshalb problematisch, weil das hier festgestellte Problem der zunehmenden relativen Arbeitslosigkeit von Niedrigqualifizierten durch diese Massnahme noch vergrössert würde.

Hohe Preise in der Schweiz anders erklärt

Die Preise in der Schweiz sind im Durchschnitt höher als in benachbarten Ländern. Der Begriff „Preisinsel Schweiz“ ist in aller Munde. Der üblichen Erklärung dafür begegnen wir periodisch in den Berichten der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) und fast täglich in den Medien und den Diskussionen in der Politik, und dies nun schon seit 10-20 Jahren: die Preise seien hierzulande höher, weil in der Schweiz zu viele Regulierungen und zu wenig Wettbewerb herrsche. Hier hätten die anderen Länder (gerade auch in der EU) aufgeholt. Die Schweiz falle zurück, was ihr die höheren Preise beschere. Entsprechend tief sei demzufolge auch die Produktivität. So konnte man auch während des Verfassens dieses Beitrags in der Neuen Zürcher Zeitung wiederum lesen:

„Dass die Schweiz zwar ein hohes Pro-Kopf-Einkommen, aber eine relativ niedrige Produktivität pro Arbeitsstunde aufweist, beschäftigt die OECD seit längerem. Die Ursachen sieht sie vor allem in der Abschottung, denn es sind hauptsächlich Dienstleistungen, bei denen keine internationale Konkurrenz herrscht, oder stark ortsgebundene «Güter» wie das Wohnen, bei denen Preisunterschiede ins Auge stechen – trotz der oft geringeren Steuerlast. Auch Regulierungen und die protektionistische Landwirtschaftspolitik tragen gemäss OECD zur geringen Produktivität, zu den hohen Preisen und zu entsprechenden Kosten für die Steuerzahler bei.“¹⁹

Die Erklärung erscheint auf den ersten Blick nicht unplausibel. Die in Abschnitt 2 erwähnte Landwirtschaftspolitik führt zu hohen Preisen für Nahrungsmittel. Beobachtbare Regulierungen und ein schwacher Wettbewerb im Bereich der sogenannten nicht handelbaren bzw. international nicht gehandelten Güter und Dienstleistungen könnten selbstverständlich zu höheren Preisen führen und werden dies in einzelnen Beispielen auch tun. Die Frage ist, ob diese Erklärungslinie im Aggregat, d.h. für die ganze Volkswirtschaft, die hohen Preise erklären kann.

Dies bezweifle ich aus verschiedenen Gründen. Erstens passt das Timing nicht; die Preise in der Schweiz stiegen im Vergleich zum Ausland nicht erst in den letzten 10-20 Jahren, sondern schon seit Ende der 60er Jahre im zwanzigsten Jahrhundert, mit einem relativen starken Auschlag in den 70er Jahren. Zweitens reicht es nicht, als Beweis für die oben erwähnte Erklärungslinie die Schweiz mit einem vermeintlichen Idealzustand (keine Regulierungen, perfekter Wettbewerb) zu vergleichen; man muss ihre Entwicklung mit real existierenden anderen Ländern in Beziehung setzen. Und hier zeigt sich, dass übliche Masse von Wettbewerbsbeschränkungen und Regulierungsbarometer für die Schweiz im internationalen Vergleich nicht speziell ausschlagen.

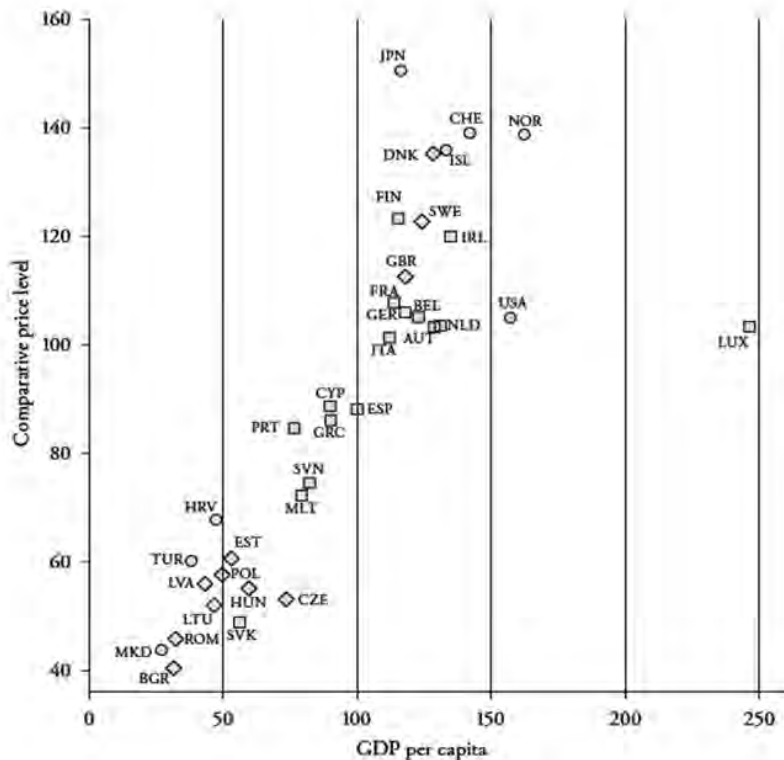
Drittens muss berücksichtigt werden, dass die Preise in der Schweiz im Vergleich zum Ausland vor allem in den Sektoren höher sind, in denen Güter und Dienstleistungen international weniger oder nicht handelbar sind. Dies kann, muss aber keinesfalls eine Folge von mangelndem Wettbewerb in diesen Sektoren sein, wie aufgrund des sogenannten Balassa-Samuelson-Effektes in der Ökonomie seit langem bekannt ist. Vielmehr könnte dieses Phänomen einzig

durch eine hohe Wettbewerbsfähigkeit internationaler Branchen in der Schweiz begünstigt werden. Die hohe Produktivität in diesen Branchen führt zu hohen Löhnen, die zu hohen Preisen in den eher lokal orientierten Güter- und Dienstleistungssektoren führen: ein Preisinselphänomen trotz vorbildhaften Regulierungen und perfektem Wettbewerb. Dieser Typ von Argumentation impliziert, dass Länder mit höherem Pro-Kopf-Einkommen tendenziell höhere Preise haben.

Dass die Schweiz diesbezüglich keine abnormale Position aufweist, wird durch Abb. 5 nahegelegt. Hier werden OECD-Länder und EU-27-Mitglieder hinsichtlich ihres realen Bruttoinlandproduktes und ihres relativen Preisniveaus auf einer Indexskala eingeordnet (Index=100 für den Durchschnitt der EU-27-Mitglieder). Es wurden dabei Durchschnittswerte für die Jahre 1997-2007 genommen. Abb. 5 zeigt, dass die Schweiz im Aggregat zwar hohe Preise aufweist; diese bewegen sich aufgrund des hohen Wohlstandes aber durchaus im Rahmen. Das in anderen Studien schon als „Vorbild“ erwähnte Luxemburg scheint eher ein Spezialfall darzustellen, was aufgrund der speziellen Situation von Luxemburg auch nicht erstaunen sollte.

In einem Papier, das wir als ersten Schritt in Richtung einer umfassenden Analyse der hohen Preise in der Schweiz betrachten, haben Christoph Sax und ich versucht, die Entstehung der

Abb. 5: Relative Preisniveaus und reales Bruttoinlandprodukt (Durchschnitt 1997-2007, Index=100 für EU-27-Durchschnitt)



Ein Quadrat signalisiert EU- und EWU-Mitgliedschaft, ein Diamant bedeutet EU-Mitgliedschaft (ohne Teilnahme an EWU) und ein Kreis impliziert keine EU-Mitgliedschaft.

Quelle: SAX UND WEDER (2009), S. 469.

hohen Preise in der Schweiz, gemessen durch den realen Wechselkurs, seit 1970 empirisch zu erklären.²⁰ Es zeigt sich dabei, dass sich der Schweizerfranken über den betrachteten Zeitraum im Vergleich zu zahlreichen OECD Ländern real aufgewertet hat. Dies bedeutet, dass in der Schweiz (im Ausland) gekaufte Güter und Dienstleistungen teurer (billiger) geworden sind. Als Erklärungsfaktoren für diese relative Preisentwicklung haben wir Variablen verwendet, die in der internationalen Makroökonomie weitverbreitet sind. Ergänzt wurden diese durch eine Variable, welche die Regulierungen bzw. die Wettbewerbsintensität misst.²¹ Die Analyse berücksichtigt 22 OECD Länder über einen Zeitraum von 1970 bis 2004.

In einer ökonometrischen Analyse von Paneldaten finden wir einen signifikanten Zusammenhang zwischen den Veränderungen von Preisen (gemessen durch den realen Wechselkurs) und den Veränderungen (1) der Terms of Trade, (2) der Offenheit, (3) der Staatsausgaben und (4) des Saldos der Leistungsbilanz. Die Variablen (5) Produktivität und (6) Regulierungen/Wettbewerb weisen hingegen keinen statistisch signifikanten Erklärungsgehalt auf. Versucht man auf dieser Grundlage die Zunahme der Preise in der Schweiz über den genannten Zeitraum zu erklären, zeigt sich, dass die beiden Variablen „Terms of Trade“ und „Offenheit“ in besonderem Masse dazu beitragen. Gerade die langfristige Verbesserung der Terms of Trade der Schweiz stellt in diesem Zusammenhang ein wichtiges und interessantes Phänomen dar. Die Terms of Trade-Verbesserung bedeutet, dass die Preise der Exportgüter der Schweiz relativ zu denjenigen der Importgüter zugenommen haben. Dies stellt grundsätzlich eine positive Entwicklung dar, weil sie impliziert, dass die Schweiz für die eingesetzten Ressourcen auf dem Weltmarkt grundsätzlich mehr erhält. Die Terms of Trade-Verbesserung hat also über die letzten Jahrzehnte zu einer Wohlstandserhöhung der Schweiz beigetragen, die, wie Kohli (2004) zeigt, nicht genügend in den gängigen Wachstumsraten widerspiegelt ist. Gleichzeitig ist sie aber auch mitverantwortlich für die Zunahme der relativen Preise der Schweiz. Ähnlich wie beim Balassa-Samuelson-Effekt, dürfte die Terms of Trade-Verbesserung über die höheren Reallöhne Auswirkungen auf die Preise im Binnenmarkt der Schweiz gehabt haben.

Die hohen Preise der Schweiz sind unseres Erachtens noch nicht vollständig erklärt. Doch scheinen Terms of Trade-Verbesserungen und Veränderungen des Globalisierungsgrades einen wichtigen Beitrag zur Erklärung zu leisten. Dies bedeutet allerdings, dass die in der Schweiz von vielen so lieb gewordene Geschichte des mangelnden Wettbewerbs und der Überregulierung relativiert werden muss. Natürlich gibt es überregulierte Bereiche in der Volkswirtschaft, in denen zu wenig Wettbewerb herrscht. Doch sollten diese Aspekte nicht für alles verantwortlich gemacht werden. Für die Wirtschaftspolitik implizieren unsere Analysen meines Erachtens, dass man dem „Preisinselphänomen“ nicht so viel Beachtung schenken sollte, wie dies momentan getan wird, und dass man bei konkreten Deregulierungsmassnahmen direkte Konsequenzen in den Vordergrund stellen sollte und weniger allgemeine und diffuse Auswirkungen auf eine „Preisinsel Schweiz“.

Die EU-Politik und die Frage der Parallelimporte

Im Folgenden möchte ich mich kurz zuerst mit der EU-Politik der Schweiz und dann mit der Parallelimportproblematik befassen.

EU-Politik der Schweiz

Da die Schweiz wirtschaftlich sowohl über die verschiedenen bilateralen Verträge mit der EU und einzelner EU-Mitgliederländer als auch über die multilateralen Abkommen in der WTO insgesamt gut in die EU integriert ist, ist ein zusätzlicher Integrationsschritt der Schweiz primär aus Sicht der Wünschbarkeit einer politischen Integration zu beurteilen. Natürlich kann und wird diese wirtschaftliche Konsequenzen haben. Nur dürfte diese kaum zu einer substantiellen Stärkung der wirtschaftlichen Integration der Schweiz in die EU führen.

Beat Spirig und ich betonen in diesem Zusammenhang, dass der EU-Beitritt mit Unsicherheiten verbunden ist und dass es sich dabei um einen Schritt handelt, der einmalige Anpassungskosten voraussetzt und de facto irreversibel sein dürfte.²² Die Irreversibilität des EU-Beitritts resultiert daraus, dass ein späterer Austritt wirtschaftlich und politisch schlicht mit zu hohen Kosten verbunden sein wird. Konzeptionell kann man den EU-Beitritt eines Landes somit als eine einmalige Investition unter Unsicherheit betrachten. Dies impliziert nun aber, dass es nicht genügt, den erwarteten politischen und wirtschaftlichen Gesamtnutzen eines Beitritts mit den einmaligen Anpassungskosten zu vergleichen. Auch wenn der erwartete Nutzen heute grösser als die Kosten erscheint, bedeutet dies nicht, dass ein EU-Beitritt zu diesem Zeitpunkt sinnvoll ist. Es muss nämlich berücksichtigt werden, dass es Alternativen zu einem sofortigen Beitritt gibt: nämlich der Beitritt zu einem späteren Zeitpunkt, der die Möglichkeit schafft, in Zukunft nicht beizutreten, wenn dies aufgrund der dann mit grösserer Sicherheit prognostizierten Kosten und Nutzen nicht mehr als sinnvoll erachtet wird.

Warten kann sich also lohnen. Die Strategie des Wartens beinhaltet den Vorteil, auf der Grundlage von besserer Information in Zukunft den Beitritts-Entscheid zu fällen und dann gegebenenfalls nicht EU-Mitglied zu sein, wenn diese Mitgliedschaft aus verschiedenen Gründen weniger attraktiv ausfallen sollte als ursprünglich erwartet. Die Determinanten des Werts des Wartens können theoretisch schön hergeleitet werden. Die Frage ist, ob in der Praxis der Wert des Wartens für die Schweiz positiv oder negativ ist. Wir zeigen anhand einer qualitativen Analyse auf der Basis von einzelnen quantitativen Grössen, dass es aufgrund dieser Betrachtung durchaus nachvollziehbar ist, weshalb die Schweiz insbesondere in den letzten 15 Jahren nicht beitrug. Die Anpassungskosten im Bereich der Politik (Stichwort „direkte Demokratie“) und der Wirtschaft (Stichwort „indirekte Steuern“ und „Zinsniveau“) dürften relativ hoch sein, während der erwartete Nutzen der politischen Integration als begrenzt und im Moment unsicher erscheint. „We find evidence that adjustment costs are relatively high for Switzerland whereas net annual benefits are limited and subject to an increased degree of uncertainty.“²³

Vor diesem Hintergrund müssen künftige Einschätzungen der EU-Beitrittsfrage vermehrt Elemente wie „Souveränität“ oder „Mitsprache- und Einflussmöglichkeiten“ der Schweiz innerhalb und ausserhalb der EU präziser berücksichtigen. Hinzu kommt, dass auch die Bedeutung

der Informationsverbesserung über die Zeit adäquat erfasst werden muss. Schliesslich beinhaltet das Warten nicht nur Vorteile, sondern birgt auch gewisse Risiken, die von einigen unterschätzt, von anderen überschätzt werden. Wichtig erscheint mir, dass die EU-Beitrittsfrage nicht eine Frage der Gesinnung sein darf. Dafür ist sie für die Schweiz zu wichtig.

Parallelimportproblematik

Die vom Bundesrat nach mehrjährigen intensiven Diskussionen und parlamentarischen Verhandlungen auf den 1. Juli 2009 implementierte Änderung des Patentgesetzes zur Frage der Erschöpfung im Patentrecht ist interessant.²³ Meines Erachtens ist sie aber ökonomisch (noch) nicht optimal und zudem aussenpolitisch problematisch. Im Wesentlichen handelt es sich um eine Ablösung der in der Vergangenheit geltenden Regel der nationalen Erschöpfung im Patentrecht durch eine solche der „qualifizierten“ regionalen Erschöpfung im Verhältnis zu den Vertragsstaaten des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR). Während früher aufgrund der nationalen Erschöpfung private Firmen generell verhindern konnten, dass patentierte Produkte in die Schweiz parallel importiert wurden, ist dies heute nur noch für preisregulierte patentierte Produkte (insbesondere Arzneimittel) möglich, für nicht-preisregulierte patentierte Produkte nur noch aus Ländern ausserhalb des EWR. Zudem gilt für patentierte landwirtschaftliche Produktionsmittel und Investitionsgüter das Prinzip der internationalen Erschöpfung.

Wie ich in einem Artikel aufgezeigt habe, kann man aufgrund der Theorie des internationalen Handels durchaus die Notwendigkeit herleiten, zwischen Parallelimporten von preisregulierten Produkten und von nicht-preisregulierten Produkten zu unterscheiden.²⁵ Der Grund liegt darin, dass bei preisregulierten patentierten Produkten (insbesondere Arzneimitteln) die Preise in den einzelnen Ländern durch Preisregulatoren bestimmt werden. Wenn in einem kleinen Land wie der Schweiz mit relativ hohen Preisen nun Parallelimporte zugelassen werden—durch Übergang von einer nationalen zu einer regionalen oder internationalen Erschöpfung im Patentrecht—, dann dürfte dies *ceteris paribus* nicht nur zu einer Senkung der inländischen Preise dieser Produkte führen, sondern auch den Preis der Produkte im Ausland beeinflussen. Aufgrund der zur Verfügung stehenden Information ist nämlich zu erwarten, dass die Preise im Ausland in der Folge auch sinken, da die Preisregulatoren im Rahmen des internationalen Referenzpreissystems ihre Preise in der Folge nach unten anpassen. Berücksichtigt man, dass die Schweiz rund 95% ihrer im Inland hergestellten Pharmaprodukte exportiert, könnte der Wohlfahrtseffekt einer Liberalisierung der Parallelimporte in einem stark regulierten Markt wie dem Pharmamarkt für die Schweiz durchaus negativ ausfallen.²⁶ Das Wort „könnte“ ist wichtig, da die Beurteilung primär von der Reaktion der Preisregulatoren abhängt, die Maximalpreise setzen. Gegenargumente weisen darauf hin, dass umsichtige Preisregulatoren im Ausland je nach Situation durchaus gute Gründe für eine Preissteigerung hätten.²⁷

Diese Betrachtung rechtfertigt im Moment eine unterschiedliche handelspolitische Behandlung von preisregulierten und nicht-preisregulierten patentierten Produkten, wie dies in der Revision des Patentrechtes per 1. Juli 2009 auch vorgesehen ist. Wichtig ist, dass das Argument für die unterschiedliche Behandlung der beiden Gruppen in der Existenz von Preisregulierungen und nicht, wie manchmal fälschlicherweise betont, in der Forschung der Pharmabranche liegt. Allerdings betrachte ich, was die Behandlung von patentierten Produkten ohne

Preisregulierung anbelangt, die Diskriminierung zwischen Importen aus dem EWR und solchen aus anderen Ländern sowie zwischen patentierten Gütern mit Verwendung in der Landwirtschaft und solchen mit Verwendung in anderen Sektoren als ökonomisch nicht sinnvoll und als aussenpolitisch problematisch.

In Märkten ohne Preisregulierungen wird eine Zulassung von Parallelimporten in einem kleinen Land wie der Schweiz dazu führen, dass sich die inländischen Preise in Richtung der gegebenen ausländischen Preise anpassen. Da der schweizerische Heimmarkt für die meisten forschenden schweizerischen Firmen einen relativ geringen Anteil am Gesamtumsatz einnimmt, sollte eine Zulassung von Parallelimporten die Forschungstätigkeit dieser Firmen nicht substantiell negativ beeinflussen. Der Patentschutz als eigentlicher Anreiz zur Forschung bleibt ohnehin bestehen. Zusätzlich zeigt die Erfahrung, dass auch in Branchen mit marken- und urheberrechtlich geschützten Produkten, für die das Prinzip der internationalen Erschöpfung gilt, geforscht wird. Weshalb die Ausweitung des Prinzips der nationalen Erschöpfung für patentierte Güter nur bis zur regionalen Erschöpfung und nicht bis zur internationalen Erschöpfung angestrebt wird, ist vor diesem Hintergrund nicht nachvollziehbar. Die Effekte wären kaum grösser, da die für mögliche Parallelimporte relevanten Preisunterschiede im EWR wohl kaum geringer sind als dies bei einer internationalen Erschöpfung der Fall wäre. Warum nur der relativ stark geschützten Landwirtschaft das Privileg des internationalen Erschöpfungsrechts (Zugang zu landwirtschaftlichen Produktionsmitteln und Investitionsgütern) zukommen soll, ist ökonomisch ebenfalls nicht einsichtig.

Aussenpolitisch stellt sich die Schweiz mit dieser Lösung allerdings ins Abseits, weil sie zwischen Ländern diskriminiert, was sie als WTO-Mitglied eigentlich nicht tun sollte. Da die Schweiz weder Mitglied der EU noch des EWR ist, fehlt ihr auch eine allgemein akzeptierte Ausnahmen in der WTO, auf die sie sich stützen könnte. Meines Erachtens untergräbt die Schweiz durch diese Politik ihre aussenpolitische Glaubwürdigkeit auf multilateraler Ebene, und dies für ein fragwürdiges Ziel.

Schlussfolgerungen

Ich habe versucht, einige wirtschaftspolitische Herausforderungen für die Schweiz zu identifizieren, die vor dem Hintergrund der Globalisierung der Schweiz und meiner Forschungsarbeiten wichtig erscheinen.

Meines Erachtens sollte vermehrt anerkannt werden, dass die Schweiz im internationalen Vergleich einen hohen Integrationsgrad im internationalen Güter- und Dienstleistungshandel aufweist, der beim internationalen Faktoraustausch (Arbeit, Kapital) sogar überdurchschnittlich hoch ist. Die wirtschaftspolitische Herausforderung besteht darin, erstens die Sonderbehandlung des Bereichs Landwirtschaft nicht nur absolut, sondern auch relativ zu anderen Ländern substantiell zu reduzieren. Die exportierenden Branchen im Industrie- und Dienstleistungssektor sind in diesem Zusammenhang politisch gefordert. Zweitens gilt es, die bisher von vielen Parteien gemiedene Sicherung und Umgestaltung der Sozialversicherungssysteme an

die Hand zu nehmen, damit die mit der Globalisierung eng verknüpften Strukturanpassungen von den Betroffenen gut bewältigt werden können. Die Reduktion der Arbeitslosigkeit von Niedrigqualifizierten sollte dabei ein spezielles Anliegen sein. Das Aus- und Weiterbildungssystem ist hier gefordert; Mindestlöhne sind fehl am Platz.

Die „Preisinsel Schweiz“, von vielen als Problem betrachtet, ist in Wirklichkeit zu einem gewissen Grad Ausdruck einer positiven Entwicklung der Globalisierung, nämlich der Terms of Trade-Verbesserung der Schweiz. An sich plausible, aber unseres Erachtens empirisch wenig gehaltvolle Erklärungsvariablen – wie Überregulierung und mangelnder Wettbewerb – sollten in der wirtschaftspolitischen Diskussion deshalb weniger betont und, wenn schon, hinsichtlich ihrer direkten und konkreten Wirkungen im entsprechenden Gebiet evaluiert werden.

Ein Handlungsbedarf besteht meines Erachtens in der strategischen Ausrichtung der Verhandlungen der Schweiz auf regionaler und multilateraler Ebene. Mir scheint, dass die Schweiz sich auf multilateraler Ebene (insbesondere in der WTO) konsequenter und konsistenter einbringen müsste. Das Beispiel der Parallelimporte zeigt, dass sich die Schweiz mit einer halbherzigen und ökonomisch fragwürdigen Kompromisslösung auf multilateraler Ebene letztlich als wenig glaubwürdiges Mitglied präsentiert. Ähnliches gilt für das zu defensive Verhalten der Schweiz in der Doha-Runde. Was die EU-Politik der Schweiz anbelangt, ist meines Erachtens eine vertiefte und kritische Auseinandersetzung mit der Wünschbarkeit einer politischen Integration der Schweiz in die EU notwendig. Generell gilt, dass die Schweiz gute Gründe für ihre bisherige EU-Politik hat und zu dieser mit Selbstbewusstsein stehen sollte.

Endnoten

1. Dabei geht es um die Forschung, die ich zusammen mit Mitarbeitern meiner Abteilung „Aussenwirtschaft und Europäische Integration“ an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Basel unternahme. Nicht zur Sprache kommt die Forschung zu den Themen „Internationaler Handel in differenzierten (Zwischen-) Produkten“, „Fair Trade“ oder „Internationaler Handel und Umwelt“, da hier ein direkter Link zur schweizerischen Wirtschaftspolitik im Moment nicht auszumachen ist.
2. In WEDER (2007a) wird das Thema anhand einer grösseren Anzahl von Zahlenreihen und Betrachtungen bearbeitet.
3. Eine Regressionsanalyse mit 37 Ländern (ohne Zypern) zeigt einen signifikant negativen Zusammenhang auf.
4. Eine Regressionsanalyse mit 37 Ländern (ohne Slowakei) zeigt einen signifikant negativen Zusammenhang auf.
5. WEDER UND WEDER (2009), S. 17
6. Für weitere Informationen siehe OECD (2009).
7. Vergleiche zu diesen und den folgenden Zahlen die einzelnen Länderstudien in OECD (2009).
8. Siehe TOKARICK (2008), S. 203 f.. Dies hat mich motiviert, ein Editorial mit dem Titel „Bern – wir haben ein Problem“ zu verfassen; siehe WEDER (2008).
9. WEDER UND WYSS (2009).
10. Unsere Schlussfolgerung im erwähnten Papier: „Our analysis suggests that the less the export and import-competing industries are linked, e.g. through a vertical relationship, the larger is the expected amount of granted protectionism.“ (S. 26).
11. Siehe dazu auch die Überlegungen in HAUSER UND ZIMMERMANN (2003), S. 26.
12. WEDER UND WYSS (2008)
13. Erste Ergebnisse legen nahe, dass kein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen Importkonkurrenz und relativer Arbeitslosigkeit von Niedrigqualifizierten im schweizerischen Industriesektor besteht; siehe WYSS UND WEDER (2010).
14. Siehe FÖLLMI (2008), SHELDON (2008) und WEDER (2009); interessant ist auch die Analyse von PUHANI (2005) auf der Basis der Entwicklung von Angebot an und Nachfrage nach Arbeit mit unterschiedlichen Fähigkeiten.
15. Siehe WYSS (2009a) sowie WYSS (2009b).
16. Siehe Wyss (2009a) und Wyss (2009b).
17. Wyss (2009b) setzt dieses Ergebnis auch in einen internationalen Vergleich: „Im Vergleich zu Europa und den USA, wo 2 Jahre nach der Freisetzung rund 70% bis 80% der Arbeitskräfte von Lohn-einbussen oder Arbeitslosigkeit betroffen sind, haben die in der Schweiz freigesetzten Arbeitskräfte zwar ein deutlich tieferes Risiko, zu den Verlierern der Globalisierung zu gehören.“ (S. 18).
18. Natürlich mag es sinnvoll sein, tiefe Einkommen in einer Gesellschaft relativ zu den hohen Einkommen zu erhöhen. Dieses Ziel wird typischerweise über das Steuersystem sowie das Sozialversicherungssystem angestrebt, was auch sinnvoll ist. Eingriffe in das Lohnsystem haben den Nachteil, dass man unter Umständen genau denjenigen schadet, denen man helfen will.
19. SCHWARZ (2010).

20. SAX UND WEDER (2009)
21. Es handelt sich hier um den sogenannten Product Market Regulation Index der OECD, der auf der "Indicators of Product Market Regulation Homepage" der OECD als „a comprehensive and internationally-comparable set of indicators that measure the degree to which policies promote or inhibit competition in areas of the product market where competition is viable“ bezeichnet wird.
22. SPIRIG UND WEDER (2008).
23. SPIRIG UND WEDER (2008), S. 114.
24. Siehe z.B. die Medienmitteilung vom 29.5.2009 des EJPD; ADDOR (2009).
25. Siehe WEDER (2007b).
26. Das hier aufgezeigte Argument birgt eine gewisse Analogie zu dem in der Handelstheorie bekannten „Optimalzoll-Argument“, das einem grossen Land die Möglichkeit gibt, durch Importschutz seine Terms of Trade zu beeinflussen und so, unter Umständen, seine Wohlfahrt zu erhöhen.
27. Siehe dazu z.B. GROSSMAN UND LAI (2008). Leider war es uns aufgrund des zurückhaltenden Verhaltens der Pharmaindustrie und ihrer Interessenvertreter bisher nicht möglich, Daten zu erhalten, die helfen, diese Frage zu beantworten.

Literaturverzeichnis

ADDOR, Felix (2009): Medienmitteilung vom 29.5.2009. Regionale Erschöpfung im Patentrecht. Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum, Eidgenössisches Justiz- und Polizeidepartement (EJPD), Internet.

FÖLLMI, Reto (2008): Gewinner und Verlierer der neuen Zuwanderung. Ökonomische Verteilungseffekte. In: MÜLLER-JENTSCH, Daniel (Hrsg.): Die neue Zuwanderung. Die Schweiz zwischen Brain-Gain und Überfremdungsangst, Zürich: Avenir Suisse.

GROSSMAN, Gene M. und EDWIN L.-C. Lai (2008): Parallel Imports and Price Controls. In: RAND Journal of Economics, 39, 2, S. 378-402

HAUSER, Heinz und Thomas A. ZIMMERMANN (2003): Agrarpolitik 2007 aus Sicht des internationalen Handels. In: Die Volkswirtschaft, 79, 9, S. 19-23.

KOHLI, Ulrich (2004): Real GDP, Real Domestic Income, and Terms-of-Trade Changes. In: Journal of International Economics, 62, S. 83-106.

OECD (2009): Agricultural Policies in OECD Countries. Monitoring and Evaluation, Paris: OECD

PUHANI, Patrick A. (2005): Relative Supply and Demand for Skills in Switzerland. In: Swiss Journal of Economics and Statistics, 141, 4, S. 555-584.

SAX, Christoph und Rolf WEDER (2009): How to Explain the High Prices in Switzerland? In: Swiss Journal of Economics and Statistics, 145, 4, S. 463-483.

SCHWARZ, Gerhard (2010): Krise lässt die Schweiz nicht los. Mahnende Worte der OECD trotz guten Noten für die Krisenbekämpfung. In: NZZ, 16.1.2010, S. 29.

SHELDON, George (2008): Was bringt uns die neue Zuwanderung? Eine Kosten-Nutzen-Betrachtung. In: MÜLLER-JENTSCH, Daniel (Hrsg.): Die neue Zuwanderung. Die Schweiz zwischen Brain-Gain und Überfremdungsangst, Zürich: Avenir Suisse.

SPIRIG, Beat und Rolf WEDER (2008): To Wait or Not to Wait: Swiss EU-Membership as an Investment under Uncertainty. In: Swiss Journal of Economics and Statistics, 144, 1, S. 85-114.

TOKARICK, Stephen (2008): Dispelling Some Misconceptions about Agricultural Trade Liberalization. In: Journal of Economic Perspectives, 22, 1, 199-216.

WEDER, Beatrice und Rolf WEDER (2009): Switzerland's Rise to a Wealthy Nation. Competition and Contestability as Key Success Factors, UNU-WIDER Research Paper, No. 2009/25, April.

WEDER, Rolf (2007a): Swiss International Economic Relations. Assessing a Small and Open Economy. In: Clive H. Church (Hrsg.), Switzerland and the European Union, Abingdon: Routledge

WEDER, Rolf (2007b): Das Parallelimportverbot der Schweiz aus Sicht der Aussenhandelstheorie. In: Aussenwirtschaft, 62, 3, S. 291-318.

WEDER, Rolf (2008): Bern – wir haben ein Problem. Newsletter des Europainstituts Basel, seines Fördervereins und seiner Alumni Association, Nr. 75 (März-April).

WEDER, Rolf (2009): Hohe Integration ohne Beitritt. Die Personenfreizügigkeit aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive. In: Georg KREIS (Hrsg.): Schweiz – Europa: wie weiter? Kontrollierte Personenfreizügigkeit, Zürich: NZZ Libro.

WEDER, Rolf und Simone WYSS (2009): Switzerland as a Member of the MFA: A Contradiction?, mimeo: Universität Basel.

WEDER, Rolf und Simone WYSS (2008): Niedrigqualifizierte Arbeitskräfte unter Druck. In: Neue Züricher Zeitung, 2./3.8.08, S. 27

WYSS, Simone (2009a): Stellenverlust und Lohneinbusse durch die Globalisierung? Eine Fallstudie, WWZ-Studie 05/09, Basel

Wyss, Simone (2009b): Globalisierung und Strukturwandel: Keine pauschale Bedrohung. In: Schweizer Arbeitgeber, 20 (Oktober), S. 16-19.

WYSS, Simone und Rolf WEDER (2010): Bedroht die Globalisierung die Niedrigqualifizierten in der Schweiz? In: Die Volkswirtschaft, 6, S. 7-10