

INTERNATIONALER HANDEL

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	Seite 1
2. Aussenhandel und Globalisierung	2
3. Europäische Union EU	6
4. Welthandelsorganisation WTO	11
5. Parallelimport und Cassis-de-Dijon-Prinzip	15
Wissenskarte	Anhang

1. Einleitung

1.1 Leitideen

1.8 Die schweizerische Wirtschaft ist in hohem Masse vom Aussenhandel abhängig. Der rasch zunehmende weltweite Handel wird durch internationale Vertragswerke geregelt. Die Strukturen, Funktionen, Auswirkungen und künftigen Entwicklungen des schweizerischen Aussenhandels und der wichtigsten internationalen Verträge müssen Kaufleute kennen.

1.2 Leistungsziele

- 1.8.1.1 Gründe für den Import
- 1.8.1.2 Export bedingt Import
- 1.8.1.3 Tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse
- 1.8.1.4 Auswirkungen von Handelshemmnissen kennen
- 1.8.2.1 Welthandelsorganisation (World Trade Organization) WTO
- 1.8.2.2 Europäische Union EU
- 1.8.2.3 Zukunft der EU
- 1.13.3.6 Parallelimport

1.3 Nach diesem Kapitel kennen Sie...

- ... die Gründe für den Import von Waren in die Schweiz.
- ... die Zusammenhänge zwischen Import und Export.
- ... den Begriff Handelshemmnisse und deren negative Auswirkungen
- ... die Strukturen und Funktionen der Welthandelsorganisation WTO.
- ... die Strukturen und Funktionen der Europäischen Union EU.
- ... die Auswirkungen von Parallelimporten für den Handel.

1.4 Wissenskarte:

Am Schluss des Textes befindet sich die Wissenskarte. Auf ihr sind alle wichtigen Begriffe und deren Zusammenhang dargestellt.

2. Globalisierung und Aussenhandel

2.1 DIE INTERNATIONALE ARBEITSTEILUNG

Genauso wie Menschen sich in ihren Fähigkeiten und Veranlagungen unterscheiden, gibt es auch zwischen Ländern beträchtliche Unterschiede. Als Folge davon haben gewisse Länder Kostenvorteile in der Produktion von zum Beispiel Erdöl, Kaffee, Gold, Autos, Computern, Textilien oder Käse. Es gibt auch Länder, die Finanzdienstleistungen oder Dienstleistungen des Tourismus günstig anbieten können. Dank ihrer Kostenvorteile können diese Länder diese Güter oder Dienstleistungen mit tieferen Stückkosten produzieren. Genauso wie die Arbeitsteilung zwischen Menschen den Wohlstand steigern kann, kann auch die internationale Arbeitsteilung zu einem höheren Wohlstandsniveau für alle Beteiligten führen.

Der weltweite Wohlstand steigt, wenn sich jedes Land auf die Produktion jener Güter spezialisiert, bei denen es im Vergleich mit den anderen Ländern Kostenvorteile aufweist.

Wo liegen die Kostenvorteile für die Schweiz?

Die Zahlen über den Waren- und Dienstleistungshandel der Schweiz mit dem Ausland zeigen, dass wir in erster Linie im Handel mit Dienstleistungen (Banken, Tourismus und Versicherungen) mehr exportieren als importieren. Bei vielen Waren wie z.B. Fahrzeugen, Rohstoffen, Energieträgern, Textilien oder Agrargütern sind wir aber auf Einfuhren angewiesen. Allerdings verfügt die Schweiz auch im Industriebereich über klassische Exportbranchen, zu denen die Chemie, die Maschinen- und die Uhrenindustrie zählen.

Zukunft des schweizerischen Aussenhandels

Sieht man das BIP¹ pro Kopf oder die Produktivität an, liegt die Schweiz in einer Rangliste der Länder immer auf einem vorderen Platz. Allerdings sieht es bei Listen, die das Wachstum der Volkswirtschaften zum Inhalt haben, etwas anders aus: Da ist die Schweiz in den letzten Jahren auf den hinteren Rängen gelandet. In verschiedenen Untersuchungsberichten von Wirtschaftsinstituten erreicht die Schweiz Spitzenplätze bezüglich Effizienz des Managements, niedriger Kapitalkosten, sozialer und politischer Stabilität, Forschungsintensität und Bildungssystem. Am Schluss der Klassements steht die Schweiz bei folgenden Faktoren: Arbeitskosten, Lebenshaltungskosten, Protektionismus und Flexibilität.

Wie steht es mit der Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz in der Zukunft? Bis 2010 dürfte die Schweiz weiter zu den wettbewerbsstärksten Ländern der Welt gehören. Aus Unternehmenssicht ergibt sich aber insbesondere bei folgenden Standortfaktoren ein Verbesserungsbedarf: Aufwand für und Dauer von Bewilligungen, Verfügbarkeit und Preis/Leistungsverhältnis hochqualifizierter Arbeitskräfte, Steuerbelastung, Erhältlichkeit von Arbeitsbewilligungen für ausländische Arbeitskräfte, Zugang zum EU-Binnenmarkt und Steuern für Unternehmen.

Unser Land verfügt nach wie vor über eine starke Wettbewerbsposition und auch über ein gutes Potential, das es allerdings laufend zu verbessern und auszunützen gilt.

¹ BIP: Bruttoinlandprodukt; Wert aller im Laufe eines Jahres im Inland erbrachter Wertschöpfungen (Differenz zwischen Leistung eines Produzenten - Güter und Dienstleistungen – und dafür notwendigen Vorleistungen)

2.2 IMPORT UND EXPORT

Wenn die internationale Arbeitsteilung funktioniert, kommt der Handel zwischen den Staaten in Schwung. Ein Land exportiert die Produkte, die es herstellt und importiert alle übrigen.

Warum wird eigentlich importiert?

- Weil Waren und Dienstleistungen in einem Land nicht hergestellt werden können oder nicht vorhanden sind.
→ zum Beispiel Erdöl in der Schweiz
- Weil Waren und Dienstleistungen in einem Land zwar hergestellt werden können, jedoch in zu geringer Menge oder Qualität.
→ zum Beispiel Getreide, Käse, Wein in der Schweiz
- Weil Waren und Dienstleistungen in einem Land nur zu hohen Kosten hergestellt werden.
→ zum Beispiel Kleider, Schuhe in der Schweiz
- Weil für gewisse Güter in einem Land keine genug grosse Binnennachfrage vorhanden ist, auf die gewisse Kosten überwältigt werden können.
→ zum Beispiel Autos in der Schweiz

Leistungsziel 1.8.1.1

Ich erläutere mit vier Argumenten nachvollziehbar schriftlich oder mündlich, weshalb die Schweiz auf Importe angewiesen ist. Ich nenne dazu pro Argument zwei Beispiele aus der Praxis.

Der Export ergibt sich aus der Nachfrage des Auslands. Der Export von Gütern und Dienstleistungen wird dann für ein Land zu einer grossen Notwendigkeit, wenn dieses Land auf bestimmte Einfuhren angewiesen ist. Mit dem im Export verdienten Geld können die Import bezahlt werden.

Export bedingt Import

Da die Schweiz über fast keine Rohstoffe verfügt, muss sie sogar alle Roh- und Halbfabrikate zuerst importieren, bevor sie sie weiterverarbeiten (also „veredeln“) und die fertigen Produkte exportieren kann.

Beispiele:

- Ohne Plastik (Erdöl-Produkt) gibt es keine Swatch-Uhren.
- Ohne Kakaobohnen aus Afrika, Südamerika oder Asien gibt es keine Milkschokolade.
- Ohne Stahl und Edelmetalle gibt es keine Maschinen.
- Ohne Grundstoffe gibt es keine pharmazeutischen Produkte.

Leistungsziel 1.8.1.2

Anhand eines vorgegebenen Beispiels eines Produktes (z.B. aus meinem Lehrbetrieb) kann ich die Aussage „Export bedingt Import“ einem neuen oder unerfahrenen Mitarbeiter verständlich und nachvollziehbar erklären.

2.3 FREIHANDEL UND PROTEKTIONISMUS

Internationaler Handel schafft Wohlstand. Also sind Handelsbarrieren (Zölle, Kontingente usw.) abzuschaffen. Die Weltwirtschaft würde durch Arbeitsteilung, Spezialisierung und Wettbewerb funktionieren. Die Vorteile, die dieser internationale Freihandel für alle beteiligten Länder bringt, sind seit mehr als 150 Jahren bekannt. Es ist daher erstaunlich, dass es bis heute nicht gelungen ist, diese Theorie in der Praxis im vollen Umfang zu verwirklichen.

Ein Grund dafür ist der Protektionismus²: Wähler- oder Interessengruppen verlangen staatlichen Schutz und die Politiker - in Erwartung verbesserter Wahlichancen – gewähren ihn auch. Die Staaten haben viele Möglichkeiten, ihre einheimischen Wirtschaftsbranchen zu schützen:

Leistungsziel 1.8.1.3

Ich erkläre mündlich in wenigen Minuten den Unterschied zwischen tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen und gebe dazu Beispiele aus der Praxis.

- Tarifäre Massnahmen: Zölle und Steuern auf Importe. Die betroffenen Waren werden dadurch teurer und gegenüber den einheimischen Produkten, die nicht mit diesen Abgaben belastet werden, weniger konkurrenzfähig.
- Nicht-tarifäre Massnahmen (nationale Normen und Regelungen z.B. bezüglich Sicherheit, Technik, Umweltschutz, Grenzformalitäten etc.): Auch solche Massnahmen verteuern die ausländischen Waren, weil diese an der Schweizer Grenze noch extra geprüft, gemessen und freigegeben werden müssen. Oft ist das aber völlig unnötig, weil die Waren bereits im Herkunftsland von den Behörden ausführlich untersucht worden sind.
- Kontingente (mengenmässige Einfuhrbeschränkungen): Sobald ein Kontingent ausgeschöpft ist, herrscht ein Einfuhrverbot.
- Subventionen für Exporte: Damit die Schweizer Produkte auf dem Weltmarkt überhaupt eine Chance haben, muss mit staatlichen Geldern ihr Preis künstlich tief gehalten werden.
- Internationale Kartelle: Staaten verabreden, sich zu unterstützen, also nur gegenseitig Güter abzunehmen und so den freien Welthandel zu vermeiden.
- Freiwillige Selbstbeschränkungsmassnahmen: Der Staat ruft seine Bürger auf, nur einheimische Produkte zu kaufen, damit die einheimischen Produzenten ihre Waren loswerden.

Gibt es auch Nachteile des Freihandels?

Mit zunehmender internationaler Arbeitsteilung steigen die Transportkosten, durch die dem Freihandel eine gewisse Grenze gesetzt wird. Problematisch sind die Umweltkosten, die durch einen verstärkten internationalen Handel entstehen, solange es nicht gelingt, den Verbrauch der immer knapper werdenden Umweltgüter den Verursachern – also den Konsumenten – anzulasten. Einige Wirtschaftswissenschaftler kritisieren denn auch, dass der Weltmarkt zum stärksten Grund für die Plünderung der Natur und der Rohstoffe in Entwicklungsländern werde.

Vermehrte internationale Arbeitsteilung fördert auch die Abhängigkeit eines Landes vom Ausland. Diese Abhängigkeit birgt vor allem dann Gefahren in sich, wenn als Folge der Spezialisierung Länder überwiegend ein Produkt herstellen (Monokulturen). Deshalb sind viele Entwicklungsländer auf Gedeih und Verderb von der Nachfrage- und Preisentwicklung «ihres» Produktes (z.B. Bananen, Kaffee, Jute) abhängig. Wenn die Nachfrage nach diesem Produkt stabil bleibt oder sogar sinkt, dank besseren Anbaumethoden aber immer mehr davon hergestellt wird, sinken die Preise, das heisst die Produzentenländer müssen immer mehr von ihren Erzeugnissen exportieren, um die gleiche Menge an Autos, Maschinen oder Radios importieren – und bezahlen – zu können.

² Protektionismus: Politischer Schutz der heimischen Wirtschaft vor ausländischer Konkurrenz

Ein Vorteil des Aussenhandels besteht darin, dass Güter aus dem Ausland zu einem niedrigeren Preis angeboten werden, als dies inländischen Unternehmungen möglich ist. Liberalisierungen im Aussenhandel führen demzufolge dazu, dass inländische Anbieter bei gewissen Produkten vom Markt verdrängt werden. Diese Umstrukturierungsprozesse bedeuten für die Beschäftigten einer betroffenen Branche mögliche, länger andauernde Arbeitslosigkeit.

Leistungsziel 1.8.1.4

Ich kann einer Nicht-Fachperson anhand eines aktuellen, selbst ausgewählten Zeitungsartikels über eine staatliche Vorschrift nachvollziehbar aufzeigen, welche positiven und negativen Auswirkungen diese auf den Handel haben kann.

Argument für den Freihandel	Argument für den Schutz
«Aus Mangel an internationaler Konkurrenz werden die geschützten Branchen die angestrebten Kostenvorteile nie erlangen, sie werden sich aber an die staatlichen Krücken gewöhnen und ewig schwach bleiben».	«Weil durch den Freihandel die Produktivkräfte nicht gefördert werden, müssen sich entwickelnde Branchen zunächst einen Schutz gegenüber der ausländischen Konkurrenz geniessen, bis sie kräftig genug sind, sich dem internationalen Wettbewerb zu stellen».
«Wenn die Unternehmungen in den Industrieländern ihre höheren Löhne nicht mit höherer Produktivität und besserem Management wettmachen können, dann haben sie im internationalen Wettkampf ohnehin keine Chance: ihr Schutz läuft auf eine teure Sterbehilfe hinaus.»	«Ein Schutz gegenüber den mit viel tieferen Arbeitskosten produzierenden Niedriglohnländern ist absolut notwendig.»
«Die Zementierung bestehender Strukturen ist genau die falsche Politik, es sollte im Gegenteil gerade die Flexibilität und die Anpassungsfähigkeit gefördert werden.»	«Schutz ist notwendig, wenn in wirtschaftlich schwierigen Zeiten hohe Arbeitslosigkeit herrscht. Die noch bestehenden Arbeitsplätze müssen gesichert werden».
«Dieser Schutz verursacht viel zu hohe Kosten. Durch regionale Diversifizierung und durch Lagerhaltungen kann dieses Risiko minimiert werden.»	«Wir müssen uns bei gewissen Branchen vor der Auslandskonkurrenz schützen, damit wir auch in Krisenzeiten unsere Versorgung sicherstellen können.»

Das letzte Argument zeigt, dass das Mass an Freihandel bzw. Protektionismus letztlich nicht nur eine wirtschaftliche Frage, sondern eine politische Wertung ist. In einer Demokratie muss es dem politischen Mehrheitsentscheid überlassen werden, bis zu welchem Grad zum Beispiel die Erhaltung der Landwirtschaft die entsprechenden Kosten rechtfertigt.

Man muss sich bewusst sein, dass Protektionismus immer eine Umverteilung von Einkommen zu Gunsten der geschützten Produzenten und zu Lasten der Konsumenten bewirkt.

Wie kann erreicht werden, dass ein Staat von den Vorteilen des Freihandels profitiert und nicht viel Geld für den Protektionismus ausgibt?

Staaten können ...

- ... einen **gemeinsamen Wirtschaftsraum** bilden, wie das zum Beispiel im Rahmen der Europäischen Union EU geschehen ist. Innerhalb einer solchen Staatengemeinschaft verpflichtet man sich zum Freihandel.

- ... multilaterale³ **Abkommen** treffen, wie zum Beispiel im Rahmen der Welthandelsorganisation WTO (World Trade Organization). In solchen Abkommen stimmt auch jedes Land dem Abbau von Handelshemmnissen zu.
- ... **einseitige Massnahmen** ergreifen, die den Handel beleben. Natürlich gewinnt ein Staat mittel- und langfristig, wenn er seine Wirtschaft von sich aus dem harten Wettbewerb aussetzt. Allerdings brauchen solche Massnahmen viel Standfestigkeit, da alle negativ betroffenen Gruppen lautstark dagegen sind, während dem die Profiteure eher nichts sagen.

3. Die Europäische Union / EU

3.1 ZIELE UND GESCHICHTE

Im II. Weltkrieg wurden weite Teile von Europa zerstört. Nach dieser Katastrophe gab es in mehreren Hauptstädten Westeuropas (Osteuropa wurde von der Sowjetunion beherrscht) Personen, die sich Gedanken machten, wie in Zukunft der Friede gesichert werden kann. Die schlussendlich erfolgreiche Lösung sah vor, dass Deutschland und Frankreich, die beiden grossen Länder, in sogenannten „unpolitischen“ Bereichen der Wirtschaft zusammenarbeiten sollen. Man wählte dafür absichtlich die Güter Kohle und Stahl, da diese damals noch entscheidend für die Waffenproduktion waren. Durch die Zusammenarbeit konnte nicht nur der Wohlstand gefördert, sondern auch kontrolliert werden, ob nicht jemand heimlich für einen Krieg rüstet. Die Europäische Union (EU) ist also ein Zusammenschluss demokratischer europäischer Länder, die sich der Wahrung des Friedens und dem Streben nach Wohlstand verschrieben haben. Dieser Wohlstandsgewinn soll durch ein gemeinsamer Binnenmarkt, also durch das Wegfallen von Zöllen und anderer Handelshemmnisse, entstehen.

Leistungsziel 1.8.2.2

Ich kann mittels einer einfachen Zeichnung den Aufbau und die Tätigkeitsgebiete der EU darstellen und meinem Lehrmeister erklären.

Anfänglich bestand die EU aus nur sechs Ländern: Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, Luxemburg und den Niederlanden. Dänemark, Irland und das Vereinigte Königreich kamen 1973 hinzu, Griechenland 1981, Spanien und Portugal 1986, Österreich, Finnland und Schweden 1995. Im Jahre 2004 erfolgte mit weiteren 10 Ländern die umfangreichste Erweiterung in der Geschichte der EU. 2007 wurden Bulgarien und Rumänien Mitglieder und bis 2015 dürften nochmals weitere Staaten dazu stossen. Kandidaten sind zur Zeit Kroatien, die Türkei und die ehemalige Jugoslawische Republik Mazedonien.

In den ersten Jahren beschränkte sich die Zusammenarbeit hauptsächlich auf Handel und Wirtschaft. Heute jedoch befasst sich die EU auch mit vielen anderen Fragen, die sich unmittelbar auf das tägliche Leben ihrer Bürger auswirken: zum Beispiel Wahrung der Bürgerrechte; Gewährleistung von Freiheit, Sicherheit und Gerechtigkeit; Schaffung von Arbeitsplätzen; Regionalentwicklung und Umweltschutz.

Die Europäische Union hat ein halbes Jahrhundert für Stabilität, Frieden und Wohlstand gesorgt. Sie hat dazu beigetragen, den Lebensstandard zu heben, einen gemeinsamen europäischen Markt geschaffen und in einigen der Mitgliedstaaten die gemeinsame europäische Währung, den **Euro** eingeführt.

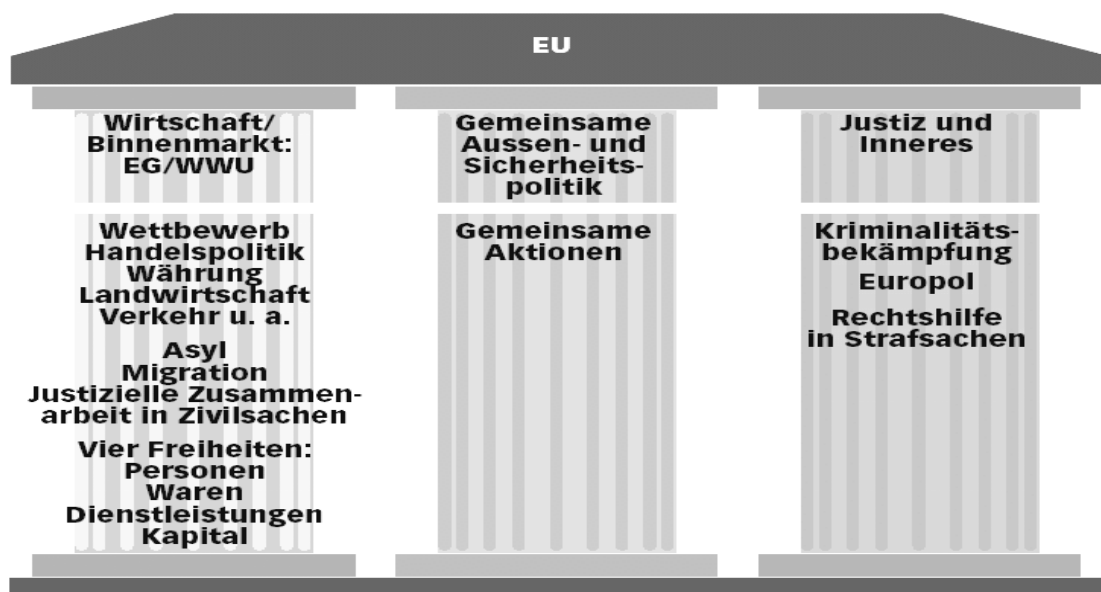
³ multilateral: mehrere Parteien/Länder machen mit

3.2 GRUNDLAGEN UND AUFBAU

Die EU beruht auf vier Gründungsverträgen:

- dem Vertrag über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) von 1951 in Paris;
- dem Vertrag zur Gründung der Europäischen Atomgemeinschaft (Euratom) von 1957;
- dem Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) von 1957;
- dem Vertrag über die Europäische Union, der 1993 in Kraft getreten ist. Durch den Vertrag von Maastricht wurde aus der "Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft" die "Europäische Gemeinschaft". Für einige Bereiche, z.B. "Verteidigung" und "Justiz und Inneres", wurden neue Formen der Zusammenarbeit zwischen den Regierungen der Mitgliedstaaten eingeführt. Durch Eingliederung dieser zwischenstaatlichen Zusammenarbeit in das bestehende "Gemeinschaftssystem" wurde eine neue politische und wirtschaftliche Struktur geschaffen, die drei "Säulen" umfasst: Die Europäische Union EU.

Die Gründungsverträge sind mehrmals geändert worden, insbesondere mit dem Beitritt neuer Mitgliedstaaten, da jeder Staat immer alle EU-Verträge akzeptieren muss.



Ältester und wichtigster Pfeiler der EU ist die Wirtschaftspolitik. Diese umfasste von 1957 an vor allem eine Zollunion: Der Warenhandel zwischen den Mitgliedstaaten ist zollfrei, und gegenüber Drittstaaten herrscht ein gemeinsamer Aussenzoll.

Ab 1986 verfolgte man das Ziel des Europäischen Binnenmarkts. Dieser sollte durch vier Freiheiten erreicht werden:

- freier Verkehr von **Personen**
- freier Verkehr von **Waren**
- freier Verkehr von **Dienstleistungen**
- freier Verkehr von **Kapital**

Innerhalb der EU können folglich inzwischen Waren ohne Zollkontrollen versandt werden, jede Ware kann in einem andern Mitgliedstaat ohne Einschränkung und ohne zusätzliche Kontrolle auf den Markt gebracht werden, und Mitarbeiter konnten ohne Probleme für Arbeitseinsätze in andere Mitgliedstaaten entsandt werden. Diese Massnahmen bedeuten natürlich enorme Erleichterungen für den Handel und führen zu tiefen Konsumentenpreisen.

3.3 ORGANE DER EU

Die wichtigsten Organen der EU sind:

- Europäisches Parlament: gewählt alle fünf Jahre von der Bevölkerung der Mitgliedstaaten, vertritt die Interessen der Bürger;
- Rat der Europäischen Union: Vertretung der Regierungen der Mitgliedstaaten, beschliesst Gesetze und trifft Entscheide, die die ganze EU betreffen;
- Europäische Kommission: Motor und ausführendes Organ, verfolgt unabhängig die Interessen der ganzen EU;
- Europäischer Gerichtshof: gewährleistet die Einhaltung der Rechtsvorschriften (der Verträge) und
- Europäischer Rechnungshof: kontrolliert den EU-Haushalt.

Das Prinzip der Rechtsstaatlichkeit ist wesentlich für die Europäische Union. Alle Entscheidungen und alle Verfahren der EU beruhen auf den EG-Verträgen, die von allen EU-Ländern einstimmig vereinbart wurden.

Europäischer Rat				
Staats- und Regierungschefs aller Mitgliedstaaten und der Präsident der EU-Kommission				
Europäisches Parlament	Rat der Europäischen Union	Europäische Kommission	Europäischer Gerichtshof	Europäischer Rechnungshof
785 Abgeordnete	27 Minister	27 Kommissare	27 Richter	27 Mitglieder
Strassburg	Brüssel	Brüssel	Luxemburg	Luxemburg
Wirtschafts- und Sozialausschuss			Ausschuss der Regionen	

3.4 DIE ZUKUNFT

Die EU-Organe müssen angepasst werden, um die zunehmende Anzahl von Aufgaben, die von einer wachsenden Union zu bewältigen sind, wahrnehmen zu können. Je mehr Mitgliedstaaten die EU hat, umso grösser werden die Kräfte, die sie auseinander zu reissen drohen. Die kurzsichtige Verfolgung nationaler Interessen kann allzu leicht die langfristigen Ziele der Union als Ganzes gefährden.

Nachdem das Projekt einer EU-Verfassung gescheitert ist, haben die Staats- und Regierungschefs im Herbst 2007 in Lissabon neue Gespräche über die Zukunft geführt.

Durch neue Abmachungen sollen die bestehenden Verträge vereinfacht und das Entscheidungsfindungssystem der EU transparenter werden. Die EU-Bürger müssen wissen, wer in Europa wofür zuständig ist, und das Gefühl haben, dass Europa für ihr tägliches Leben von Bedeutung ist. Nur dann werden die Menschen die Idee des europäischen Einigungsprozesses weiter unterstützen und motiviert sein, sich an den Wahlen zum Europäischen Parlament zu beteiligen.

Die EU in Zahlen

Mitglieder:	27 Länder
Einwohner:	492 Millionen Menschen
Fläche:	4.32 Mio. km ²
BIP ⁴ :	14'527 Mia. US\$ (2007)

Die Schweiz und die EU

Die EU ist der mit Abstand wichtigste Handelspartner der Schweiz. Mehr als 60 % unserer Exporte gehen in die EU und mehr als 70 % unserer Importe kommen von dort. Es ist klar, dass der Handel zwischen diesen beiden Partnern möglichst ungehindert möglich sein muss, stehen doch für beide Seiten viele Arbeitsplätze und Einnahmen auf dem Spiel.

Die Schweiz hat seit 1972 ein Freihandelsabkommen mit der EU.

Die **Bilateralen⁵ Abkommen I** Schweiz-EU von 1999 umfassen sieben Bereiche: Personenfreizügigkeit, technische Handelshemmnisse, öffentliches Beschaffungswesen, Luftverkehr, Landverkehr, Landwirtschaft sowie Forschung.

Im Mai 2000 sagt das Volk Ja (mit 67,2% der Stimmen) zu den Verträgen und am 1. Juni 2002 wurden sie in Kraft gesetzt. Die Abkommen stellen eine vertragliche Grundlage dar, die den Schweizer Unternehmen erlaubt, in einigen Wirtschaftsbereichen praktisch zu denselben Bedingungen wie ihre EU-Konkurrenten auf dem Europäischen Binnenmarkt tätig zu sein.

Personenverkehr

Mit dem Freizügigkeitsabkommen wird schrittweise der freie Personenverkehr zwischen der Schweiz und der EU eingeführt. Am 25. September 2005 stimmte das Schweizer Volk auch der Öffnung gegenüber den zehn neuen EU-Staaten zu.

Technische Handelshemmnisse

Das Abkommen sieht die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen (Prüfungen, Inspektionen, Zertifizierungen, Produktezulassungen, usw.) für die meisten Industrieprodukte vor. Die doppelte Prüfung – nach den schweizerischen Anforderungen und denen der EG – fällt damit weg. Dadurch wird ein bedeutendes nicht-tarifäres Handelshemmnis abgebaut, das vorher den Freihandel im Industriegüterbereich eingeschränkt hat.

Öffentliches Beschaffungswesen

Dieses Abkommen unterstellt den Bund, die Kantone und die Gemeinden sowie öffentliche Unternehmen in den Sektoren Wasser, städtischer Verkehr,

⁴ Bruttoinlandprodukt; Wert der in einem Land produzierten Güter und Dienstleistungen

⁵ Bilateral: zweiseitig; zwei Parteien/Länder sind betroffen

Schienerverkehr und Energie gewissen Regeln über die Ausschreibung und die Vergabe von Aufträgen für Güter, Dienstleistungen und Bauten, sofern die Aufträge gewisse finanzielle Schwellenwerte überschreiten.

Landwirtschaft

Das Abkommen über den Handel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen vereinfacht den Handel mit Agrarprodukten zwischen der Schweiz und der EU. Dies einerseits durch die Beseitigung nichttarifärer Handelshemmnisse, andererseits durch den Abbau von Zöllen.

Luftverkehr

Das Luftverkehrsabkommen regelt - auf der Grundlage der Gegenseitigkeit - den Zugang von Fluggesellschaften zum liberalisierten, europäischen Luftverkehrsmarkt.

Landverkehr

Das Abkommen erlaubt die Umsetzung einer mit der EU koordinierten Bahnreform, die Entwicklung der Infrastruktur (NEAT + Zubringer) und die Erhebung der leistungsabhängigen Schwerverkehrsabgabe (LSVA).

Forschung

Die Schweiz und ihre Forscher können damit an den Forschungsprogrammen der EU teilnehmen.

Die **Bilateralen Abkommen II** von 2005 sind die Fortsetzung der bilateralen Abkommen I von 1999 und somit die Fortsetzung des bilateralen Wegs. Dieser besteht darin, konkret anstehende Interessen und Probleme in unserer Beziehung zur EU durch bilaterale Verhandlungen und Abkommen auf bestimmten Gebieten einfach und praxisnah zu regeln.

Der Schweiz bringen diese zweiten bilateralen Abkommen folgenden Nutzen:

- Finanzplatz: Die Interessen des Finanzplatzes Schweiz sind gewahrt und auf Dauer vertraglich gesichert (**Zinsbesteuerung, Schengen/Dublin, Betrugsbekämpfung**).
- Nahrungsmittelindustrie: Durch Zollabbau verbessern sich die Exportchancen der Nahrungsmittelindustrie. Als Zulieferer profitiert dadurch auch die schweizerische Landwirtschaft (**Verarbeitete Landwirtschaftsprodukte**).
- Tourismus: Durch das Schengen-Visum wird der Tourismus-Standort Schweiz gestärkt (**Schengen/Dublin**).
- Steuervorteile für Holdings: Europaweit tätige Schweizer Holdings werden steuerlich entlastet (**Zinsbesteuerung**).
- Sicherheitspolitik: Grenzüberschreitende Kriminalität kann nur durch internationale Polizei- und Justizzusammenarbeit wirksam bekämpft werden. **Schengen** bietet dazu die Instrumente.
- Asylpolitik: Die **Dubliner** Zusammenarbeit verhindert „Asyltourismus“ und entlastet dadurch die nationalen Asylsysteme.
- **Umwelt**: Wichtiges Instrument internationaler Zusammenarbeit zum Schutze der Umwelt ist die europäische Umwelt-Agentur. Als Mitglied der Umwelt-Agentur kann die Schweiz zu dieser Zusammenarbeit beitragen.
- **Statistik**: Wichtige Entscheide in Politik und Wirtschaft müssen auf einer breiten statistischen Erfahrungsbasis abgestützt werden. Durch das Sta-

tistik-Abkommen wird der Austausch vergleichbarer statistischer Daten zwischen der Schweiz und der EU geregelt und optimiert.

- **Kultur:** Die Teilnahme an den Filmförderungsprogrammen der EU (MEDIA) stärkt die Position des schweizerischen Films als wichtigen Teil des schweizerischen Kulturguts.
- **Bildung:** Mit der Zusammenarbeit im Rahmen der EU-Bildungsprogramme besteht für SchweizerInnen ein breites Ausbildungsangebot. Dies verbessert deren Chancen auf dem Arbeitsmarkt.

Die Schweiz und die EU-Erweiterungen

Dank den bilateralen Verträgen kann die Schweizerische Wirtschaft in vielen Bereichen am EU-Binnenmarkt teilnehmen. Dadurch profitiert sie auch von den neuen Mitgliedern, die in die EU aufgenommen werden. Im Mai 2004 traten zehn Staaten der Union bei. Dabei handelte es sich vor allem um Länder in Mittel- und Osteuropa. Die Schweiz hat folgende Vorteile durch diese Erweiterung:

- Das Wachstum der „alten“ EU-Länder beträgt seit Jahren zwischen +0.5 bis +2.0 % des BIP.
- Das Wachstum der Schweiz bewegt sich zwischen +0.2 bis 2.5% des BIP.
- Die Wachstumsrate der neuen EU-Mitglieder beträgt dagegen über 4% des BIP.
- Anteil der EU-Neumitglieder am schweizerischen Aussenhandel: 3%
- Wachstumsrate des Aussenhandels der Schweiz mit den EU-Neumitgliedern: 14% pro Jahr.

Leistungsziel 1.8.2.3

Ich kann mögliche Chancen und Gefahren von EU-Erweiterung (neue Mitgliedstaaten) für die schweizerische Wirtschaft aufzählen und dabei angeben, wie die Schweiz meiner Meinung nach auf die einzelne Chance oder Gefahr reagieren soll.

Die osteuropäischen EU-Neumitglieder sind also sehr attraktive Handelspartner für unsere Wirtschaft, da sie schnell wachsen und noch grossen Nachholbedarf haben. Gleichzeitig verfügen sie über gut ausgebildete Arbeitnehmer und damit ein vielversprechendes Rekrutierungspotenzial auch für Schweizer Firmen. Das bedeutet aber auch eine Konkurrenz für die Schweizerischen Arbeitnehmer. Es ist heute möglich, dass Produktionsanlagen aus der Schweiz nach Osteuropa versetzt werden, da dort attraktivere Investitionsstandorte zur Verfügung stehen. Dies führt zum Verlust von Arbeitsplätzen in der Schweiz.

4. Welthandelsorganisation WTO

4.1 ZIELE UND GESCHICHTE

Die Welthandelsorganisation (World Trade Organization, WTO) bildet das Fundament des weltweiten Handelssystems und ist die einzige internationale Organisation, welche die grenzüberschreitenden Handelsbeziehungen der Staaten auf globaler Ebene regelt.

Die WTO-Abkommen zielen auf eine schrittweise Liberalisierung des internationalen Handels ab, die im Rahmen von Verhandlungsrunden gefördert werden soll.

Die WTO entstand 1995 aus dem GATT (General Agreement on Tariffs and Trade = Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen), welches bereits seit 1948 als "provisorisches" Vertragswerk die Regeln für den internationalen Güterhandel festschrieb. Während sich die GATT-Bestimmungen aber nur auf den Güterhandel bezogen, finden die WTO-Regeln einen viel breiteren Anwendungsbereich:

Leistungsziel 1.8.2.1

Ich kann mittels einer einfachen Zeichnung die Struktur, die Grundprinzipien und die Inhalte der Welthandels-Organisation WTO darstellen und meinem Ausbilder nachvollziehbar erklären.

- Es bestehen nun auch verpflichtende Regeln für den Handel mit Dienstleistungen, für die kommerziellen Aspekte des geistigen Eigentums⁶ und für das öffentliche Beschaffungswesen⁷.
- Insgesamt werden im Rahmen der WTO über dreissig multilaterale⁸ Abkommen (plus zwei "plurilaterale", dass heisst auf freiwilliger Mitgliedschaft beruhender Abkommen: Öffentliches Beschaffungswesen; Handel mit Zivilluftfahrzeugen) betreut und deren Einhaltung überwacht.
- Überdies ist die WTO ein Ort, in welchem auf multilateraler Ebene Verhandlungen zur Weiterentwicklung der Wirtschaftsbeziehungen geführt werden.
- Wichtigste Akteure innerhalb der WTO sind die Mitgliedsstaaten selber. In den Leitorganen und in den verschiedenen Ausschüssen und Arbeitsgruppen der WTO nehmen die Regierungen der Mitgliedländer gleichberechtigt teil. Alle wichtigen Beschlüsse werden somit gemeinsam ausgehandelt und in der Regel mit Konsens⁹ gefällt, und zwar auf Ebene der Wirtschaftsminister (anlässlich von Ministerkonferenzen, die mindestens alle zwei Jahre stattfinden) oder durch ihre Vertreter innerhalb der ständigen Gremien der WTO. Insbesondere können Änderungen der wichtigsten Bestimmungen der WTO nur nach Annahme durch alle Mitglieder in Kraft treten.

4.2 WTO-PRINZIPIEN UND REGELN

NICHTDISKRIMINIERUNG - kein WTO-Mitglied darf ein anderes benachteiligen – ist die Leitidee; darunter ist zu verstehen:

Das Prinzip der **Meistbegünstigung** verpflichtet zur Gleichbehandlung aller WTO-Mitglieder: Gewährt ein WTO-Mitglied einem anderen Mitglied eine Handelserleichterung, muss es diese auch jedem anderen WTO-Mitglied zugestehen. (Wichtige Ausnahmen: Freihandelsabkommen, Zollunionen wie die EU, Zollpräferenzen für Entwicklungsländer).

Beispiel: Wenn Land A für das Land B für das Produkt XY die Zölle senkt, muss es diese Zölle auch für die anderen Länder senken.

Das Prinzip der **Inländerbehandlung** verpflichtet zur Nichtdiskriminierung zwischen In- und Ausland: Jedes WTO-Mitglied ist z.B. verpflichtet, bei einem Importprodukt die selben Vorschriften anzuwenden wie bei einem gleichartigen inländisch hergestellten Produkt.

Beispiel: Die Vorschriften für ausländische Nahrungsmittel dürfen nicht strenger sein als für die gleichen einheimische Produkte.

⁶ Patente, Marken, Urheberrechte, Muster, Modelle

⁷ Öffentliches Beschaffungswesen: Aufträge, die der Staat vergibt

⁸ multilaterale Abkommen: zwischen mehreren Staaten abgeschlossene Verträge

⁹ d.h. alle Beteiligten stimmen zu

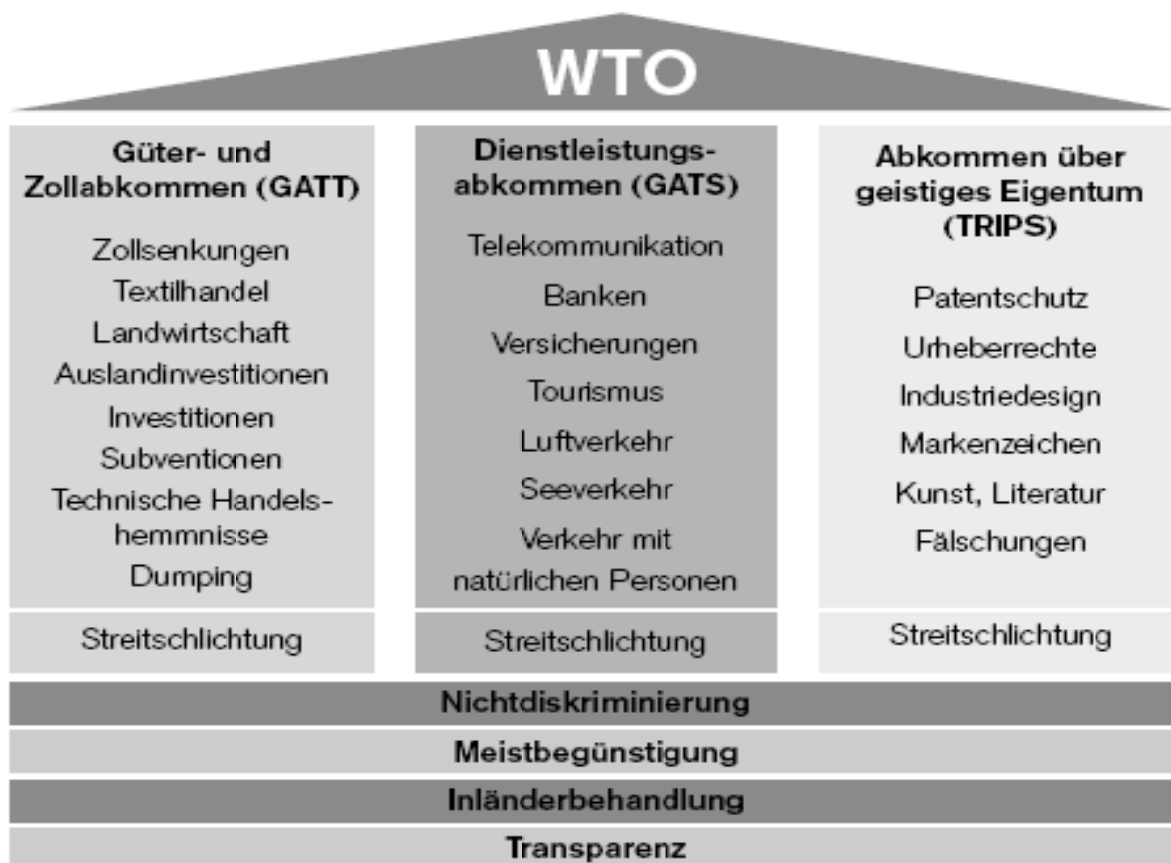
Transparenz und Berechenbarkeit der Marktzugangsbedingungen: Handelsmassnahmen sollen vorhersehbar sein und nicht willkürlich ergriffen werden können.

Beispiel: Land A senkt die Zölle auf einem Produkt und teilt dies allen WTO-Mitgliedern mit.

SCHRITTWEISE ÖFFNUNG der Märkte in Verhandlungsrunden, in denen jedes Land entsprechend seinem Entwicklungsstand Handelserleichterungen zulässt.

Als Massnahmen zur Handelsregulierung sind im Prinzip nur Zölle zugelassen; mengenmässige Importbeschränkungen sind grundsätzlich verboten; dies, weil preisliche Massnahmen transparenter sind als mengenmässige, und weil ihre Wirkung auf den internationalen Handel weniger einschneidend ist. Die während den Verhandlungsrunden beschlossenen Zollsatzreduktionen sind in "Länderlisten" festgehalten. Im Bereich des Marktzugangs und der Inländer-Behandlung für Dienstleistungen wurden ebenfalls Länderlisten geschaffen, aus denen ersichtlich wird, welches Land zu welchen Bedingungen den Marktzugang gewährt.

ANERKENNUNG, dass Handelseinschränkungen erforderlich sein können (dies bei grundsätzlichem Ziel "Handelsliberalisierung") – beispielsweise aus Gründen der Gesundheit, der Umwelt oder der öffentlichen Ordnung und Sicherheit, oder wenn ausserordentliche Umstände einen vorübergehenden Schutz der einheimischen Wirtschaft bedingen. Derartige Einschränkungen dürfen aber weder willkürlich sein noch einen (versteckten) protektionistischen Hintergrund haben.



Mitglieder

Die WTO zählt über 150 Mitglieder, rund $\frac{3}{4}$ davon sind Entwicklungsländer. Die Mitgliedschaft steht nicht nur Staaten, sondern auch Zollgebieten offen, sofern diese zu einer eigenständigen Aussenwirtschaftspolitik berechtigt und imstande sind (z.B. die EU oder Hongkong/China). Die Schweiz gehört zu den Gründerstaaten der WTO. Weitere rund 30 Länder, darunter Russland und Saudi Arabien verhandeln derzeit über ihren Beitritt. Die Ukraine und Cap Verde sind 2008 dazugestossen.

4.3 ZUKUNFT

Die WTO steht vor einer Anzahl neuer Herausforderungen. Deshalb darf man das Regelwerk nicht auf dem heutigen Stand belassen, sondern muss mit Blick auf den erwarteten Zustand der Weltwirtschaft in 5-10 Jahren bereits heute Schritte zur Anpassung der WTO einleiten. Angesichts des raschen Wandels, welchem die Weltwirtschaft unterworfen ist, läuft das WTO-Regelwerk Gefahr, hinter den Entwicklungen zurückzubleiben und so den Auftrag, Leitplanken zu setzen, nicht erfüllen zu können.

Die laufende Verhandlungs-Runde ist die Doha-Runde, die in der Stadt Doha, Qatar eröffnet wurde. Unter anderem soll über Landwirtschaft, Dienstleistungen, Marktzugang für nichtlandwirtschaftliche Produkte etc. verhandelt werden. Jede Runde dauert so lange, bis sich die Länder auf eine gemeinsame Lösung aller Themen einigen können.

Die Schweiz und die WTO

Die Schweizer Wirtschaft ist stark mit dem Ausland verflochten. Die Integration unserer Volkswirtschaft in die Weltwirtschaft zeigt sich an der vergleichsweise hohen Aussenhandelsquote (Anteil der Exporte am Bruttoinlandprodukt gegen 45%, das heisst jeder zweite Franken wird im Ausland verdient!), den beträchtlichen Aussenhandelsströmen und den grossen Direktinvestitionen im Ausland.

Trotz der relativ hohen Bedeutung der Aussenwirtschaft kommt der Schweiz im Welthandel mit einem Anteil von nur knapp 2% die Rolle eines allenfalls mittelgrossen Mitspielers zu. Umso mehr hat die Schweiz ein grosses Interesse an verlässlichen internationalen Spielregeln für den grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr. Die schweizerischen Wirtschaftsinteressen können nur im Rahmen eines geordneten Rechtssystems wahrgenommen und verteidigt werden; anders als die grossen Handelsstaaten und -blöcke kann die Schweiz ihren ökonomischen und handelspolitischen Besitzstand nicht durch Marktmacht wahren und ausbauen. Vielmehr ist sie darauf angewiesen, dass die multilateral vereinbarten Regeln eingehalten werden.

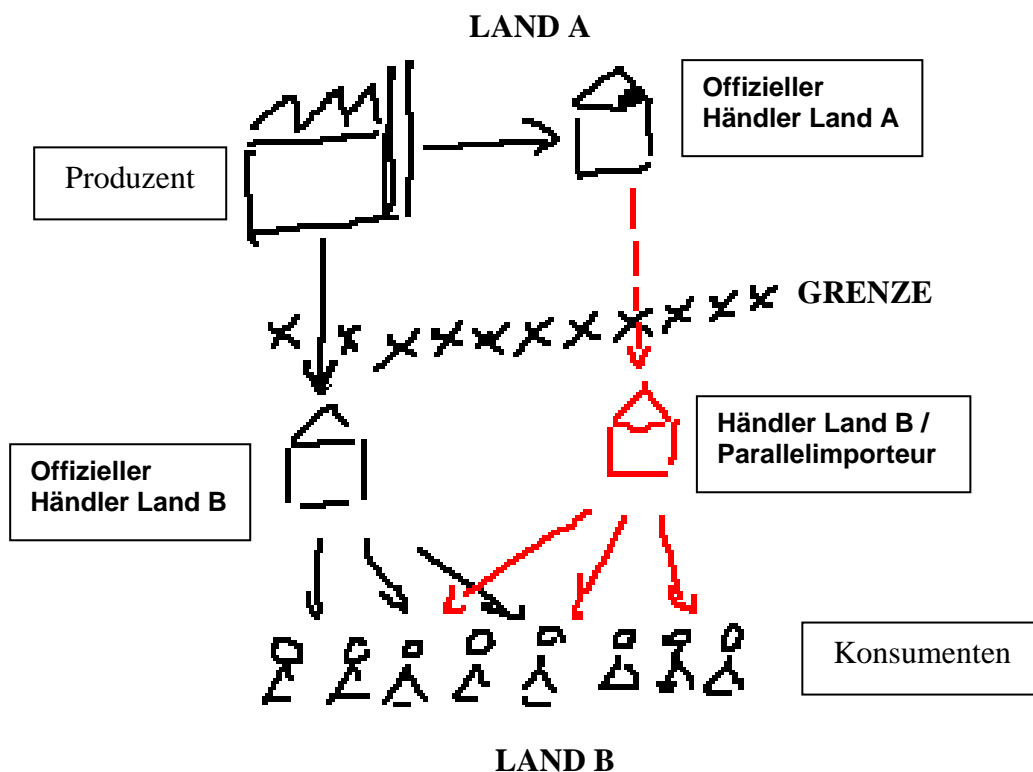
In diesem Sinn ist die aktive Beteiligung an der Welthandelsorganisation ein wichtiger Bestandteil unserer Aussenwirtschaftspolitik. Die Schweiz war stark beteiligt an der Gründung der WTO. Bei der Lösung von offenen Fragen in der Umsetzung und Einhaltung der Abkommen ist die Schweiz weiterhin sehr präsent. Denn die WTO hat unseren Investoren und Exporteuren zu verbessertem Zugang und zu erhöhter Rechtssicherheit auf den Auslandsmärkten - nicht zuletzt auch in den dynamischen Wachstumsregionen - verholfen.

5. Parallelimporte und Cassis-de-Dijon-Prinzip

Staaten können auch von sich aus Massnahmen ergreifen, die den Handel erleichtern. Das Problem dabei ist häufig, dass alle Branchen, Firmen und Einzelpersonen, die sich vor den negativen Folgen fürchten, lautstark protestieren, während dem alle, für die die Massnahmen positive Folgen hat, eher nichts sagen.

5.1 PARALLELIMPORT

Da es sich bei Parallelimporten auch um ein juristisches Problem handelt, das recht kompliziert sein kann, soll das Grundprinzip anhand einer Skizze erklärt werden:



Offizielle Vertriebswege

Ein Produzent vertreibt seine Produkte am liebsten über klar definierte Kanäle. Zum Beispiel kann er in jedem Land einen offiziellen Händler - meistens eine Grosshandelsfirma - bestimmen, der als einziger das Recht hat, die Produkte einzuführen. So ein System hat den Vorteil, dass die Wege der Waren ständig kontrolliert werden können, dass der offizielle Händler (auch Generalimporteur genannt) ein Ersatzteillager unterhalten muss und so die Kundschaft immer bedienen kann und dass in allen Ländern einheitliche Qualitätsstandards gelten.

Ein Nachteil kann aber sein, dass die Kunden zu hohe Preise bezahlen müssen. So kann ein Produzent beschliessen, dass in der Schweiz, wo die Konsumenten hohe Einkommen haben, für das gleiche Produkt mehr bezahlt werden muss als in den Nachbarländern. Weil er sämtliche Vertriebskanäle kontrolliert, kann er diese Preispolitik durchsetzen. Eine Voraussetzung ist aber auch, dass der Staat diese Kanäle schützt. Dies ist immer dann der Fall,

wenn der Produzent für seine Produkte einen immaterialgüterrechtlichen Schutz¹⁰ hat.

Parallelimport

Wenn nun ein Händler, der nicht vom Produzenten offiziell anerkannt ist, dessen Produkte importiert – er kauft sie zum Beispiel im Ausland bei einem offiziellen Händler, sagt diesem aber nicht, dass er sie in der Schweiz verkaufen will – und den tieferen Einkaufspreis teilweise an seine Kundschaft weitergibt, dann ist klar, dass die Konsumenten davon profitieren wollen und möglichst nur noch bei diesem Händler kaufen. Der offizielle Händler verliert entsprechend Marktanteile und der Produzent kann seine länderspezifischen Preise nicht länger durchsetzen.

Es ist klar, dass der Produzent und der offizielle Händler solche „Umgehungen“ des von ihnen kontrollierten Vertriebsweges verhindern wollen. Meistens verklagen sie die Parallelimporteure vor Gericht. Wenn das Produkt immaterialgüterrechtlich geschützt ist, dann wird dem Parallelimporteur verboten, es weiterhin auf seinen Kanälen einzuführen. Wenn aber kein solcher Schutz besteht, dann darf jeder Händler das Produkt frei importieren und zum selber festgesetzten Preis verkaufen.

Das Thema Parallelimport wird dadurch kompliziert, dass für viele Produkte ein sogenannter grauer Markt besteht. Auf diesem Markt ist es nicht mehr nachvollziehbar, über welche Kanäle die Produkte gekommen sind. Wenn sich ein Händler auf diesem Markt bedient, ist es für den Produzenten und/oder den Generalimporteur oft sehr schwer, zu beweisen, dass diese Ware nicht für den Schweizer Markt bestimmt war. Da es häufig um sehr viel Geld geht und verschiedene politische und juristische Probleme nicht klar gelöst sind, werden auch in Zukunft viele Auseinandersetzungen über den Parallelimport erst vor Gericht entschieden werden.

Für die einen sind Parallelimporte das Wundermittel für Wettbewerbsstimulierung und Kostensenkungen, indem sie willkürlich aufgebaute Preisbarrieren verhindern. Andere fürchten die Abwanderung von Produktionsstandorten in Billigländer, da die Billigimporte es verunmöglichen, die hohen Investitionen für Forschung und Entwicklung abschreiben zu können. Zudem erbringt der Parallelimporteur oftmals nicht die gleichen Marktleistungen wie der autorisierte Händler, wie zum Beispiel die Verpflichtung für Lagerhaltung, die Ersatzteilversorgung, die Garantieerledigung und die Schulung.

Europäisches Umfeld

Der EU-Binnenmarkt bleibt für Parallelimporte aus Staaten ausserhalb der EU geschlossen. Innerhalb der EU sind Parallelimporte indessen grundsätzlich zulässig. Der europäische Binnenmarkt wird also auch in diesem Bereich als ein einziger Wirtschaftsraum behandelt, in dem die Ländergrenzen keine Rolle mehr spielen.

Leistungsziel 1.13.3.6

Ich kann die Vor- und Nachteile von Parallelimporten für den schweizerischen Handel selbständig beurteilen.

Dazu erstelle ich eine Tabelle, in der ich am Beispiel meines Lehrbetriebes aufzeige, welches die positiven und welches die negativen Folgen von mehr oder weniger Parallelimporten sind.

Aufgrund dieser Zusammenstellung und meiner persönlichen Gewichtung fasse ich meine Meinung und vertrete diese in einer Diskussion

¹⁰ Patente, Markenrecht, Urheberrechte

Situation in der Schweiz

Lediglich mit dem Patentrecht lässt sich heute in der Schweiz gegen Parallelimporte vorgehen. Denn hinter einem Patent stehen meistens hohe Investitionen, welchen man so schützen will. Mit dem Markenschutz und dem Urheberrecht kann man dagegen Parallelimporte nicht verhindern.

Konsumentenorganisationen und einige Politiker fordern schon seit Jahren eine generelle Zulassung von Parallelimporten in der Schweiz. Der heutige Schutz der offiziellen Vertriebswege steht in ihren Augen in krassem Widerspruch zu offenen Märkten und freiem Marktzutritt. Die Gegner befürchten, dass damit die Schutzrechte des Geistigen Eigentums drastisch vermindert werden, dass es für Firmen also nicht mehr attraktiv ist, neue Produkte zu entwickeln.

Fazit

Parallelimporte können den Wettbewerb beleben. Offizielle Vertriebskanäle verlieren dabei oft Marktanteile. Dafür entstehen neue Firmen, die eben den Parallelimport betreiben.

Immaterialgüterrechte können dieselbe Wirkung entfalten, denn erst der Schutz immaterieller Werte ermutigt zu entsprechenden Investitionen.

5.2 CASSIS-DE-DIJON-PRINZIP

Ein Urteil des Europäischen Gerichtshofes besagt, dass ein Produkt, das in einem EU-Land von den Behörden zugelassen worden ist, automatisch innerhalb des ganzen EU-Binnenmarktes zugelassen ist. Die anderen EU-Länder dürfen also nicht den Handel mit diesem Produkt verhindern, nur weil ihre eigenen Behörden dieses noch nicht geprüft haben. Weil es bei diesem Streitfall um den Likör „Cassis-de-Dijon“ gegangen ist, wird dieses grundlegende Prinzip heute so genannt.

Der Schweizerische Bundesrat hat im Frühjahr 2005 – in Anlehnung an das in der EG geltende Cassis-de-Dijon-Prinzip – erklärt, künftig für Produkte, die in der EG frei zirkulieren können, auch den schweizerischen Markt zu öffnen. So soll der Wettbewerb im Inland stärker werden und die Kosten für die Unternehmen und die Konsumentenpreise sinken. Davon betroffen wären beispielsweise Bauprodukte und Lebensmittel oder auch Fahrräder. Wie in der EU sollen jedoch Massnahmen zum Schutz der Gesundheit, der Umwelt oder der Konsumenten vorbehalten bleiben, sofern diese im schweizerischen Recht ausdrücklich vorgesehen sind.