Zeitschrift: Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur

Herausgeber: Gesellschaft Schweizer Monatshefte

Band: 76 (1996)

Heft: 5

Artikel: Internationalisierung und regionale Integration : ökonomische Bestimmungsgründe, Entwicklungen und Perspektiven

Autor: Weber, René / Walker-Nederkoorn, Heinz

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-165581

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 14.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

René Weber/
Heinz Walker-Nederkoorn

René Weber, Dr. rer. pol., ist bei der Finanzverwaltung des Eidg. Finanzdepartements, Heinz Walker-Nederkoorn, Dr. rer. pol., beim Finanz- und Wirtschaftsdienst des Eidg. Departements für auswärtige Angelegenheiten tätig.

Internationalisierung und regionale Integration

Ökonomische Bestimmungsgründe, Entwicklungen und Perspektiven

Der Trend zur grenzüberschreitenden innerbetrieblichen Arbeitsteilung hat sich weltweit durchgesetzt. Damit werden die Produktionsmuster der traditionellen internationalen Arbeitsteilung zunehmend durch eine länderübergreifende integrierte Produktion abgelöst. Regional einheitliche wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen erlangen dabei wachsende Bedeutung. Als Drittland im Verhältnis zu den bestehenden regionalen Integrationsräumen ist die Schweiz speziell herausgefordert.

Transnationale Unternehmen stimmen ihren Bedarf an Gütern, Dienstleistungen, Technologie, Kapital und Arbeitskräften sowie den Einsatz ihrer Ressourcen heute international ab, vermehrt auch in der Form von *Joint Ventures* und strategischen Allianzen mit Partnerfirmen. Sie verwirklichen damit das Prinzip der internationalen Arbeitsteilung innerhalb des Unternehmens. In die Kategorie der international tätigen Unternehmen fallen sowohl grosse, in mehreren Ländern bzw. global präsente Konzerne (z.B. Nestlé, ABB), als auch Klein- und Mittelunternehmen (KMU), die in der Regel einen geringeren grenzüberschreitenden Aktionsradius haben (z.B. Regio Basiliensis) bzw. in ausgewählten Zielländern und Zielregionen tätig sind. Neue Produktionsstrukturen spiegeln die Motive für die Auslandproduktion und insbesondere die Wahl einer betriebswirtschaftlich optimalen Mischung von Direktinvestitionen und Handel.

Die Wirtschaftspolitik ist aufgrund dieser Entwicklungen mehrfach herausgefordert. Einerseits verringert die technologie- und transportkostenbedingte Reduktion der «ökonomischen Distanz» zwischen Ländern die Wirkung von national ausgerichteten Wirtschaftspolitiken, da ein Ausweichen an einen anderen Standort leichter zu bewerkstelligen ist. Andererseits steigt angesichts der verstärkten Mobilität der Produktionsfaktoren die Bedeutung wirtschaftspolitischer Massnahmen, die für den längerfristigen Standortentscheid eines Unternehmens ausschlaggebend sind. Hierzu ist ein stabiles und transparentes rechtliches und institutionelles Umfeld ebenso zu zählen wie die Beseitigung intra-regionaler Hemmnisse. Regionale Wirtschaftsintegration stellt für die Staaten eine Möglichkeit dar, die zunehmende Internationalisierung auf regionaler Ebene mitzugestalten und innerhalb einer wirtschaftlich eng verflochtenen Region gemeinsame Spielregeln zu schaffen.

Die neue Handelstheorie

Die neue Handelstheorie trägt der Tatsache Rechnung, dass der grenzüberschreitende Handel zunehmend durch die Zielsetzung effizienter und kostengünstiger internationaler Produktion und weniger durch handelspolitische Instrumente bestimmt wird. Den relativen Kostenvorteilen eines Landes als Wettbewerbsvorteil auf den Weltmärkten kommt daher besondere Bedeutung zu. Diese Vorteile sind für den strategischen Standortentscheid eines Unternehmens wichtig.

Die internationale Präsenz multinationaler Unternehmen lässt sich jedoch nicht alleine mit dem Streben nach Effizienzgewinnen begründen. Firmen agieren weltweit, um sich Marktanteile und Monopolrenten zu sichern. Direktinvestitionen sind oft ein Mittel, um ein Standbein im Ausland zu errichten und einen fremden Markt zu erschliessen. Indem ein Unternehmen in einem bestimmten Land produziert, kann es zudem vorhandene tarifäre oder nichttarifäre Handelsschranken umgehen. Auch potentielle Gewinne aus unvollkommenem Wettbewerb sind ein starker Anreiz dafür, sich im Ausland zu etablieren. Es ist ersichtlich, dass die neue Handelstheorie die traditionelle Denk-

Ein umfassendes Literaturverzeichnis kann bei der Redaktion angefordert werden.

weise über Handel und Produktion stark in Richtung industrieökonomischer Überlegungen zur Funktionsweise von Wettbewerb, Märkten und Unternehmen verändert hat. Sie kombiniert das traditionelle Element des komparativen Kostenvorteils mit dem Hinweis auf Marktmacht und das strategische Verhalten von Unternehmen.

Die elektronische Industrie

Die Grundlagen für eine unternehmensorientierte Betrachtung der internationalen Produktion wurden von *Hymer*[1] gelegt. Er zog erstmals Direktinvestitionen als unternehmerische Wahlmöglichkeit für die internationale Wirtschaftstätigkeit in Betracht. Direktinvestitionen werden dann getätigt, wenn sie im Vergleich mit Exporten oder der Lizenzproduktion am kostengünstigsten erscheinen.

Alle neueren Ansätze zur Erklärung der internationalen Produktion aus Unternehmersicht stellen im wesentlichen eine Weiterführung der Überlegungen Hymer's dar. Der bisher umfassendste Versuch, verschiedene Theorieansätze zu einer allgemeinen Theorie der transnationalen Unternehmenstätigkeit zu verbinden, wurde von *Dunning*[2] unternommen. Seine eklektische Theorie kombiniert die wichtigsten Elemente der modernen Theorie der internationalen Produktion und betont deren Zusammenspiel für den individuellen Unternehmensentscheid. Für das Ausmass und die Art der Investitionstätigkeit sind demnach eine Kombination von firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen, Effizienzgewinnen durch Internationalisierung und Standortvorteilen ausschlaggebend:

Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile ermöglichen es einem Unternehmen, seine natürlichen Wettbewerbsnachteile als Anbieter im Ausland gegenüber der lokalen Konkurrenz zumindest zu kompensieren. Es handelt sich dabei vor allem um unternehmerisches, organisatorisches oder technisches Know-how sowie bestimmte Marketingvorteile. Der Besitz solcher Wettbewerbsvorteile reicht jedoch für das Zustandekommen von Direktinvestitionen nicht aus. Aus der Sicht des investierenden Unternehmens muss es gleichzeitig vorteilhaft sein, diese speziellen Vorteile durch die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften selbst zu verwerten, d. h. ihren Transfer firmenintern abzuwickeln. Verspricht dieses Vorgehen keine Einsparungen, so werden diese Vorteile nicht durch Investitionstätigkeit, sondern anderweitig, z. B. durch den Verkauf oder die Lizenzvergabe an ausländische Unternehmen, umgesetzt. Auch wenn der Entscheid zugunsten der internen Nutzung der spezifischen Vorteile bereits gefallen ist, stellt sich noch die Frage, ob der betreffende Auslandmarkt nicht besser über den Export bedient werden kann. Die Antwort hängt von standorttheoretischen Überlegungen ab. Relative Standortvorteile des Ziellandes gegenüber dem Herkunftsland sind beispielsweise stabile rechtliche und institutionelle Rahmenbedingungen, die Zugehörigkeit zu einem wirtschaftlichen Integrationsraum, ein tiefes Lohnniveau, der kostengünstige Zugang zu Energie und Rohstoffen, Transportkostenvorteile oder staatliche Investitionsanreize. Im Einzelfall werden Direktinvestitionen folglich um so eher getätigt, je höher die firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile bewertet werden und je attraktiver sich ein Standort diesbezüglich präsentiert.

Empirische Aspekte

Seit Mitte der achtziger Jahre übertrifft das Wachstum der privaten Kapitaltransaktionen in der Form ausländischer Direktinvestitionen den Zuwachs grenzüberschreitender Güterströme. Von 1986 bis 1990 betrug das weltweite Exportwachstum von Gütern und Dienstleistungen jährlich durchschnittlich 13 Prozent. Im Vergleich dazu stiegen die Investitionsflüsse im gleichen Zeitraum im Jahresdurchschnitt um 24 Prozent[3]. Dies ist ein Hinweis darauf, dass auf Unternehmerseite nicht nur bezüglich des Handels, sondern auch bezüglich Produktion und Ressourcenallokation vermehrt in internationalen Kategorien gedacht wird.

Ausgehend von Schätzungen für die USA und für Japan wird heute etwa 40 Prozent des Welthandels als intra-firmen Handel zwischen konzernmässig verbundenen Unternehmen abgewickelt. Dies deutet darauf hin, dass sich international tätige Unternehmen zunehmend über Direktinvestitionen auf ausländischen Märkten etablieren. Zudem übertreffen

1 S. H. Hymer: The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, Cambridge Mass, 1976.

2 J. H. Dunning: Explaining the International Direct Investment Position of Countries, Weltwirtschaftliches Archiv, 117, P. 84–139; sowie Derselbe (1988): Explaining International Production, London, 1981.

3 GATT: International Trade 1989/90. Vol. I, p. 40–44; UN (1994): World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace, UNCTAD-Division, New York and Geneva on TNC's and Investment, 1990.

regionaler Integrationsraum	*Mitglieder*	*BSP in Mrd. US$*	*Bevölk. in Mio.*	*Typ*	*Zielsetzung*
EU (Europäische Union, 1993)	Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien, Grossbritannien	6838,0	367,7	Binnenmarkt; Koordination der Fiskal- und Wirtschaftspolitik; politische Zusammenarbeit	Freier Güter-, Dienstleistungs-, Kapital- und Personenverkehr; im Zuge der Deregulierung und Privatisierung ist der Abbau weiterer Barrieren im Telekommunikations- und Transportbereich vorgesehen; Währungsunion bis spätestens 1999
NAFTA (North American Free Trade Agreement, 1994)	Kanada, Mexiko, USA	6504,1	370,8	Freihandelsabkommen; Geltungsbereich: Waren, Dienstleistungen, Investitionen und öffentliches Beschaffungswesen	Zölle und nicht-tarifarische Handelshemmnisse sollen bis Ende 2008 stufenweise abgeschafft werden
MERCOSUR (Mercado Comun Del Sur, 1995)	Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay	559,6	334,2	Gemeinsamer Markt für Güter und Dienstleistungen; Koordination der Fiskal- und Wechselkurspolitik	Zölle und nicht-tarifarische Handelshemmnisse sollen abgeschafft werden; Freihandel für 80 % der Güter bis 2005 vorgesehen
AFTA (Asean Free Trade Arrangement, 1992)	Brunei, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam	355,4	403,9	Freihandelsabkommen; Kooperation im Industriebereich	Zölle sollen bis 2003 herabgesetzt (Zieltarif 0–5 % auf Industrieprodukte) und Mengenrestriktionen abgeschafft werden (Vietnam: 2006) andere nicht-tarifarische Hindernisse sind progressiv abzuschaffen; Dienstleistungen und unverarbeitete Agrarprodukte ausgenommen
APEC (Forum for Asia-Pacific Cooperation, 1989)	Australien, Chile, China, Hong Kong, Japan, Neuseeland, P.N. Guinea, Südkorea, Taiwan, + NAFTA-Mitglieder, + AFTA-Mitglieder	11609,4	2197,0	wirtschaftliche Kooperation	Bis 2010 (industrialisierte Länder) bzw. 2020 (Entwicklungsländer) soll der freie Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr verwirklicht werden; Zeitplan und Art des Vorgehens noch nicht festgelegt

Steckbriefe ausgewählter regionaler Integrationsräume. Quelle: Harmsen/Leidy (1994): Regional Trading Arrangements. In: Kirmani et al.: International Trade Policies, International Monetary Fund, Washington; sowie: UNDP (1994) Human Development Report 1994.

heute die Verkäufe ausländischer Niederlassungen (Tochtergesellschaften/Filialen) das weltweite Exportvolumen. Mit anderen Worten: Ausländische Niederlassungen verkaufen mittlerweile mehr in den Gastländern, als in diese Länder insgesamt eingeführt wird (da weltweite Ausfuhren = weltweite Einfuhren).

Das Gewicht transnational tätiger Unternehmen als wirtschaftliche Entscheidungsträger auf internationaler Ebene nimmt zu. 1969 betrug die Anzahl Unternehmen mit Produktions- oder Verkaufsaktivitäten im Ausland noch lediglich etwa 7000. Heute hat sich deren Zahl verfünffacht (auf etwa 37000). Zudem beschäftigten international tätige Firmen 1993 weltweit insgesamt etwa 70 Millionen Arbeitnehmer, wovon 40 Prozent in ausländischen Zweigbetrieben. Neben diesen direkten Wirkungen der Aktivitäten transnationaler Unternehmen auf die Arbeitsmärkte ist zusätzlich mit indirekten Beschäftigungseffekten – z.B. über Zulieferverträge – in der gleichen Grössenordnung zu rechnen.

Globaler Wettbewerb, Rahmenbedingungen und regionale Integration

Aus der Sicht der Unternehmung werden die geschilderten Entwicklungen vornehmlich über eine Verschärfung des internationalen Wettbewerbsdrucks spürbar. Transnationale Firmen sind gezwungen, auf die Herausforderung des globalen Wettbewerbs mit permanenten technologischen Weiterentwicklungen ihrer Produkte und Abläufe sowie mit einer kostensparenden Organisation ihrer Produktion zu reagieren (Produkt- und Prozessinnovationen, Standortwahl). Gleichzeitig sind

namentlich global präsente Konzerne in der Lage, sich durch die geographische Streuung ihrer Geschäftsbeziehungen dem Wirkungsbereich nationaler Wettbewerbspolitiken zu entziehen. In diesem Entscheidungsprozess auf Unternehmensebene spielen nicht nur Kostenüberlegungen, sondern auch das rechtliche, institutionelle und politische Umfeld eine Rolle. Als Faustregel kann gesagt werden, dass die Bedeutung solcher Rahmenbedingungen für die betriebliche Standortentscheidung zunimmt, je billiger es wird, Produktionsstandorte zu verlagern.

Der weltweit in Gang gekommene Liberalisierungs-, Deregulierungs- und Privatisierungsprozess aktiviert ein grosses Potential an Marktkräften, auf deren Basis sich neue Kräfteverhältnisse herausbilden.

Vor diesem Hintergrund hat der Nationalstaat als Bezugspunkt privatwirtschaftlicher Investitions-, Produktions- und Konsumentscheide deutlich an Stellenwert eingebüsst. Dem Erfordernis stabiler und international wettbewerbsfähiger Rahmenbedingungen kann im Kontext der Internationalisierung mit staatlichen Massnahmen nur mehr unzureichend Rechnung getragen werden. Die dynamische Entwicklung regionaler Integrationsräume spiegelt diese neuen Bedürfnisse und Realitäten auch auf politischer Ebene wider.

Für die transnationale Unternehmenstätigkeit stellt die Bildung von losen, handelsorientierten Zusammenschlüssen einerseits (z.B. APEC) sowie von Wirtschaftsgemeinschaften mit politischer Finalität andererseits (z.B. EU) somit eine immer wichtiger werdende Orientierungsgrösse dar. Speziell für die Schweiz mit ihrer international stark verflochtenen Wirtschaft und mit Drittlandstatus im Verhältnis zu den bestehenden Integrationsräumen ist die fortschreitende Ausdehnung und Vertiefung regionaler Integrationsbestrebungen von grösster Wichtigkeit.

Regionale Wirtschaftsabkommen haben sich in den letzten Jahren weltweit nahezu flächendeckend ausgebreitet, wobei eine grosse Vielfalt bezüglich ihrer Zielsetzung, Form, Integrationstiefe und Durchsetzungsmechanismen besteht. Exemplarisch für diesen Trend seien genannt: das Inkrafttreten des AFTA (1992), des Binnenmarktes der EU (1993), des NAFTA (1994) und des MERCOSUR (1995); die Erweiterung der EU (1995); die Absichtserklärung (Mai 1994) zwischen Tschechien, Ungarn, Polen und der Slowakei, bis 1997 eine Freihandelszone zu schaffen; die grundsätzliche Einigung des APEC, bis 2010 (industrialisierte Länder) bzw. bis 2020 (Entwicklungsländer) den freien Handels- und Investitionsverkehr einzuführen *(Bogor Declaration,* November 1994); die am Amerika-Gipfel in Miami (Dezember 1994) verabschiedete *Declaration of Principles* zur Erreichung einer gesamtamerikanischen Freihandelszone bis 2005.

Diese Intensivierung der Bildung regionaler Wirtschaftsräume vollzieht sich in enger Wechselwirkung mit der Internationalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten. Der weltwirtschaftliche Wandel wird dabei insbesondere durch das Auftreten neuer, namentlich asiatischer Akteure auf den Weltmärkten sowie durch das Ende des kalten Krieges geprägt. Der weltweit in Gang gekommene Liberalisierungs-, Deregulierungs- und Privatisierungsprozess aktiviert ein grosses Potential an Marktkräften, auf deren Basis sich neue Kräfteverhältnisse herausbilden. Der regionalen Integration kommt vor diesem Hintergrund sowohl wirtschaftliches als auch politisches Gewicht zu.

Regionale Rechtsordnungen und Marktzutritt

Die zunehmende regionale Wirtschaftsintegration stellt – trotz qualitativer Unterschiede zwischen Europa, Amerika und Asien – primär ein marktwirtschaftliches Phänomen dar, das vorwiegend von internationalen Unternehmen getragen wird. In dem Mass, wie die internationale inner- und zwischenbetriebliche Arbeitsteilung dieser Unternehmen durch inner- oder zwischenstaatliche Einschränkungen beeinträchtigt wird, besteht von seiten der Privatwirtschaft das Bedürfnis zum Abbau regionaler bzw. weltweiter regulatorischer Hürden. Aus der Perspektive transnationaler Unternehmen stehen dabei der ungehinderte Marktzutritt und die freie Geschäftsausübung im Vordergrund.

In der EU wurden die Marktzutrittshindernisse im Rahmen eines gemeinsamen institutionellen Rahmens durch die Verwirklichung des Binnenmarktes abgebaut. Das NAFTA geht diesbezüglich weniger weit und stellt im wesentlichen ein durch Investitionsregeln und einen Streitbeilegungsmechanismus ergänztes Freihandelsabkommen dar. Demgegenüber erfolgte die regionale Wirtschaftsintegration in

Asien in erster Linie auf der Basis eines export- und investitionsfreundlichen Klimas und ist insofern weitgehend ein spontanes Ergebnis der Marktkräfte. Auch das durch die APEC-Mitglieder im November 1994 vereinbarte Ziel des Freihandels bis 2010 bzw. 2020 soll voraussichtlich nicht mittels eines Freihandelsabkommens, sondern über den koordinierten unilateralen Abbau der Handels- und Investitionshindernisse erreicht werden. Die Erfahrungen in Asien legen den Schluss nahe, dass erfolgreiche regionale Integrationsbestrebungen nicht a priori ein Wirtschaftsabkommen voraussetzen. Die Dynamik einer spontanen regionalen Wirtschaftsintegration ist am Beispiel der asiatischen Elektronikindustrie gut ersichtlich. Die Vorgabe eines institutionellen Rahmens ist demnach keine hinreichende Bedingung für eine effektive regionale Wirtschaftsintegration. Entscheidend ist hingegen – wie die Realisierung des EU-Binnenmarktes gezeigt hat –, dass sich das Verhalten und die strategische Planung transnationaler Unternehmen bereits in der Phase der Formulierung des zukünftigen institutionellen Rahmens, d.h. im Falle der EU zwischen 1985 und 1992, auf diesen ausrichten bzw. diesen mitgestalten.

Parallel zur weltweit beschleunigten Bildung regionaler Wirtschaftsräume sind in letzter Zeit Bestrebungen zu beobachten, die auf eine Intensivierung der bilateralen Beziehungen regionaler Wirtschaftsräume mit Drittländern *(hub and spoke arrangements)* sowie zunehmend mit anderen regionalen Wirtschaftsräumen *(hub-hub arrangements)* abzielen. So ist ein Wirtschaftsabkommen zwischen der EU und dem MERCOSUR Ende 1995 unterzeichnet worden. Ebenso wird der transatlantische Dialog zwischen der EU und den USA intensiviert, und im März 1996 fand in Thailand das erste eurasische Gipfeltreffen der EU und der ASEAN statt. Längerfristige Pläne für die Erweiterung des NAFTA auf Gesamt-Lateinamerika können ebenfalls unter diesem Gesichtspunkt betrachtet werden.

Auswirkungen auf Drittländer, Situation der Schweiz

Der autonome wirtschaftspolitische Handlungsspielraum von Drittstaaten – etwa bei der Entwicklung des Wirtschaftsrechts – kann durch in regionalen Wirtschaftsräumen vorherrschende Normen erheblich beschnitten werden. In Europa ist dies besonders augenfällig, wo ein mit dem *Acquis communautaire* unvereinbares Wirtschaftsrecht eines Drittstaates mit schwerwiegenden, zum Teil prohibitiven Nachteilen verbunden sein kann. Der normative Einfluss des NAFTA ist demgegenüber aufgrund des begrenzteren Geltungsbereiches, geringerer Integrationstiefe und fehlender gemeinsamer Handelspolitik im NAFTA weniger ausgeprägt. Mit dem NAFTA ist jedoch eine Art nordamerikanischer/US-«Acquis» entstanden, welcher die Grundlage für eine allfällige NAFTA-Erweiterung in Richtung Südamerika oder den pazifischen Raum bilden dürfte. Aus einer längerfristigen Perspektive wird vermutlich auch China versuchen, einen regionalen *Acquis* als Referenzpunkt für die Formulierung seiner Aussen(wirtschafts-)politik zu etablieren.

Die Schaffung einheitlicher Rechtsräume innerhalb der Integrationszonen sowie die intensivierten Aussenbeziehungen regionaler Wirtschaftsräume bergen ein beträchtliches Diskriminierungspotential gegenüber Drittländern. Sofern von seiten der möglichen Partner genügend Interesse vorhanden ist, können Drittländer dieses Potential durch den Abschluss von Kooperationsabkommen reduzieren. Da in einer dynamischen Betrachtung damit jedoch eine – die Erosion multilateraler Regelwerke begünstigende – Eskalationsgefahr des Bilateralismus verbunden ist, besteht diesbezüglich für Drittländer ein grundlegender Interessenkonflikt. Die Intensivierung der Aussenbeziehungen regionaler Wirtschaftsräume bewirken eine die Intransparenz fördernde Zunahme internationaler Regelungen, deren gegenseitiges Verhältnis bzw. deren Kompatibilität unklar bleibt. Soweit dies unter Inanspruchnahme der Integrationsklauseln (Art. XXIV GATT, Art. V GATS) geschieht, nimmt gleichzeitig der Anteil der durch die WTO abgedeckten Wirtschaftsaktivitäten ab.

In ihren Beziehungen zu institutionalisierten regionalen Wirtschaftsräumen ist die Schweiz weitgehend Drittland, teilweise mit Ausnahme des Freihandels mit Industriegütern (z.B. Freihandelsabkommen mit der EG). Angesichts des damit

Die Erfahrungen in Asien legen den Schluss nahe, dass erfolgreiche regionale Integrationsbestrebungen nicht a priori ein Wirtschaftsabkommen voraussetzen.

verbundenen wirtschaftlichen Diskriminierungspotentials ist es für schweizerische Unternehmen daher von grosser Bedeutung, ob und in welchem Mass sie an den Marktzutrittserleichterungen innerhalb eines Integrationsraumes teilhaben können. Die den Mitgliedern eines Integrationsraumes – im Einklang mit den einschlägigen Integrationsklauseln – eingeräumten regulatorischen Vorzugsbedingungen müssen nicht automatisch an Drittland-Unternehmen weitergegeben werden. Ebenfalls denkbar ist, dass der Marktzutritt zu einem Integrationsraum im konkreten Einzelfall von der reziproken Zulassung im betreffenden Drittland abhängig gemacht wird. Trotzdem sind regionale Integrationsbestrebungen auch für Unternehmen aus Drittländern vorteilhaft. Zum Beispiel können heute in einem EU-Land zugelassene Produkte in allen Mitgliedländern frei zirkulieren. Gleiches gilt für Waren und Dienstleistungen von im EU-Raum niedergelassenen Drittland-Unternehmen (EU-Status). Gegenüber der früheren Situation, wo das gleiche Produkt in jedem einzelnen EU-Land zugelassen werden musste, bedeutet dies einen substantiell verbesserten Marktzugang für Dritte.

Stand bis anhin das Diskriminierungspotential schweizerischer Exporteure und Investoren gegenüber Anbietern in der Zielregion im Vordergrund, so ergibt sich aus den intensivierten – durch bilaterale und künftig inter-regionale Präferenzabkommen konkretisierten – Aussenbeziehungen, namentlich der EU, ein zusätzliches Diskriminierungspotential für schweizerische Anbieter und Investoren gegenüber EU-Konkurrenten (z. B. Diskriminierung eines schweizerischen Investors gegenüber einem EU-Investor im MERCOSUR-Raum).

Es ist offensichtlich, dass sich die Entwicklung regionaler Integrationsräume auch auf die aussenpolitische Stellung der Schweiz auswirkt, vor allem hinsichtlich einer Teilnahme am europäischen Integrationsprozess. Im Zuge der Intensivierung der Aussenbeziehungen regionaler Wirtschaftsräume wird es für Drittstaaten immer schwieriger, sich Gehör zu verschaffen und ihre (wirtschaftlichen) Interessen wahrzunehmen. Für die Schweiz trifft dies in besonderem Masse zu, weil die Integration ihres geographischen Umfeldes fortschreitet und die EU gleichzeitig ihre Aussenbeziehungen gezielt ausbaut.

Regionale Wirtschaftsräume bergen ein beträchtliches Diskriminierungspotential gegenüber Drittländern.

Die den Mitgliedern eines Integrationsraumes eingeräumten regulatorischen Vorzugsbedingungen müssen nicht automatisch an Drittland-Unternehmen weitergegeben werden.

Optionen für die Schweiz

Als Drittland im Verhältnis zu den bestehenden regionalen Integrationsräumen stehen der Schweiz heute verschiedene Handlungsvarianten offen. Diese können kombiniert und – je nach Zielregion – mit unterschiedlicher Intensität verfolgt werden. Solche Optionen für die bestmögliche Wahrung schweizerischer Wirtschaftsinteressen im Kontext der zunehmenden regionalen Wirtschaftsintegration sind:

– Pflege und Verbesserung der auf die freie Entfaltung der Marktkräfte auszurichtenden nationalen Standortbedingungen;

– Beitrag zur Stärkung des multilateralen Systems, namentlich durch eine stärkere Einbindung und Disziplinierung regionaler Wirtschaftsabkommen über griffigere Regionalklauseln in der WTO, den Abbau von Zöllen und nicht-tarifären Hindernissen sowie die Schaffung eines substantiellen multilateralen Investitionsabkommens im Rahmen der OECD;

– Intensivierung des Dialogs mit Exponenten regionaler Integrationsräume, namentlich im asiatisch-pazifischen Raum;

– Sicherung des Marktzutritts und Reduktion diskriminierender Regional-Präferenzen (prioritär in Europa) durch bilaterale und plurilaterale Abkommen (z. B. bilaterale Verhandlungen mit der EU, nachträglicher EWR-Beitritt, EFTA-Abkommen mit mittel- und osteuropäischen Ländern);

– Beitritt zur EU.

Diese Optionen sollten so wahrgenommen werden, dass das Diskriminierungspotential für schweizerische Unternehmen auf den Weltmärkten minimiert und gleichzeitig der Wirtschaftsstandort Schweiz längerfristig wettbewerbsfähig erhalten werden kann. Vor dem Hintergrund der tendentiell steigenden Bedeutung regionaler Integrationsräume und der integrationspolitischen Aussenseiterrolle der Schweiz in Europa bedarf es dazu einer aktiven, flexiblen und den jeweiligen aussenwirtschaftspolitischen Erfordernissen angepassten Gestaltung der Beziehungen zu den verschiedenen Integrationsräumen. ✦