

Freihandel

Der «Spaghetti-Bowl»-Effekt

Mit dem Abkommen zwischen der EFTA und den Zentralamerikanischen Staaten (Costa Rica und Panama), das Ende August in Kraft getreten ist, verfügt die Schweiz nunmehr über ein Netzwerk mit insgesamt 29 Freihandelsverträgen. Ziel der Handelsdiplomatie ist es unter anderem, Zölle abzubauen und neue Absatzmärkte für Schweizer Firmen zu erschliessen. Noch profitieren aber längst nicht alle Firmen von den möglichen Zollreduktionen. Dies unter anderem, weil die Ursprungsregeln im internationalen Warenhandel für viele noch ein Buch mit sieben Siegeln sind. Das hat auch mit dem so genannten «Spaghetti-Bowl»-Effekt zu tun. Von Arthur Müller, Leiter Dienst für Freihandelsabkommen der EZV



Arthur Müller

Der Schutz der heimischen Wirtschaft, vor allem der Landwirtschaft, ist auch heute noch eine zentrale Funktion von Zöllen. Doch die Zeiten haben sich geändert. Nachdem die multilateralen Liberalisierungsbestrebungen im Rahmen der WTO blockiert sind, hat weltweit ein eigentlicher Run auf bilaterale Freihandelsabkommen (FHA) eingesetzt. Waren 1989 weltweit gerade mal 25 FHA in Kraft, sind es heute etwa deren 260. Die Länder versuchen, sich auf eigene Faust – oder im kleineren Verband – im internationalen Konkurrenzkampf Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Auch die Schweiz hat eine Freihandelsoffensive mit dem Ziel gestartet, Zölle abzubauen und den Handel zu fördern. Heute ist die Schweiz an 29 FHA beteiligt, die Märkte mit rund drei Milliarden Menschen abdecken.

Acht FHA sind noch in Verhandlung. Werden diese abgeschlossen, kommen nochmals zirka zwei Milliarden potenzielle Konsumentinnen und Konsumenten dazu.

Positive Effekte überwiegen

Während Schweizer Exporte in den letzten Jahren durchschnittlich um 5,7 % zugelegt haben, sind die Exporte in jene Länder, mit denen die Schweiz ein neues FHA unterhält, im Durchschnitt der ersten vier Jahre nach Inkrafttreten um 10,5 % gestiegen. Ein Indiz für die Wirksamkeit dieser Abkommen. Zwar hatten die FHA 2013 Zollausschlüsse für den Bund von etwa 2,5 Mia. Franken zur Folge, die positiven Effekte für die Wirtschaft und damit auch für den Staat überwiegen aber klar. Apropos Zolleinnahmen, diese bewegen sich seit Jahren konstant um eine Milliarde Franken, und zwar trotz laufend neuer FHA, was auf die Zunahme des Handels allgemein zurückgeführt werden kann.

Einiges liegt brach

Gemäss Umfragen von «economiesuisse» und «Global Enterprise Switzerland» liegt bei der Nutzung von FHA noch einiges brach. Das heisst, viele Unternehmen profitieren gar nicht von den möglichen Zollreduktionen im Handel mit den FHA-Partnerländern. Das hat mehrere Gründe: Gewisse Firmen wissen schlicht nicht um die Möglichkeiten bzw. das Bestehen von FHA, die zu ihrem Nutzen wären. Andere sind offenbar immer noch der Meinung, mit den FHA würden sich

Zollerleichterungen von alleine einstellen. Dem ist nicht so, vielmehr müssen diese von den Firmen aktiv realisiert werden. Das heisst, sie müssen den Ursprung von Waren im Partnerland in ganz bestimmter Form nach ganz bestimmten Regeln nachweisen. Was

Der mit den Zollreduktionen einhergehende Preisvorteil kann auf umkämpften Märkten ein entscheidender Wettbewerbsvorteil sein.

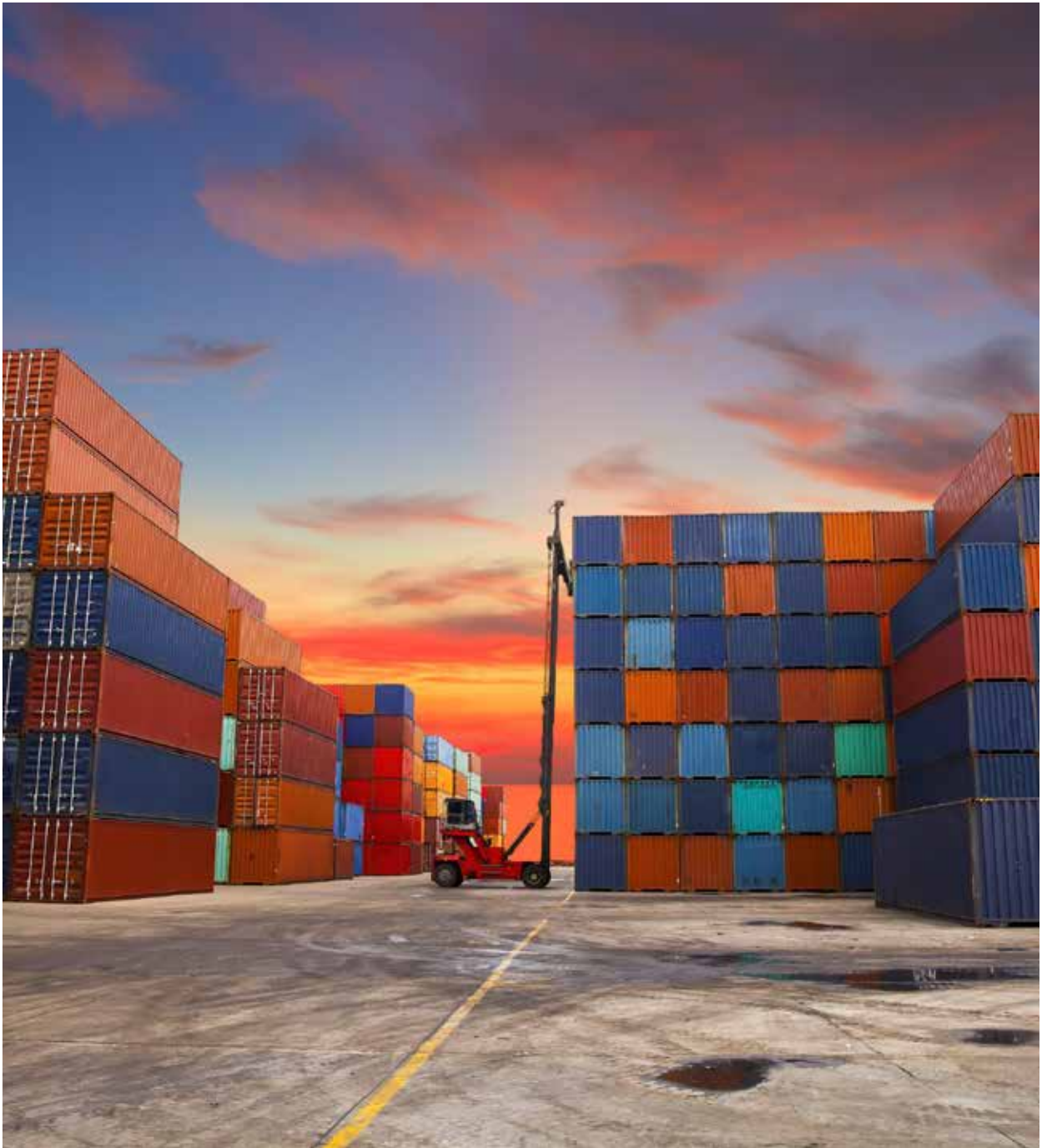
den Ursprung einer Ware begründet, ist in den jeweiligen FHA detailliert geregelt. Die Krux besteht darin, dass in Bezug auf den Ursprung einer Ware je nach FHA unterschiedliche Regeln gelten. So kann etwa der vorgeschriebene Bearbeitungs- respektive Wertschöpfungsgrad bei einer Ware von Abkommen zu Abkommen variieren. Die 29 FHA, an denen die Schweiz beteiligt ist, beruhen auf 13 verschiedenen Ursprungsmodellen. In dieser «Spaghetti-Bowl» von Ursprungsregeln den Über- und vor allem Durchblick zu behalten, ist nicht einfach. Die unterschiedlichen Ursprungsregeln sind auch darin begründet, dass keine FHA-Verhandlung gleich ist und sie deshalb zu unterschiedlichen Resultaten führen kann. Weiter handelt es sich bei den neueren Abkommen um so genannte Zweitgenerationsabkommen, die u. a. auch Bereiche wie Dienstleistungen und Investitionsschutz abdecken. Somit sind noch mehr Interessen im Spiel, die je nach Verhandlungsverlauf Einfluss auf die Ursprungsregeln haben können.

**Wettbewerbsvorteil
durch Zollreduktion**

Will eine Firma von FHA profitieren, sind fundierte Kenntnisse der Ursprungsregeln zwingend. Dieser Aufwand wird oft noch gescheut – umso mehr, wenn Firmen nicht regelmässig und in grösserem Umfang Waren ins Ausland liefern. Dazu kommt das Risiko, Fehler beim Ursprungsnachweis zu machen, was finanzielle Konsequenz-

en nach sich ziehen kann. Mit der in jedem FHA vorgesehenen Amtshilfemöglichkeit können die Zollbehörden der FHA-Partner vom Schweizer Zoll verlangen, den Ursprung von gelieferten Waren bei den Firmen im Nachhinein überprüfen zu lassen. Solche Nachprüfungsbegehren ausländischer Zollbehörden sind an der Tagesordnung und führen mit zunehmender Zahl von FHA auch beim Schweizer

Zoll zu immer mehr Aufwand. Dieser nimmt umso mehr zu, als auch der Informationsbedarf bei den Exporteuren mit jedem neuen Abkommen steigt. Seitens der Wirtschaft muss jedes Unternehmen für sich selber ermes- sen, ob sich der Aufwand für die FHA lohnt. Der mit den Zollreduktionen einhergehende Preisvorteil kann auf umkämpften Märkten aber ein entscheidender Wettbewerbsvorteil sein.



Zollreduktionen stellen sich bei einem Freihandelsabkommen nicht automatisch ein. Sie müssen vielmehr von den Unternehmen aktiv realisiert werden.