

Spezialthema: Drei Analysen zu Aspekten der aussenwirtschaftlichen Entwicklung der Schweiz

(1) Hintergründe der Entwicklung des Schweizer Frankens

Die Wechselkursentwicklung des Schweizer Frankens, insbesondere seine seit geraumer Zeit zu beobachtende relative Schwäche gegenüber dem Euro, ist in den letzten Monaten vermehrt ins Zentrum des Interesses gerückt. Der Beitrag beleuchtet mögliche Erklärungsansätze und Konsequenzen der Entwicklung des Frankens.

(2) Wichtige Bestimmungsfaktoren des schweizerischen Aussenhandels

Der Schweizer Aussenhandel entwickelte sich in den letzten Jahren äusserst positiv. Mit Hilfe einer Aufteilung des Exportwachstums auf verschiedene Einflussfaktoren wird analysiert, welche Rolle die Auslandkonjunktur, die preisliche Wettbewerbsfähigkeit sowie sonstige Faktoren (z.B. Branchenstruktur, Integration neuer Handelspartner, nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit) für die Exportentwicklung gespielt haben. Des weiteren werden die Beiträge der verschiedenen Branchen und Handelspartner für die Dynamik der Ausfuhren und Einfuhren aufgezeigt.

(3) Aussenhandelsbeziehung der Schweiz mit den neuen EU-Ländern

Die aussenwirtschaftlichen Verflechtungen der Schweiz mit den mittel- und osteuropäischen EU-Ländern, welche zu den stark wachsenden Regionen der Weltwirtschaft gehören, werden näher betrachtet. Dabei werden zum einen Besonderheiten der Branchenstruktur des Schweizer Aussenhandels mit dieser Ländergruppe aufgezeigt, zum andern wird untersucht, wie sich die relative Position der Schweiz im Vergleich zu unseren europäischen Nachbarländern darstellt.

Hintergründe der Entwicklung des Schweizer Frankens

Einleitung

Nominelle Wechselkurse:

Seit Mitte 2006 relativ kontinuierliche Abwertung des Frankens gegenüber dem Euro, ...

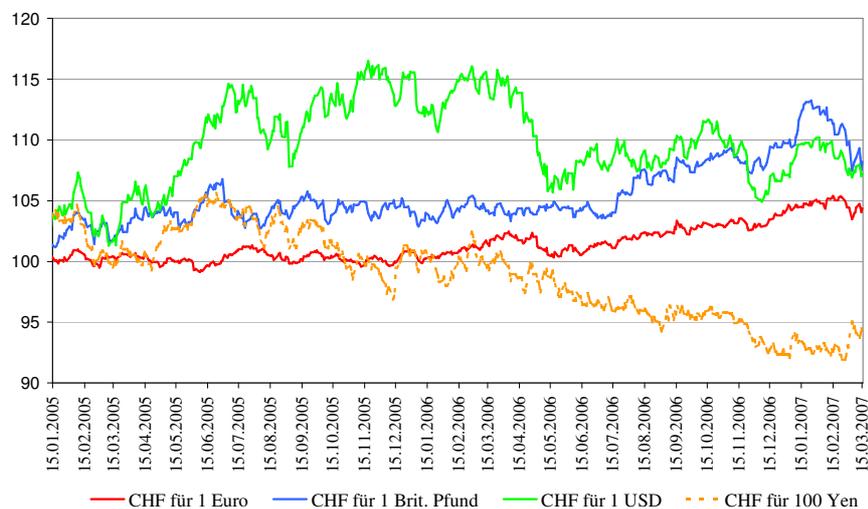
... gegenüber anderen Währungen ein differenzierteres Bild

An den Devisenmärkten tendiert der Franken seit längerer Zeit relativ schwach, dies insbesondere gegenüber dem Euro. Diese Entwicklung und ihre Hintergründe werden im Rahmen dieses Beitrags näher beleuchtet.

Die seit geraumer Zeit zu beobachtende relative Schwäche des Schweizer Frankens gegenüber dem Euro ist in den letzten Monaten vermehrt ins Zentrum des Interesses gerückt. Wie Abbildung 28 mit der (indexierten) bilateralen Wechselkursentwicklung des Frankens gegenüber einigen wichtigen Währungen zeigt, hat der Euro gegenüber dem Franken seit Mitte 2006 relativ stetig an Wert gewonnen; zwischen Juli 2006 und Februar 2007 um rund 5%. Mitte Februar erreichte der Euro gegenüber dem Franken mit 1,63 CHF/EUR den höchsten Stand seit seiner Einführung Anfang 1999 (damaliger Startkurs: 1,61 CHF/EUR). Ende Februar/Anfang März kam es im Zuge der von China ausgehenden Rückschläge an den weltweiten Aktienmärkten kurzzeitig zu einer leichten Stärkung des Frankens (auf 1,60 CHF/EUR), die sich aber bereits wieder zurückgebildet hat.

Seit Mitte 2006 hat der Franken auch gegenüber dem britischen Pfund an Wert verloren, obwohl ab Februar 2007 eine deutliche Gegenbewegung erfolgte. ; ähnliches gilt gegenüber verschiedenen nordeuropäischen Währungen (dänische und schwedische Krone). Gegenüber dem US-Dollar entwickelte sich der Franken im Grossen und Ganzen ohne klare Richtung; nach einer Abwertung um die Jahreswende 2006/2007 herum notierte der Franken in den letzten Wochen eher wieder fester. Aus dem Rahmen fällt die Kursentwicklung gegenüber dem japanischen Yen, welcher sich im Verlauf von 2006 zum Franken ziemlich kontinuierlich abschwächte, eher der Yen ab Mitte Februar 2007 eine Erholung verzeichnete.

Abbildung 28: CHF: Nominaler Wechselkurs gegenüber verschiedenen Währungen
Bilaterale Tageskurse indexiert (3. Januar.2005=100)



Quelle: SNB

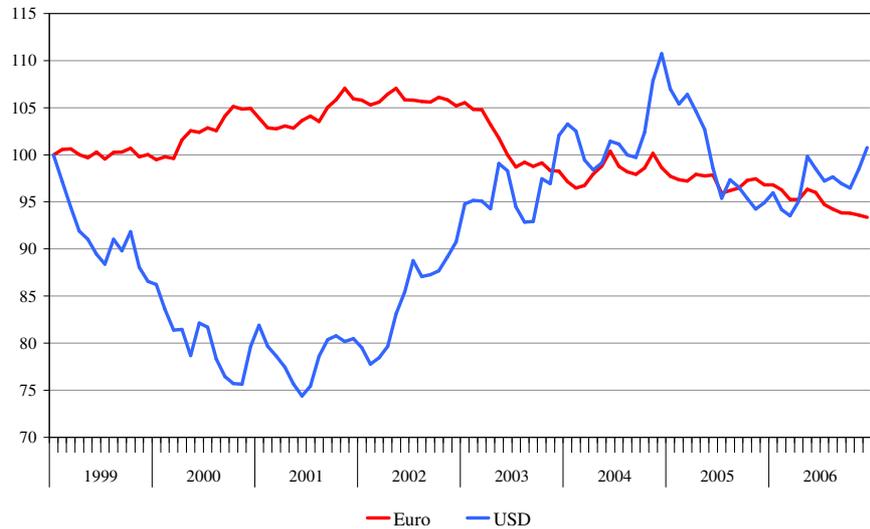
Reale Wechselkurse:

Noch deutlichere Abschwächung gegenüber dem Euro

Betrachtet man die realen Wechselkurse (das heisst die nominalen Wechselkurse bereinigt um Inflationsunterschiede), fällt die Abwertung des Frankens gegenüber dem Euro (sowie den anderen oben erwähnten europäischen Währungen) noch erheblich grösser aus. Dies wegen der anhaltend tieferen Teuerung in der Schweiz; so lag sowohl im abgelaufenen Jahr 2006 als auch im Durchschnitt der letzten zehn Jahre die Konsumteuerung in der Schweiz um gut einen Prozentpunkt tiefer als im Euroraum. Teuerungsbereinigt hat der Franken gegenüber dem Euro in den letzten vier Jahren 12% an Wert eingebüsst; im Vergleich zum Januar 1999 (Einführung des Euro) notiert der Franken real um 7% tiefer (Abbildung 29). Während der Franken

nominal zum Euro derzeit ähnlich wie zu Beginn der Währungsunion 1999 bewertet ist, hat er sich wegen der anhaltend tieferen Teuerung in der Schweiz real seit Anfang 1999 gegenüber dem Euro um fast 7% abgewertet. Gegenüber dem US-Dollar unterlag der reale Wechselkurs des Frankens seit 1999 zwar starken Schwankungen, zeigte alles in allem aber keinen fallenden Trend.

Abbildung 29: Realer Frankenkurs gegenüber Euro und US-Dollar
 Monatsmittelwerte, Indizes (Januar 1999=100)

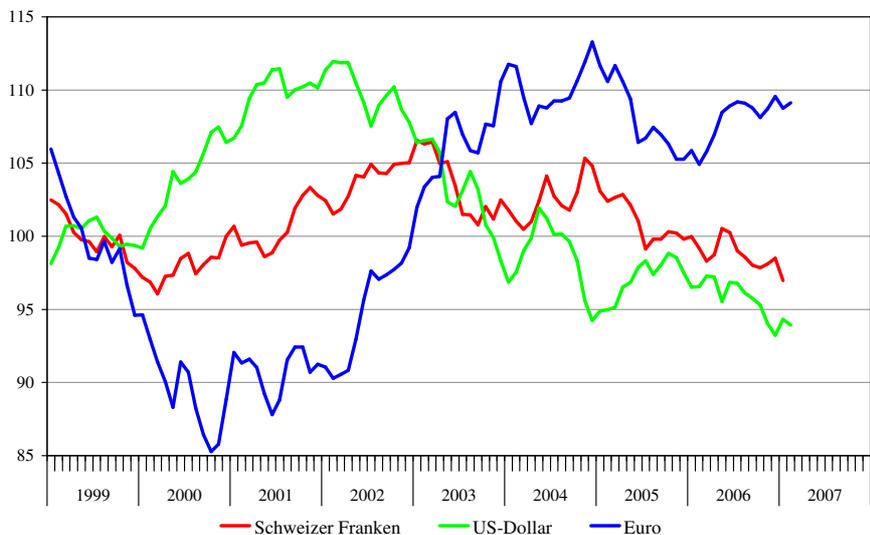


Quelle: SNB

Handelsgewichtete reale Wechselkurse zeigen generelle Eurostärke und Dollarschwäche

Ein umfassenderes Bild über die Stärke oder Schwäche einer Währung als bilaterale Kursentwicklungen zeigen die handelsgewichteten Wechselkursindizes, welche die Währungen der Handelspartner einbeziehen. In Abbildung 30 sind die handelsgewichteten realen Wechselkursindizes für die Schweiz, den Euroraum und die USA dargestellt. Diese zeigen für die letzten Jahre (seit 2002) in erster Linie eine generelle Erstarkung des Euro sowie eine Abwertung des US-Dollars. Diese Tendenzen, die lediglich 2005 vorübergehend unterbrochen wurden, sind vor dem Hintergrund des hohen Ertragsbilanzdefizits der USA nicht überraschend und sollten längerfristig zu dessen Verminderung und damit zum Abbau der weltwirtschaftlichen Ungleichgewichte beitragen.

Abbildung 30: Reale Wechselkursindizes Schweiz, Euroraum, USA
 Monatsmittelwerte (Jahresdurchschnitt 1999=100)



Quellen: SNB, EZB, Fed

Beim realen handelsgewichteten Wechselkurs des Frankens (gegenüber den Währungen von 24 Handelspartnern) zeigte die Richtung in den letzten beiden Jahren nach unten (seit Anfang 2005 minus 7%), worin sich hauptsächlich die zuvor beschriebene reale Abwertung gegenüber dem Euro sowie anderen europäischen Währungen widerspiegelt. Betrachtet man die Entwicklung des handelsgewichteten Frankenkurses seit 1999, zeigt sich ein Auf und Ab ohne klare Richtung, und die jüngste Abwertung nimmt sich nicht spektakulär aus. Auf der anderen Seite gilt es jedoch zu erwähnen, dass der bis Mitte der neunziger Jahre vorherrschende Aufwertungs-trend des Frankens seither nicht mehr feststellbar ist.

Erklärungsansätze

Reale Abwertung gegenüber dem Euro kam eher unerwartet

Alles in allem sticht für die letzten Jahre die – nominelle und reale – Tieferbewertung des Frankens gegenüber dem Euro hervor. Diese Entwicklung kam für viele Ökonomen unerwartet, weil sich wichtige makroökonomische Fundamentalfaktoren in der Schweiz seit geraumer Zeit sehr günstig darstellen.

Kräftiges Wachstum in der Schweiz

So liefert etwa die realwirtschaftliche Entwicklung wenig Argumente für eine Frankenschwäche. Das Schweizer Wirtschaftswachstum hat in den letzten Jahren die Erwartungen deutlich übertroffen, und lag von 2004 bis 2006 in der Grössenordnung des Euroraums (zeitweise sogar leicht darüber), nachdem die Schweizer Wirtschaft in den zehn Jahren zuvor fast immer schwächer – um durchschnittlich einen halben Prozentpunkt pro Jahr – gewachsen war.

Hohe aussenwirtschaftliche Überschüsse...

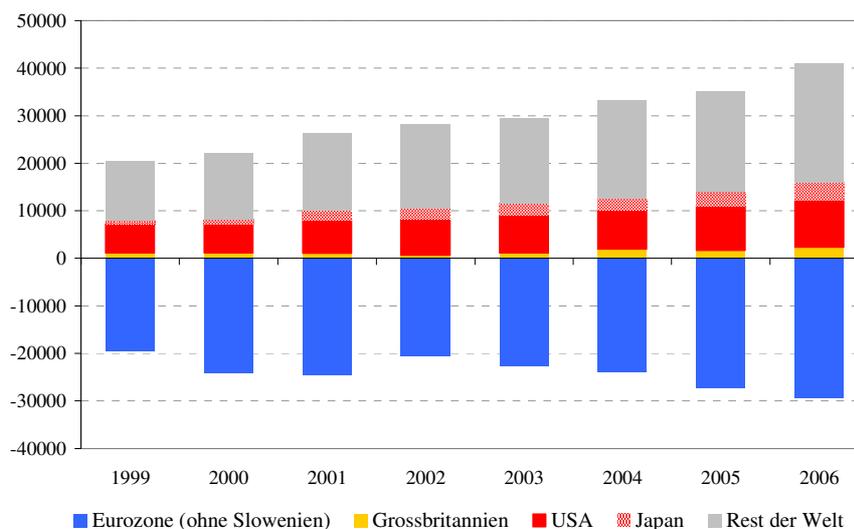
Für eine generelle reale Aufwertung des Frankens an den Devisenmärkten würden eigentlich die (aggregierten) rekordhohen Überschüsse 2006 im Aussenhandel und in der Ertragsbilanz sprechen. Zwar kommen diese vor allem gegenüber Regionen ausserhalb des Euroraums zu Stande (Abbildung 31) – zum Beispiel gegenüber Japan, Grossbritannien oder den USA –, wogegen der Handelsbilanzsaldo mit dem Euroraum stark negativ ist. Von daher könnte man argumentieren, dass der reale Wechselkurs des Frankens gegenüber dem Euro abwerten und gegenüber den Überschussländern aufwerten sollte, um die bilateralen Handelsbilanzsalden langfristig auszugleichen. Allerdings fällt es schwer, stichhaltige Gründe zu finden, warum bilaterale Aussenhandelssalden – selbst in der langen Frist – ausgeglichen sein sollten. Sogar für die Handelsbilanz insgesamt – oder noch weiter gefasst die Ertragsbilanz – ist die kausale Beziehung mit dem Wechselkurs sowohl theoretisch als auch empirisch alles andere als eindeutig. Zwar kann davon ausgegangen werden, dass Ertragsbilanzüberschüsse bzw. -defizite zumindest langfristig den Wechselkurs beeinflussen, allerdings spielt ebenso die Umkehrbeziehung vom Wechselkurs auf die Handels- und Ertragsbilanz eine Rolle. Aus letzterer Perspektive wären somit Handelsbilanzsalden eher als Folge denn als Ursache von Wechselkursschwankungen zu sehen.

Darüber hinaus lassen sich in der moderneren ökonomischen Theorie auftretende Leistungsbilanzungleichgewichte ganz grundsätzlich als intertemporale Substitution des Konsums (zwischen zwei Perioden) verstehen. So kann eine Volkswirtschaft A durch Kreditvergabe ans Ausland (Land B) auf heutigen Konsum zugunsten von zusätzlichem Konsum in der Zukunft verzichten (oder umgekehrt). Wertet sich die Währung von Land B gegenüber jener von Land A auf, so wird es für B attraktiver, momentan durch steigende Importe zulasten von Land A zu konsumieren; umgekehrt wird es für Land A lohnenswerter, sich als Kreditgeber zur Verfügung zu stellen (z.B. durch den Kauf von Obligationen in der Währung von B). All dies resultiert schliesslich in einem für Land B negativen Handelsbilanzsaldo. Über einen unendlich langen Zeithorizont hinweg gesehen, sollte – sofern man Ponzi-Schemen⁵ ausschliesst – sich die Handelsbilanz ausgleichen. Insofern kann man daraus interpretieren, dass die aktuellen ökonomischen Rahmenbedingungen (u.a. auch der Wechselkurs) die Schweiz zu Kapitalexporten und damit einer positiven Handelsbilanz verleiten.

⁵ Im englischen Sprachgebrauch steht der, nach einem italienischen Trickbetrüger benannte, Begriff „Ponzi Scheme“ für Schneeballsysteme oder Pyramidenspiele. In unserem Fall ist damit gemeint, sofern man eben „Ponzi-Schemen“ ausschliesst, dass sich kein Land permanent auf Kosten eines anderen Landes verschulden kann.

Abbildung 31: Handelsbilanzsaldi der Schweiz nach Regionen

zu laufenden Preisen



Quellen: OZD, SECO

Strukturelle reale Abwertung des Frankens...

Zur stetigen Aufwertung des realen Wechselkurs in den 80er und 90er Jahren wurde oft die These des „Balassa-Samuelsson“ Effekt herbeigezogen, welcher besagt, dass sich der Franken aufgrund (im Vergleich zum Ausland) grösser werdender Produktivitätsdifferenzen zwischen dem handelbaren und nicht-handelbaren Sektor aufgewertet hat.

In den letzten Jahren dürfte sich – sofern diese These zutrifft – der Trend zumindest etwas abgeschwächt haben. Durch diverse Reformen und Liberalisierungsschritte (Bilaterale Verträge, Kartell- und Binnenmarktgesetzrevision, etc.) könnte die Produktivität im Binnensektor leicht gestiegen sein und/oder Rückstände gegenüber dem Ausland aufgeholt haben. In dieser Hinsicht könnte der abgebrochene langjährige Aufwertungstrend des Frankens eine strukturelle Anpassung der Schweizer Wirtschaft reflektieren.

oder strukturelle Eurostärke?

Eine andere Erklärung wäre, dass hinter der Schwäche des Frankens hauptsächlich eine bessere Einschätzung des Euro durch die Finanzmärkte steht. Nachdem der Euro in seinen Anfangsjahren 1999/2000 infolge noch vorhandener Skepsis über den Erfolg der Währungsunion an den Devisenmärkten einen schweren Stand hatte und zur Schwäche neigte, scheinen sich in den letzten Jahren die Einschätzungen über sein Potenzial erheblich verbessert zu haben. Hinzu kommen die zunehmende Grösse und Liquidität des Euro-Finanzmarktes. Diese Faktoren sprechen dafür, dass der Euro – abgesehen von zyklischen Schwankungen – längerfristig an den Devisenmärkten eine zentrale Rolle spielen dürfte, wengleich die absehbare Ausweitung des Euro auf die mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer der EU noch ein gewisses Unsicherheitspotenzial darstellt.

Die Rolle der Finanzmärkte: Zinsdifferenzen und Carry Trades

Für die Erklärung der Abwertung des Frankens gegenüber dem Euro wurden und werden vielfach Finanzmarktentwicklungen herangezogen. Verwiesen wird insbesondere auf die Rolle der sogenannten "Carry Trades", mit denen Zinsdifferenzen zwischen verschiedenen Währungsräumen ausgenutzt werden sollen⁶. Die Akteure verschulden sich in Tiefzinswährungen und legen die aufgenommenen Mittel in höher verzinslichen Währungen an. Auf diese Weise können hohe Renditen erzielt werden, allerdings nur unter der Voraussetzung relativ stabiler Wechselkurse, so dass die Zinsgewinne nicht durch Wechselkursverluste aufgezehrt werden. Wenn sich Finanzmarktinvestoren in grossem Umfang in Franken verschulden und die aufgenommenen Mittel in ausländische Währungen anlegen, impliziert dies einen Kapitalabfluss aus der Schweiz und (ceteris paribus) einen sinkenden Frankenkurs.

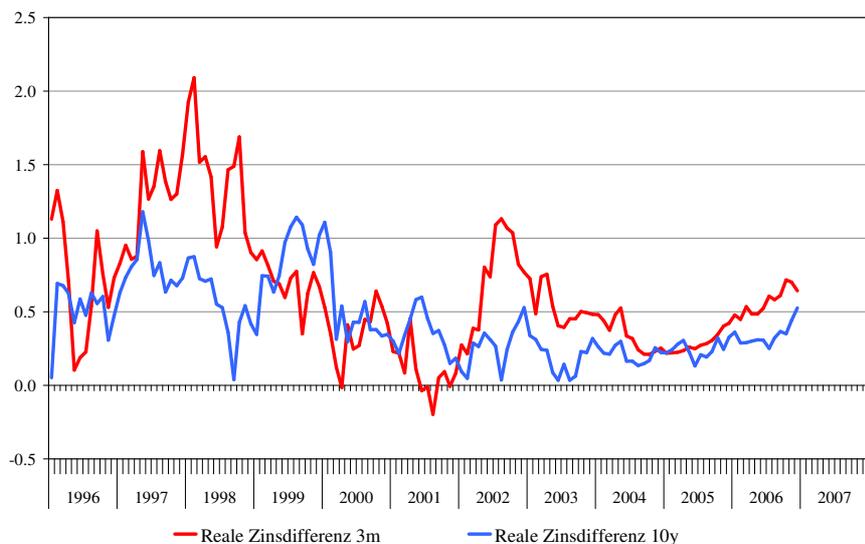
⁶ Für mehr Informationen über die sogenannten „Carry Trades“, siehe Quartalsheft 3, 2006, Schweizerische Nationalbank, Seiten 29-31.

Als Indiz für die gestiegene Rolle von Zinsdifferenzen und Carry Trades wird auch gesehen, dass mit dem japanischen Yen eine neben dem Franken andere Tiefzinswährung seit geraumer Zeit ebenfalls zur Schwäche tendiert.

Wie Abbildung 32 zeigt, haben die realen Zinsdifferenzen zwischen dem Euroraum und der Schweiz sowohl bei kurzfristigen als auch langfristigen Zinsen im Verlauf von 2006 leicht zugenommen, was durch die etwas stärkere Zinsanhebungen der Europäischen Zentralbank (EZB) im Vergleich zur SNB bedingt gewesen sein dürfte. Ob die leichte Ausweitung der Zinsdifferenzen die Wechselkursentwicklung vollständig erklären kann, ist jedoch zu bezweifeln. Schliesslich sind tiefere Zinsen in der Schweiz als im Ausland nichts Neues, sondern vielmehr das bekannte Phänomen des schweizerischen 'Zinsbonus' resp. 'Zinsinsel'.

Abbildung 32: Reale⁷ Zinsdifferenz zwischen Euroraum und Schweiz

jeweils reale Eurozinsen abzüglich realer Schweizer Zinsen, Monatsmittelwerte



Quellen: SNB, Eurostat, OECD, SECO

Veränderte Wechselkurs-
wartungen bedingen Neuin-
terpretation der 'Zinsinsel'

Verschiedene Ursachen
denkbar

Was sich im Zuge der Wechselkursentwicklung allerdings geändert hat, ist die Interpretation der Zinsinsel. Je weniger an den Finanzmärkten im Unterschied zu früher mit einer Aufwertungstendenz des Frankens gerechnet wird, desto weniger sind die Anleger bereit, sich mit den relativ tieferen Schweizer Zinsen zu bescheiden, und investieren statt dessen lieber in höher verzinslichen Währungen.

Dass an den Finanzmärkten offenbar weniger als früher mit einer Aufwertung des Frankens gerechnet wird, kann verschiedene Ursachen haben. So könnte die seit Beginn der Währungsunion zu beobachtende geringere Volatilität des Frankens gegenüber dem Euro im Vergleich zu dessen Vorgängerwährungen dazu beigetragen haben, dass die Finanzmärkte das Risiko kurzfristiger Währungsschwankungen geringer als früher einschätzen. Dasselbe gilt für den seit Mitte der neunziger Jahre generell nicht mehr festzustellenden Aufwertungs-trend des Frankens, auch wenn die Gründe für diese Entwicklung – wie auch den vorangegangenen jahrzehntelangen Aufwertungs-trend – noch kaum geklärt sind. Möglich wäre darüber hinaus, dass die Akteure an den internationalen Finanzmärkten angesichts der guten Weltkonjunktur der letzten Jahre allfällige Wirtschafts- und Währungsrisiken als gering erachten und entsprechend derzeit geringen Bedarf an einem Franken als 'sicheren Hafen' oder als Diversifikationswährung haben, was sich allerdings im Fall negativer Überraschungen wieder rasch korrigieren könnte.

⁷ Die Teuerungserwartungen (zur Berechnung der Realzinsen) wurden als geglättete Wachstumsraten der Konsumentenpreise approximiert.

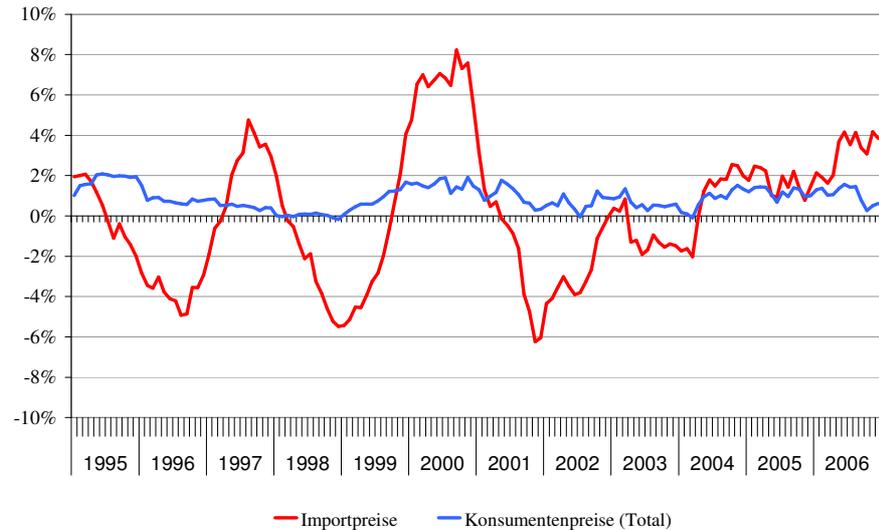
Auswirkungen der Frankenschwäche

<p>Kurzfristige Auswirkungen stark von der Konjunkturlage abhängig</p>	<p>Ob sich die Erwartungen der Finanzmärkte hinsichtlich des Frankens dauerhaft verändert haben, oder ob sich die Wechselkursentwicklung wieder umkehren wird, lässt sich derzeit kaum abschätzen. Ebenso wichtig ist jedoch eine Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der derzeitigen Frankenschwäche.</p> <p>Wie sich die Frankenschwäche gesamtwirtschaftlich auswirkt und ob sie ein Problem darstellt, hängt massgeblich von der konjunkturellen Situation ab. Ein tieferer Frankenkurs unterstützt tendenziell die Exporte und liefert so expansive aussenwirtschaftliche Nachfrageimpulse für die Konjunktur. Auf der andern Seite könnte ein schwächerer Franken durch höhere Importpreise die Inflationsgefahr erhöhen. Aus konjunktureller Sicht ist somit die Phase einer Abwertung/Aufwertung innerhalb des Konjunkturzyklus entscheidend. Eine Aufwertung am Anfang einer Erholungsphase ist meist ungünstig, angesichts der Tatsache, dass die Schweiz am Beginn eines Aufschwungs oft auf die aussenwirtschaftlichen Impulse angewiesen ist, um den Konjunkturmotor zu zünden. Demgegenüber bringt eine Aufwertung am Ende einer Aufschwungsphase, wenn sich die Kapazitätsauslastung in der Gesamtwirtschaft auf hohem Niveau befindet und damit die Inflationsgefahr steigt, eine willkommene Entlastung/Abkühlung.</p>
<p>Derzeit nur geringe Inflationsgefahr</p>	<p>In der derzeitigen Konjunktur- und Teuerungssituation erscheint die Frankenschwäche eher als unproblematisch. Der Konjunkturaufschwung ist zwar lebhaft, doch sind – abgesehen vom Finanzsektor – in vielen Wirtschaftsbereichen (z.B. Industrie und Handel) noch keine potenziell inflationsfördernden Überhitzungsanzeichen zu erkennen. Da der Arbeitsmarkt mehrheitlich noch nicht angespannt ist, sind auch kaum Anzeichen eines erhöhten Lohndrucks auszumachen.</p>
<p>Strukturelle Veränderungen dämpfen die Überwälzung der höheren Importpreise</p>	<p>Darüber hinaus ist festzuhalten, dass internationale Entwicklungen (namentlich die Zunahme der globalen Verflechtung der Märkte) wohl dazu beigetragen haben, dass die Risiken für importierte Inflation heutzutage geringer sind als in früheren Konjunkturzyklen. Gemäss einer Analyse des IWF⁸ führt der gestiegene internationale Wettbewerbsdruck auf vielen Märkten zwar nicht zum Verschwinden der Inflation (diese bleibt in der langen Frist ein monetäres Phänomen), jedoch dazu, ihre Schwankungen im Konjunkturzyklus zu vermindern sowie den Überwälzungsprozess zu verlangsamen.</p> <p>Für die Schweiz zeigt sich, dass der Zusammenhang zwischen Importpreisen und der gesamten Konsumteuerung nicht sehr ausgeprägt ist. In ökonomischen Untersuchungen kann zwar ein signifikanter, jedoch nicht sehr starker, Zusammenhang zwischen Importpreisen und der Konsumteuerung nachgewiesen werden, welcher sich in den letzten Jahren kaum verändert hat. Dies bestätigte sich auch 2006. Während die Importpreise, bedingt durch die Wechselkursentwicklung und die zeitweise hohen Ölpreise, deutlich anzogen, blieb die gesamte Konsumteuerung äusserst moderat in einer Grössenordnung von 1% (Abbildung 33). Ein fortgesetzter Importpreisanstieg könnte jedoch allmählich auf die inländische Teuerung durchschlagen. Entlastend wirken allerdings die in den letzten Monaten gesunkenen Ölpreise. Gefahr würde wohl nur drohen, wenn der Aufschwung in ähnlich hohem Tempo wie 2006 anhalten und die Ölpreise wieder anziehen würden.</p>

⁸ IMF: World Economic Outlook: Globalization and Inflation. April 2006: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2006/01/index.htm>

Abbildung 33: Importpreise und Konsumteuerung (LIK)

Veränderungsraten zum Vorjahr



Quelle: BFS

Auswirkung auf den Finanzsektor unklar

Welche Auswirkungen (positiv oder negativ) die Abschwächung des Frankens auf die Wertschöpfung des Finanzsektors hat, welcher im jüngsten Aufschwung bislang eine tragende Rolle spielte, lässt sich schwer abschätzen und könnte stark davon abhängen, ob die Entwicklung als dauerhaftes oder nur vorübergehendes Phänomen interpretiert wird.

Implikationen für den Zinsbonus?

Falls sich an den Finanzmärkten auf Dauer die Einschätzung durchsetzen würde, dass der Franken langfristig nicht mehr die früher gezeigte Stärke besässe, wäre wohl davon auszugehen, dass der Zinsbonus nach und nach verschwinden würde. So würden etwa anhaltende Carry Trade Operationen wegen der mit ihnen verbundenen Kapitalabflüsse (abnehmendes Kapitalangebot) aus der Schweiz zu einer relativen Erhöhung der Schweizer Zinsen beitragen. Im langfristigen Zinsbereich scheint sich das Zinsdifferenzial zwischen Euro- und Frankenstaatsanleihen, wie auch dessen Volatilität, bereits in den letzten Jahren (etwa seit Ende der neunziger Jahre) sowohl in nominaler als auch in realer (inflationsbereinigter) Betrachtung verringert zu haben. Ob hierzu dauerhaft veränderte Wechselkurerwartungen für den Franken beigetragen haben, ist schwer zu beurteilen. So könnte auch eine Rolle gespielt haben, dass in den neunziger Jahren viele Länder in und ausserhalb Europas stabilitätspolitische Fortschritte erzielt haben und entsprechend gemässigte Inflationserwartungen zu dauerhaft tieferen Zinsen führten, was die Zinsannäherung an die Schweiz erklären könnte.

Wechselkurs für das langfristige Wachstum nicht entscheidend

Während Wechselkursschwankungen für die kurzfristige konjunkturelle Entwicklung meist eine wichtige Rolle zugemessen wird, scheint es viel schwieriger, in der mittel- und langen Frist einen eindeutigen Zusammenhang zwischen realem Wechselkurs und BIP nachzuweisen. Dies lässt die Vermutung zu, dass eine Abwertung des Frankens in der langen Frist zwar mit einer Stützung für exportierende Unternehmen verbunden ist, sich jedoch die Produktionskapazitäten durch diesen Schub weg von den binnenorientierten hin zu den exportorientierten Sektoren verlagern (und umgekehrt) und der Gesamteffekt auf das BIP nicht eindeutig ist.

Schlussfolgerung: Abwertung derzeit eher unproblematisch

Alles in allem sollte die reale Abwertung des Frankens in der derzeitigen Wirtschaftslage keine gesamtwirtschaftlichen Probleme verursachen. Zwar erhöht sie potenziell das Risiko einer durch höhere Importpreise anziehenden Inflation. Angesichts der Tatsache, dass höhere Importpreise im Moment offenbar nicht sehr schnell und stark auf die inländische Teuerung durchschlagen, erscheint das wechselkursbedingte Inflationsrisiko derzeit trotz lebhafter Konjunktur als relativ gering.

Abrupte Frankenaufwertung wäre ein Risiko

Ein Risiko besteht allerdings darin, dass es im Fall veränderter Erwartungen und Risikoeinschätzungen an den Finanzmärkten zu einer abrupten Korrektur bei den Wechselkursen kommen könnte. Falls sich an den Finanzmärkten die Meinung

Hintergründe der Entwicklung des Schweizer Frankens

durchsetzen sollte, mögliche Wechselkursschwankungen wieder stärker als zuletzt zu gewichten (z.B. im Fall einer erhöhten weltwirtschaftlichen Unsicherheit), könnten Zinsdifferenzgeschäfte wieder an Attraktivität verlieren. Eine Auflösung von Carry Trades in grossem Umfang könnte durch selbstverstärkende Prozesse den Franken rasch erstarren lassen, was die Exportkonjunktur erheblich belasten dürfte. Wie die (bisher begrenzten) Rückschläge an den weltweiten Aktienmärkten Ende Februar/Anfang März zeigten, haben die Volatilität und die Unsicherheit an den Finanzmärkten in den letzten Wochen stark zugenommen, wenngleich sich bei den Wechselkursen noch keine grossen Umschwünge ergeben haben. Grössere Finanzmarkturbulenzen und Währungskorrekturen sind nicht ausgeschlossen, wobei die nach wie vor recht günstigen weltwirtschaftlichen Konjunkturindikatoren derartigen Gefahren entgegenstehen sollten.

Wichtige Bestimmungsfaktoren des schweizerischen Aussenhandels

Einleitung

Wie bereits im Subkapitel "Aussenhandel" dieser Ausgabe kurz beschrieben, war 2006 für den Schweizer Aussenhandel mit Waren ein „Jahr der Superlative“, wie es die Oberzolldirektion in ihrer Pressemitteilung zum Jahresergebnis ausdrückte. Doch 2006 war mit seinen zweistelligen Wachstumsraten sowohl bei den Exporten als auch bei den Importen, die zu den höchsten je erreichten Werte gehören, und mit seinem beträchtlichen Handelsbilanzüberschuss nicht nur ein Jahr der Superlative, sondern es war auch ein Jahr, das sich nahtlos in einer Reihe von Rekordjahren einfügt. 2004 und 2005 zeichneten sich ebenfalls durch hohe Zunahmen und ausserordentliche Handelsbilanzüberschüsse aus. Solch gute Ergebnisse hinterlassen Fragen nach den Determinanten und den Besonderheiten der Entwicklung des Schweizer Güterhandels.

Auf einige dieser Fragen soll im vorliegenden Exkurs eingegangen werden. Wir widmen uns zunächst der Frage, welche Faktoren für das Wachstum der Warenexporte 2006 von Bedeutung waren. Zu diesem Zweck modellieren wir die Entwicklung der Ausfuhren mithilfe eines Indikators für die Auslandkonjunktur und einer Preiskomponente, welche die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Exporte widerspiegeln soll. Diese Betrachtung erlaubt uns zu sehen, welcher Teil des Wachstums 2006 auf die gute Auslandkonjunktur zurückzuführen ist, welcher auf Preis- bzw. Wechselkurseffekte und welcher auf andere Faktoren wie z.B. Verschiebungen in der Angebots- und Nachfragestruktur. Als Ergänzung zum ersten Teil werden in der Folge die Exporte und Importe in Bezug auf Regionen und Warenarten in einer deskriptiven Art und Weise detaillierter betrachtet. Die Darstellung der Wachstumsbeiträge für die letzten 10 Jahre ermöglicht es zu sehen, welche Regionen und Warenarten in besonderem Masse zum aussergewöhnlichen Ergebnis des Schweizer Aussenhandels 2006 beigetragen haben und ob dies im Vergleich zu anderen Wachstumsperioden eine Besonderheit darstellt.

Die Warenexporte lassen sich gut modellieren

Typischerweise lässt sich die Entwicklung der realen Warenexporte mit Hilfe einiger Indikatoren sehr gut modellieren. Wählt man ein traditionelles Modell mit einem Indikator für die Weltnachfrage und einem für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit, ist man in der Lage einen beträchtlichen Teil der Entwicklung der Schweizer Exporte zu erklären⁹.

Indikatoren Weltnachfrage und preisliche Wettbewerbsfähigkeit

Als Indikator für die Weltnachfrage nach Schweizer Gütern konstruieren wir ein Aggregat aus der - nach Schweizer Exportanteilen gewichteten - realen BIP-Entwicklung in 15 Handelspartnerländern¹⁰, in die insgesamt 75% der gesamten Warenexporte der Schweiz fliessen. Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit drücken wir im Rahmen unseres Modells durch die relativen Exportpreise aus, berechnet als Verhältnis der durchschnittlichen Exportpreise in unseren Handelspartnerländern¹¹ zum Exportdeflator der Schweizer Waren, beide ausgedrückt in der selben Währung (hier in Schweizer Franken). Dieser Indikator bezieht somit nicht nur die (nominelle) Wechselkursentwicklung ein, sondern auch die Entwicklung der Exportpreise in unseren Partnerländern. Dies ermöglicht ein präziseres Bild der „preislichen Wettbewerbsfähigkeit“ der Ausfuhren, auch wenn die exportierten Warenkörbe in den verschiedenen Ländern stark voneinander abweichen können. Es werden folglich neben Wechselkurseffekten auch die Entwicklung der Kosten und diejenige der Unternehmensmargen reflektiert. Im Unterschied zum für die Beurteilung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit häufig verwendeten – mit den Konsumentenpreisen deflationierten – realen handelsgewichteten Wechselkursindex enthält das Verhältnis der durchschnittlichen Exportpreise nur die tatsächliche Preisentwicklung für international gehandelte Güter, wogegen rein auf das Inland beschränkte Teuerungsentwicklungen – bei nicht handelbaren Gütern und Dienstleistungen – ausge-

⁹ Dies gilt sowohl für die Waren- wie auch für die Dienstleistungsexporte, in diesem Exkurs beschränken wir uns allerdings auf die Betrachtung der Güterausfuhren.

¹⁰ Folgende Länder werden in die Berechnung einbezogen: Deutschland, Frankreich, Italien, Österreich, Spanien, Schweden, Vereinigtes Königreich, Norwegen, Kanada, USA, Japan, Australien, China, Singapur und Hongkong.

¹¹ Hierfür werden die selben Länder herangezogen wie schon für die Berechnung der Weltnachfrage. Wo die Exportpreise nicht verfügbar waren, haben wir stattdessen die Produzentenpreisindizes verwendet.

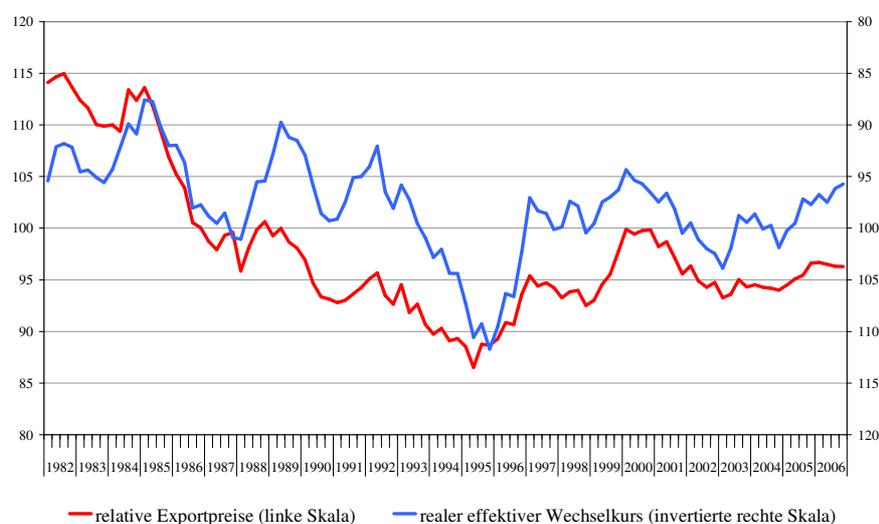
Die Entwicklung der relativen Exportpreise bestätigt die zunehmende preisliche Wettbewerbsfähigkeit seit Mitte der 90er Jahren

geschlossen werden. Darüber hinaus weist der Indikator eine tiefere Volatilität auf als der effektive Wechselkurs, was seine Interpretation erleichtert¹².

In Abbildung 34 ist die Entwicklung der relativen Exportpreise und der inverse Verlauf des effektiven realen Wechselkurses des Schweizer Franken dargestellt. Es zeigt sich, dass sich seit 1995 in beiden Reihen eine Änderung des Trends abzeichnet. Demnach sah sich die Schweiz in den 80er und zu Anfang der 90er Jahren mit einer zunehmenden Verminderung ihrer (so gemessenen) preislichen Wettbewerbsfähigkeit konfrontiert, seit 1995 trat jedoch schrittweise eine Verbesserung auf. Die positive, aber relativ wenig ausgeprägte Neigung der relativen Exportpreise ab 1995 zeugt von den wichtigen Anstrengungen der Schweiz, aber auch vieler anderer europäischer Länder, den Anstieg der Exportpreise in Grenzen zu halten, indem bestimmte Produktionskosten gedämpft werden oder die Entwicklung der Unternehmensmargen angepasst wird.

Abbildung 34: Indikatoren zur preislichen Wettbewerbsfähigkeit

relative Exportpreise und realer effektiver Wechselkurs



Quellen: Eurostat, Ecowin, SNB, SECO

Für die Gleichung der realen Warenexporte wählen wir folgende Spezifizierung (Fehlerkorrekturmodell):

Langfristige Beziehung :

$$\log(X_t) = 2,31 \log(D_t) + 1,02 \log(CP_t) - 0,002 \text{ trend} \quad (1)$$

wobei X_t die realen Warenexporte der Schweiz darstellt, D_t die Weltnachfrage gegenüber der Schweiz, CP_t die relativen Exportpreise und *trend* ist ein linearer Trend.

Die kurzfristige Beziehung, spezifiziert in den Veränderungsraten im Vergleich zum Vorjahr, lautet wie folgt:

$$\Delta_4 \log(X_t) = -0,42 + 3,98 \Delta_4 \log(D_t) + 0,47 \Delta_4 \log(CP_t) - 0,60 ec_{t-4} \quad (2) + 0,037 \Delta_4 \log(X_{t-4})$$

wobei die Variable ec_t die Anpassung an das langfristige Gleichgewicht bezeichnet, berechnet aus den Residuen der langfristigen Beziehung.¹³

¹² Beispiele für die kürzliche Verwendung der relativen Exportpreise in der Analyse des Aussenhandels sind der Monatsbericht der EZB, Juli 2006, S. 75-86 (http://www.bundesbank.de/download/ezb/monatsberichte/2006/200607ezb_mb_gesamt.pdf) und der Bericht des Rates für Wirtschaftsanalysen, «Aktuelle Entwicklungen im Aussenhandel Frankreichs», Patrick Artus et Lionel Fontagné, 2006 (<http://www.cae.gouv.fr/rapports/064.htm>)

¹³ Alle in beiden Gleichungen geschätzten Koeffizienten sind hochsignifikant (geringe Fehlerwahrscheinlichkeiten). Das erste Modell hat ein angepasstes Bestimmtheitsmass (adj. R^2) von 0,99, das zweite Modell (in Differenzen) ein solches von 0,7. Die Analyse der Residuen beider Regressionen zeigt einige grossen Probleme, welche die Qualität der Schätzung in Frage stellen würden.

Die beiden hier durchgeführten Schätzungen (über die Periode 1981 :1 - 2006 :4) liefern interessante Informationen über die kurz- und langfristigen Elastizitäten der Warenexporte in Bezug auf die Weltnachfrage einerseits und die preisliche Wettbewerbsfähigkeit andererseits. Die kurzfristige Elastizität (ein Jahr) bezüglich der preislichen Wettbewerbsfähigkeit ist hier ungefähr 0,5 (0,47), die langfristige (nach mehr als 5 Jahren) beträgt etwa das Doppelte (1,02). Die Elastizität der Warenexporte bezüglich der BIP-Entwicklung der Handelspartner (als Nachfrageindikator) liegt sowohl kurz- wie auch langfristig deutlich höher, in der Nähe von 2 langfristig und von 4 kurzfristig. Die unterschiedlichen kurzfristigen Modelle, die wir geschätzt haben¹⁴, ergeben, wie in der oben präsentierten Gleichung, grössere kurzfristige Elastizitäten als dies bei den langfristigen Schätzungen der Fall ist. Die Güterexporte scheinen daher in der kurzen Frist zu einer „Überreaktion“ auf Veränderungen der Weltnachfrage zu neigen, mittelfristig findet allerdings eine Korrektur statt.

Andere Spezifikationen als die oben dargestellten wurden getestet, ohne zu entscheidenden Veränderungen der Resultate zu führen: die kurzfristige Elastizität der Exporte bezüglich des BIP-Wachstums der Handelspartner schwankt je nach Spezifikation zwischen 1,5 und 4, die kurzfristige Elastizität bezüglich des Indikators der preislichen Wettbewerbsfähigkeit zwischen 0,3 und 0,8. Die Elastizitäten der langfristigen Spezifikationen scheinen robuster zu sein.

Eine langfristige Elastizität der Warenexporte in Bezug auf die Weltnachfrage in der Höhe von 2 mag auf den ersten Blick überraschen, doch es sollte in Betracht gezogen werden, dass wir hier das BIP der Handelspartner der Schweiz und nicht ihre Importe verwenden. Hätten wir die Importe statt das BIP in die Berechnungen integriert, hätte sich sicherlich eine Elastizität in der Nähe von 1 ergeben. Ein Wert von 1 würde bedeuten, dass die Schweizer Exporte langfristig im gleichen Tempo wachsen wie die Importe unserer Handelspartner, was auch der Fall sein sollte. Der Wert von 2, der in unseren Regressionen geschätzt wurde, drückt aus, dass die Importe der Schweizer Handelspartner im Durchschnitt zwei Mal schneller wachsen als ihr BIP.

Mit Hilfe der geschätzten Elastizitäten¹⁵ ist es möglich, das Exportwachstum auf die Beiträge verschiedener Komponenten aufzuteilen: es sind dies der Beitrag des Wirtschaftswachstums unserer Handelspartner, der Beitrag der preislichen Wettbewerbsfähigkeit und schliesslich der Beitrag sonstiger Faktoren, die in unserer Modellierung nicht enthalten sind. Bei Letzteren handelt es sich, abgesehen von möglichen statistischen Problemen, um andere strukturelle oder konjunkturelle Phänomene, denen unsere Modellierung nicht Rechnung trägt. Dazu gehören zum einen die Nachfrage nach Schweizer Gütern aus anderen, in unserem Indikator für die Weltnachfrage nicht enthaltenen, Ländern¹⁶, zum anderen etwaige Veränderungen der sektoralen Spezialisierung und zum dritten die Gesamtheit der Faktoren der nicht preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Zu den Letzteren zählen die Qualität und der Grad an technologischer Innovation in den gehandelten Produkten, wie auch die Effizienz der Vertriebsnetze.

In Abbildung 35 sind die verschiedenen Beiträge zum Wachstum der Güterausfuhren zu sehen, die wir geschätzt haben.¹⁷ Die Summe der drei Beiträge entspricht dabei dem realen Wachstum der Warenexporte. Klar ersichtlich ist die entscheidende Rolle der Weltnachfrage für die Entwicklung der Ausfuhren. Ihr Beitrag dominiert über den gesamten Betrachtungszeitraum, wenn auch nicht jedes Jahr im gleichen Ausmass. Wenig einheitlich und deutlichen Schwankungen unterworfen bewegen sich die Beiträge der preislichen Wettbewerbsfähigkeit sowie der restlichen Faktoren. Diese sind im Allgemeinen zwar deutlich geringer als die Beiträge der Weltnachfrage, für einzelne Jahre resultieren jedoch erhebliche – sowohl positive als auch negative – Einflüsse.

Der Beitrag der Weltnachfrage ist für die Entwicklung der Warenexporte entscheidend, andere Einflussfaktoren dürfen jedoch nicht vernachlässigt werden.

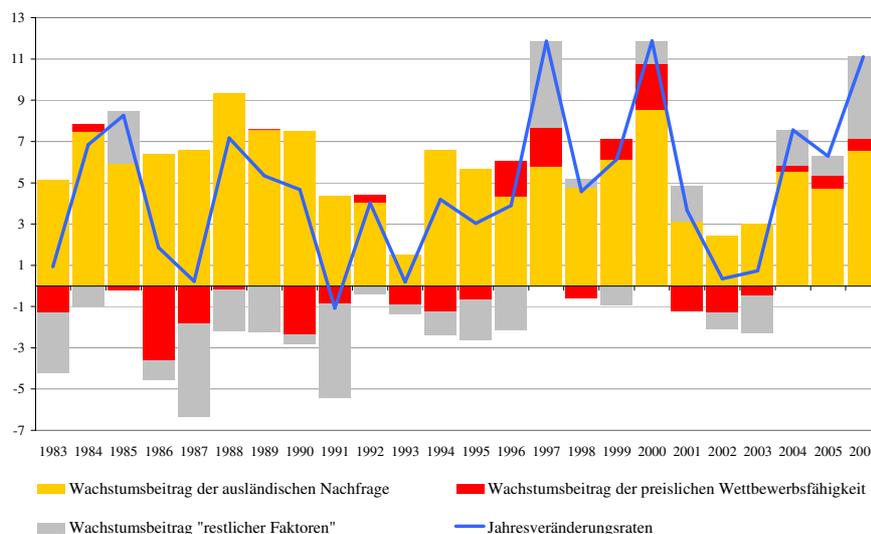
¹⁴ In ersten oder in vierten Differenzen der Quartalsdaten.

¹⁵ Einige zusätzliche Berechnungen sind nötig, um die Effekte der internationalen Konjunktur und der Preise herauszufiltern, die auch in der Variable *err_corr*, in (2) enthalten sind.

¹⁶ Der Indikator der Weltnachfrage enthält, wie bereits erwähnt, 15 Länder, in die 75% aller Schweizer Exporte verkauft werden.

¹⁷ An dieser Stelle gilt es festzuhalten, dass die Aufteilung erheblich vom verwendeten Modell abhängig ist.

Abbildung 35: Warenausfuhren der Schweiz - geschätzte Wachstumsbeiträge ausländische Nachfrage, preisliche Wettbewerbsfähigkeit und "restliche Faktoren"



Quellen: OZD, BFS, SECO

In den letzten zehn Jahren vermehrt positive Einflüsse von der preislichen Wettbewerbsfähigkeit...

Aus Abbildung 35 zeigt sich deutlich, dass in den 80er Jahren und Anfang der 90er Jahre die Beiträge der preislichen Wettbewerbsfähigkeit insgesamt negativ waren, was mit den häufigen Phasen starker Aufwertungen des Frankens zusammenfiel. Die Jahre 1986, 1987, 1990 und 1994 scheinen die Jahre mit dem grössten negativen Einfluss der Einbusse an preislicher Wettbewerbsfähigkeit zu sein. Im Gegenzug haben die Exporte in Jahren wie 1996, 1997 und 2000 insbesondere von einem deutlichen Gewinn an preislicher Wettbewerbsfähigkeit profitiert, viel mehr als 2006. Weiter kann konstatiert werden, dass seit der Mitte der 90er Jahre, die Beiträge der preislichen Wettbewerbsfähigkeit im Durchschnitt positiv sind und folglich die Entwicklung der Exporte unterstützen.

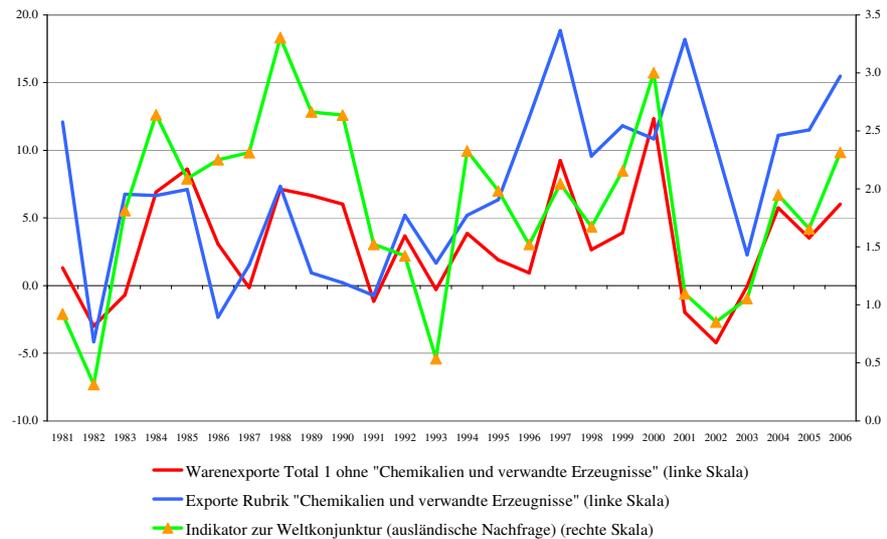
... und anderen Faktoren

In den Jahre 1997 und 2006 – zwei Jahren mit einem Rekordwachstum der Exporte – scheinen die residualen Faktoren (nicht in unserem Modell explizit berücksichtigte Einflussfaktoren) eine nicht zu vernachlässigende positive Rolle gespielt zu haben. In diesem Kontext gilt es auf die gesonderte Rolle der Chemie- und Pharmaexporte zu verweisen. Deren Anteil an den gesamten Schweizer Warenexporten ist mit rund einem Drittel erheblich. Allerdings scheint die allgemeine Weltkonjunktur für diese Rubrik eine untergeordnete Rolle zu spielen (Abbildung 36).¹⁸ Die Chemie- und Pharmaexporte zeichneten sich seit Mitte der neunziger Jahre durch meist hohe Wachstumsraten aus, mit ausgeprägten Spitzen in den Jahren 1997, 2001 und 2006. Angesichts ihrer geringeren Abhängigkeit von der Weltkonjunktur spiegelt sich der Beitrag der durch Sonderfaktoren getriebenen Chemieexporte im Rahmen unserer Modellierung wohl weitgehend im Wachstumsbeitrag "restliche Faktoren". Daneben dürften sich in dieser Residualgrösse auch noch weitere Impulse widerspiegeln; beispielsweise die Integration neuer Länder in den internationalen Handel sowie andere Faktoren der nicht preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Im Mittel kann jedenfalls festgestellt werden, dass die residualen Faktoren während einer relativ langen Periode (1983 - 1995) einen negativen Einfluss auf die Entwicklung der Schweizer Warenexporte ausgeübt haben, während in den letzten zehn Jahren diese Feststellung so nicht mehr gilt.¹⁹

¹⁸ Die Korrelation der jährlichen Wachstumsraten zwischen Chemieexporten und dem Indikator zur ausländischen Nachfrage war über die letzten 25 Jahre praktisch null, wogen sie für die übrigen Exporte gut 0.75 betrug.

¹⁹ Das Ausmass und die Richtung der « anderen Einflussfaktoren » könnten auch eine Fehlspezifikation unseres Modells beinhalten. Z.B. könnten potentielle asymmetrische Effekte der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf die realen Exporte, die in unserer Analyse nicht enthalten sind, unsere Berechnung der Wachstumsbeiträge heikel werden lassen. Solche asymmetrischen Effekte würden auftauchen, wenn z.B. der negative Einfluss eines Verlustes an preislicher Wettbewerbsfähigkeit kurz- und langfristig grösser wäre als der positive Effekt, der aus einem Gewinn an Wettbewerbsfähigkeit resultiert.

Abbildung 36: Warenexporte mit und ohne „Chemikalien und verwandte Erzeugnisse“ und ausländische Nachfrage (Indikator zur Weltkonjunktur)



Quellen: OZD, Ecowin, Eurostat, SECO

Als Indikator für die nicht preisliche Wettbewerbsfähigkeit kann in erster Linie die Entwicklung der sektorale Spezialisierung der Exporte genannt werden. Eine Möglichkeit, den Umfang festzustellen, in welchem eine Umschichtung innerhalb des Warenkorbs der Schweizer Exporte von gewissen Sektoren zu anderen stattfindet, ist ein Indikator des Beitrags der einzelnen Sektoren zum Handelsbilanzsaldo. Denn in der Tat exportiert die Schweiz einen grossen Teil der Produkte, die importiert wurden und hier einen Teil des Produktionsprozesses durchlaufen sind. Somit würde eine wichtige Phase des Spezialisierungsprozesses im Aussenhandel der Schweiz vernachlässigt werden, wenn nur die Exporte betrachtet und die Importe ausgeklammert würden.

Höhere sektorale Spezialisierung seit Beginn des neuen Jahrtausends

Um die Entwicklung der Spezialisierung innerhalb des Schweizer Warenhandels festzustellen, verwenden wir einen traditionellen Indikator der ausgewiesenen komparativen Vorteile. Hinter der Konstruktion dieses Indikators steht die Idee, dass sich eine Ökonomie in denjenigen Branchen spezialisiert, in denen sie komparative Vorteile aufweist, und dass die Dynamik dieser Spezialisierung beziffert werden kann. Der Indikator für die Messung dieser Spezialisierung, auch genannt „Indikator der Beiträge zum Saldo“ oder „Indikator der ausgewiesenen komparativen Vorteile“ ergibt sich aus der folgenden Formel:

$$ACR_t = \left(\frac{1000}{X_{tot} + M_{tot}} \right) \cdot \left[(X_k - M_k) - (X_{tot} - M_{tot}) \cdot \left(\frac{X_k + M_k}{X_{tot} + M_{tot}} \right) \right] \quad (3)$$

wobei k die betreffende Produktgruppe, X die Exporte und M die Importe bezeichnet.

Wie aus Formel (4) ersichtlich, vergleicht der Indikator, in Tausendstel des gesamten Handelsbilanzsaldos, den Handelsbilanzsaldo einer bestimmten Produktgruppe mit einem theoretischen Saldo, der sich ohne Spezialisierung ergeben würde. Letzterer wird als Verteilung des gesamten Saldos auf die verschiedenen Warenarten entsprechend ihrem Gewicht im Gesamthandel berechnet. Der Indikator ist folglich additiv und die Summe der Werte aller Warenartengruppen ist per Konstruktion gleich Null. Ein positiver (negativer) Wert widerspiegelt einen ausgewiesenen komparativen Vorteil (Nachteil) der Schweiz in der entsprechenden Produktkategorie.

Wichtige Bestimmungsfaktoren des schweizerischen Aussenhandels

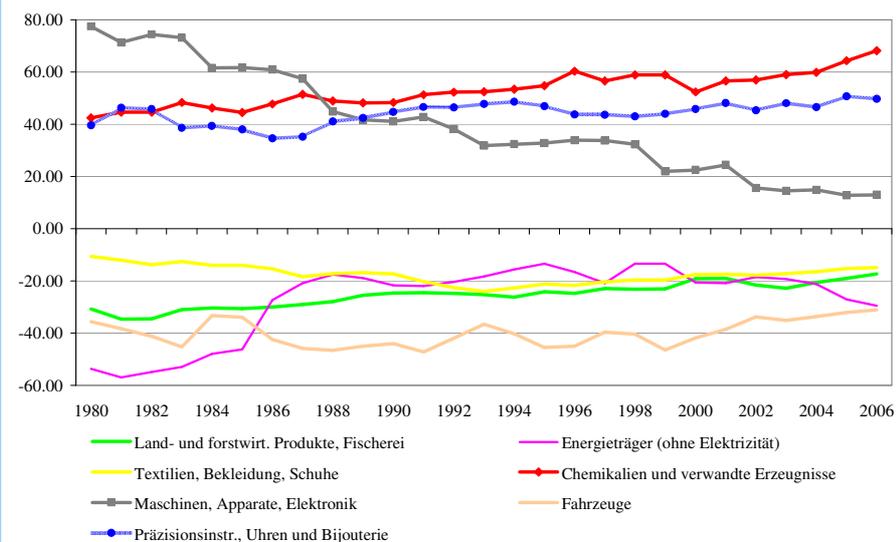
Grösste komparative Vorteile bei Chemie, Uhren und Maschinen

Aus Abbildung 37 wird klar ersichtlich, dass in den letzten fünf Jahren die Schweiz eine zusätzliche Spezialisierung ihres Aussenhandels erfahren hat, indem eine vermehrte Konzentration auf die zwei Schlüsselsektoren für die Schweizer Wirtschaft - die Chemie- und Pharmabranche einerseits und die Präzisionsinstrumente und Uhren herstellende Industrie andererseits - vonstatten ging. Hingegen hat bei der Maschinenindustrie eine andauernde Abnahme der so gemessenen komparativen Vorteile stattgefunden, was bedeutet, dass der Handelsbilanzsaldo der Maschinenindustrie weniger stark zugenommen hat als der Saldo aus dem Gesamthandel. Dies widerspiegelt den seit längerer Zeit andauernden Strukturwandel in dieser Branche. Viele Betriebe verlagerten Teile der Produktion ins Ausland, womit innerhalb der Schweiz eine Verschiebung hin zu wertschöpfungsintensiveren Produkten möglich wurde.

Nachteile bei Landwirtschaft und Textilien

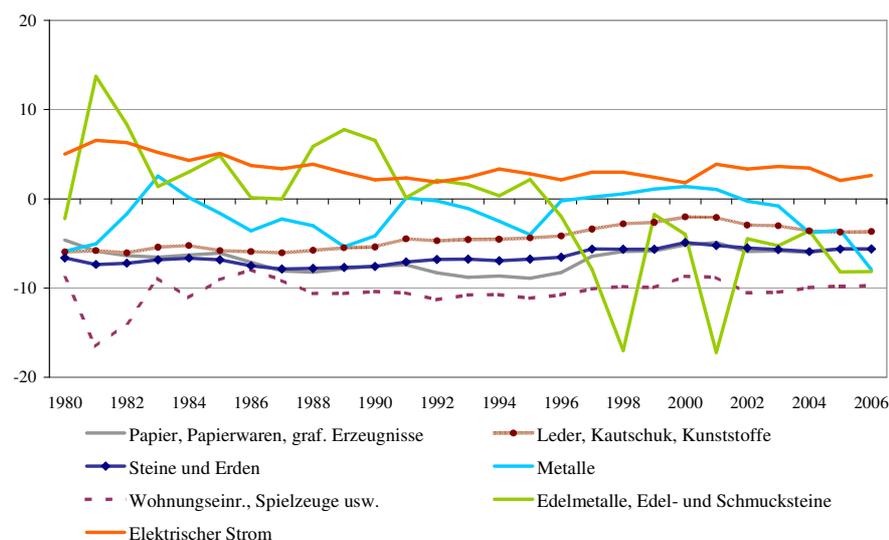
Neben den Entwicklungen in den drei grossen Branchen, zeigt Abbildung 37, dass in den Branchen Fahrzeuge, Landwirtschaft, Energie (ohne Strom) und Textilien die komparativen Nachteile der Schweiz am grössten sind. Einen leichten, über die Zeit relativ stabilen komparativen Vorteil weist hingegen der Handel mit Elektrizität auf (Abbildung 38). In der Gruppe der Edelmetalle verwandelte sich der komparative Vorteil seit Mitte der 90er Jahre in einen Nachteil. Im Übrigen befinden sich die Werte der Gütergruppen, die in Abbildung 38 dargestellt sind, im Gegensatz zu denjenigen in Abbildung 37 sehr nahe bei der Null-Linie, was auf die wenig ausgeprägten komparativen Vor- bzw. Nachteile dieser Branchen hinweist.

Abbildung 37: Komparative Vor- und Nachteile im schweizerischen Aussenhandel (revealed comparative advantage indicator) – erster Teil



Quellen: OZD, BFS, SECO

Abbildung 38: Komparative Vor- und Nachteile im schweizerischen Aussenhandel (revealed comparative advantage indicator) – zweiter Teil



Quellen: OZD, BFS, SECO

In der bisherigen Betrachtungen haben wir auf der Suche nach den Determinanten des Rekordwachstums der Schweizer Exporte in den letzten Jahren festgestellt, dass grosse Teile des Wachstums auf die Weltkonjunktur zurückzuführen sind, ein etwas kleinerer Teil lässt sich aus Preiseffekten und anderen Faktoren, wie z.B. Veränderungen in der Güterstruktur, herleiten. In den folgenden Abschnitten werden wir dieses Rekordwachstum auf deskriptive Art detaillierter betrachten, indem wir die Wachstumsbeiträge und ihre Entwicklung über die Zeit zunächst nach Warenarten und danach nach Regionen untersuchen.

Während Abbildung 37 und Abbildung 38 (vereinfacht gesagt) die Entwicklung der Differenz aus Exporten und Importen (Handelsbilanzsaldo) der einzelnen Branchen relativ zum Gesamthandel zeigten, stellen Abbildung 39 und Abbildung 40 die Entwicklung der Beiträge der einzelnen Industrien am Gesamtwachstum der Exporte und Importe getrennt dar.²⁰ Im Übrigen,

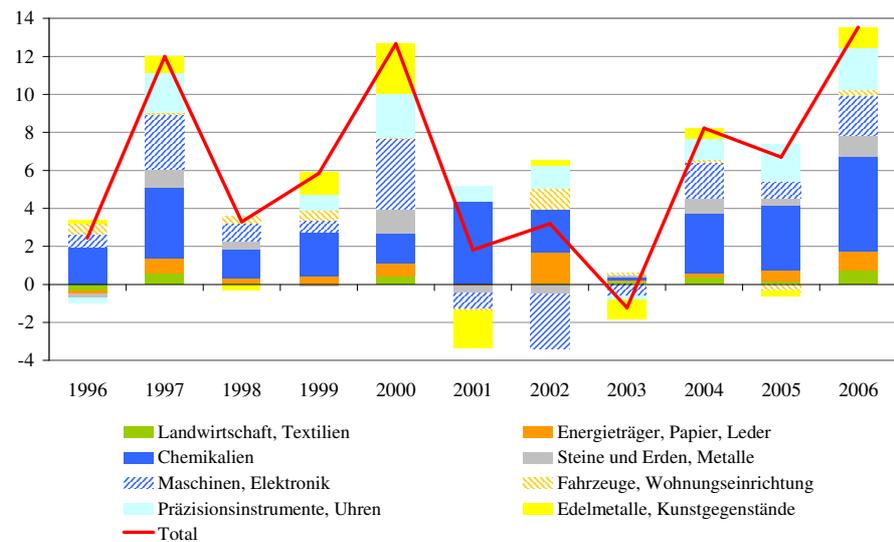
Abbildung 39²¹ zeigt die Wachstumsbeiträge der Exporte von insgesamt acht Produktgruppen zur Gesamtentwicklung. Erwartungsgemäss sind die Flächen der drei grossen Exportbranchen Chemie und Pharma, Maschinen und Elektronik und Präzisionsinstrumente und Uhren über den gesamten Zeitraum am grössten, so auch 2006. Die Summe dieser drei Flächen hat darüber hinaus über den betrachteten Zeitraum stetig zugenommen, was die Konzentration der Exportindustrie auf die Bereiche mit den grössten komparativen Vorteilen bestätigt. Werden diese drei Branchen einzeln betrachtet, stellt sich heraus, ähnlich wie bei der Betrachtung der komparativen Vorteile weiter oben, dass die Beiträge von Chemie- und Pharmagütern und von Präzisionsinstrumenten und Uhren über die Zeit zunehmen, derjenige der chemischen Industrie erreichte 2006 sogar ein vorläufiges Maximum, wohingegen der Anteil der Maschinenindustrie über die Zeit sinkend ist, wenn er auch 2006 höher ausfiel als 2005. Diese Abnahme zeugt wiederum von der bereits angesprochenen Fortsetzung der Konzentration in der Maschinenindustrie auf spezialisierte, wertschöpfungsintensive Produkte.

Wachstumsbeiträge nach Warenarten bestätigen die Entwicklung der komparativen Vorteile

²⁰ Um die Darstellung übersichtlicher gestalten zu können, werden die 14 Rubriken nun teilweise in acht Rubriken zusammengefasst. Ausserdem werden aus Gründen der Vollständigkeit auch die Wertsachen (Aussenhandel mit Edelmetallen, Edel- und Schmucksteinen, Kunstgegenständen und Antiquitäten) einbezogen

²¹ Die Höhe der farbigen Flächen entspricht der Anzahl Prozentpunkte, welche die jeweilige Region zum Wachstum der Warenausfuhren beiträgt. Komponenten, deren Fläche sich oberhalb der Nulllinie befindet, tragen positiv zum Wachstum bei, solche unterhalb der Nulllinie verringern das Wachstum. Wird von der gesamten Säule oberhalb der Nulllinie diejenige unterhalb subtrahiert, ergibt sich die Zunahme der Exporte in der jeweiligen Periode.

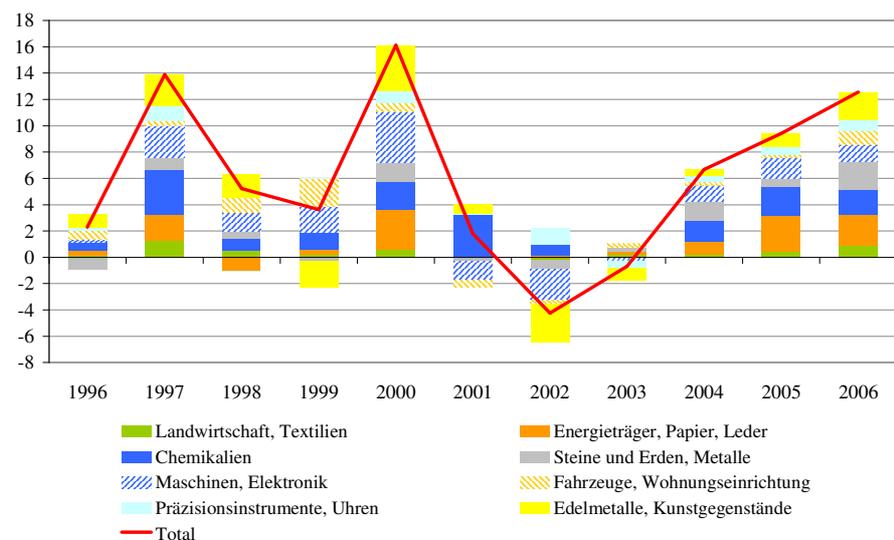
Abbildung 39: Exporte: Entwicklung der Wachstumsbeiträge nach Warenarten
Wachstumsraten in % im Vergleich zum Vorjahr, 1996-2006



Quelle: OZD

Bei der Betrachtung der Warenstruktur der Importe, deren Wachstumsbeiträge in Abbildung 40 dargestellt sind, fällt die viel breitere Streuung auf, es fehlt die Konzentration auf die drei Kernbranchen. So sind es auch einige der kleinen Produktgruppen, die für die Entwicklung 2006 interessant sind. Zum einen ist das die Rubrik Fahrzeuge und Wohnungseinrichtung, deren Wachstumsbeitrag zum ersten Mal seit 1999 positiv ist, wozu zweifellos die lebhaft Expansion des privaten Konsums 2006 in der Schweiz beigetragen hat. Zum anderen auffallend ist der Wachstumsbeitrag der Metalle, der mit dem hohen Wachstum der Maschinenexporte korrespondiert. Schliesslich sind auch die Importe von Edelmetallen und Kunstgegenständen bedeutend gewachsen.

Abbildung 40: Importe: Entwicklung der Wachstumsbeiträge nach Warenarten
Wachstumsraten in % im Vergleich zum Vorjahr, 1996-2006



Quelle: OZD

EU, USA und BRIC als bedeutendste Regionen

Im letzten Teil unserer Betrachtungen widmen wir uns den Wachstumsbeiträgen verschiedener Regionen zur Entwicklung der Warenexporte und -importe. Abbildung 41 stellt die Beiträge verschiedener Länder und Regionen zum Wachstum der gesamten Warenexporte dar. Erwartungsgemäss ist der hohe Beitrag der EU

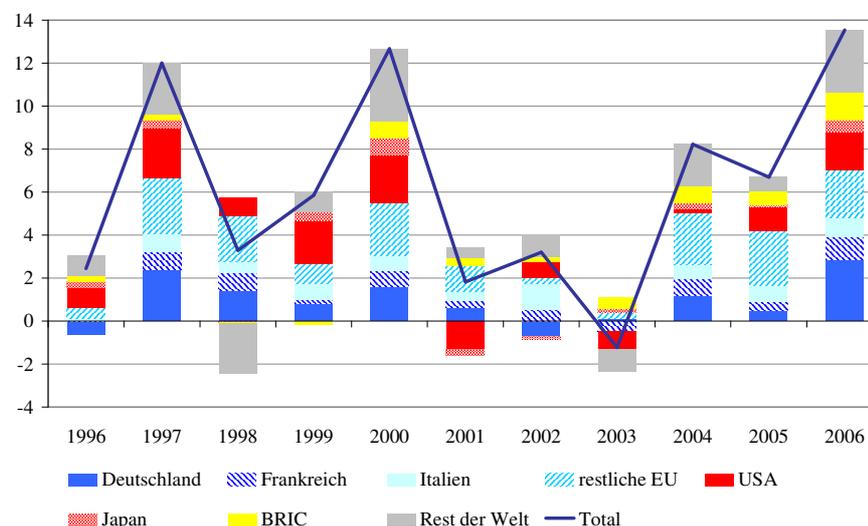
Wichtige Bestimmungsfaktoren des schweizerischen Aussenhandels

(Deutschland, Frankreich, Italien und restliche EU) angesichts ihres hohen Anteils an den Exporten (2006 61,5%). Bemerkenswert ist der stark positive Wachstumsbeitrag Deutschlands 2006, welcher letztmals 1997 ähnlich hoch ausgefallen war und die anziehende deutsche Konjunktur widerspiegelt (2006 BIP-Wachstum von 2,7%).

Ebenfalls eine wichtige Rolle für die Entwicklung der Warenausfuhren haben die USA und die vier grossen Emerging Markets Brasilien, Russland, Indien und China (oft zusammengefasst als BRIC bezeichnet). Der Wachstumsbeitrag der BRIC nahm in den letzten Jahren stetig zu und machte von 2004 bis 2006 rund 10% des gesamten Wachstums aus. Bei einem Anteil von nur 5% an den Gesamtexporten bedeutet dies ein stark überproportionales Wachstum der Exporte in diese Region, was sich mit der Zunahme der Exporte in die BRIC-Länder von fast 30% in 2006 auch bestätigt. Stark positiv war 2006 der Wachstumsbeitrag der Rubrik "Rest der Welt", was verdeutlicht, dass die Ausfuhren in den asiatischen Raum (ohne Japan und China), nach Kanada, Australien, Südamerika sowie nach Mittel- und Osteuropa lebhaft expandierten. Der Beitrag der USA zum Schweizer Exportwachstum hat sich nach der schwachen Periode 2001-2004 seit 2005 wieder erhöht.

Abbildung 41: Exporte: Entwicklung der Wachstumsbeiträge nach Regionen

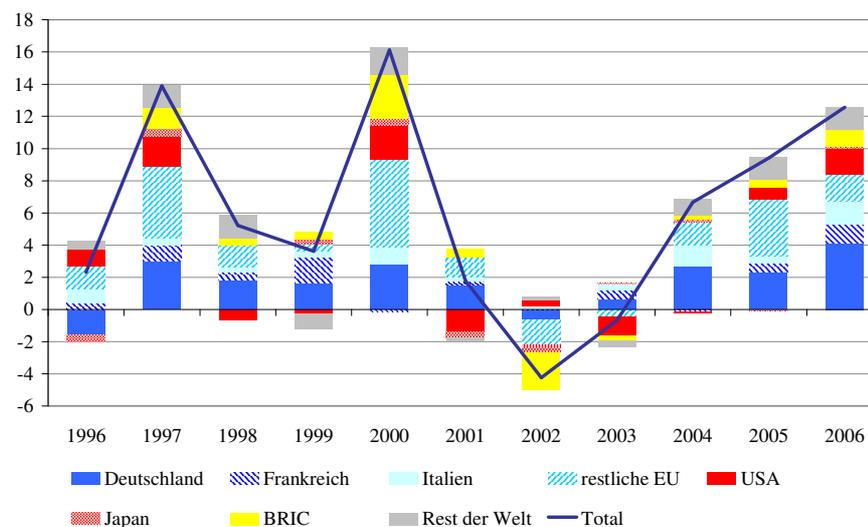
Wachstumsraten in % im Vergleich zum Vorjahr, 1996-2006



Quelle: OZD

Die regionale Verteilung des Wachstums der Importe, die aus Abbildung 42 ersichtlich ist, unterscheidet sich von derjenigen der Exporte darin, dass die EU mit einem Anteil von beinahe 80% eine noch viel grössere Rolle spielt. Die Wachstumsbeiträge der BRIC und der USA bewegen sich in einem ähnlichem Ausmass und Richtung wie schon bei den Ausfuhren. Die Rubrik "Rest der Welt" spielt bei den Importen eine geringere Rolle als bei den Exporten.

Abbildung 42: Importe: Entwicklung der Wachstumsbeiträge nach Regionen
Wachstumsraten in % im Vergleich zum Vorjahr, 1996-2006



Quelle: OZD

Schlussfolgerungen

2006 war für den Schweizer Aussenhandel ein herausragendes Jahr. Massgeblich zum Exportboom trugen zum einen die lebhafte Weltkonjunktur, namentlich die konjunkturelle Belebung in der EU, sowie zum andern das – weitgehend konjunkturunabhängige – starke Wachstum der Chemie- und Pharmaexporte bei. Hingegen scheint gemäss unserer Analyse die preisliche Wettbewerbsfähigkeit 2006 nur geringfügig positiv zum guten Exportergebnis beigetragen zu haben. Dies mag vor dem Hintergrund der deutlichen Tieferbewertung des Franks (insbesondere gegenüber dem Euro) auf den ersten Blick überraschen, erklärt sich jedoch durch die offenbar erfolgreichen Bestrebungen in vielen Ländern, den Anstieg ihrer Exportpreise zu dämpfen, wodurch die günstigen Effekte der Abwertung des Franks auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Unternehmen begrenzt wurden.

Abgesehen von den sehr günstigen Rahmenbedingungen des Jahres 2006 spielen auch länger andauernde Prozesse eine wichtige Rolle für die Aussenhandelsentwicklung. So ist seit Mitte der 90er Jahre tendenziell eine Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit festzustellen, welche sowohl durch den beschränkten Anstieg der Schweizer Exportpreise als auch die tiefere Wechselkursentwicklung bedingt war; der stetige Aufwärtstrend des Franks seit Anfang der 80er Jahre scheint seit Mitte der 90er Jahre gebremst. Das Zusammenspiel von günstiger Entwicklung des Wechselkurses und relativen Exportpreisen hat seit Mitte der 90er Jahre positiv zum Exportwachstum beigetragen.

Ein weiterer langfristiger Prozess ist die Integration neuer Länder in den internationalen Handel, was sich z.B. durch den steigenden Stellenwert der Emerging Markets Brasilien, Russland, Indien und China zeigt, deren Anteil an den Schweizer Gesamtexporten stetig zunimmt. Darüber hinaus ist die höhere sektorale Spezialisierung des Schweizer Aussenhandels zu nennen. Die Branchen Chemie, Pharma, Präzisionsinstrumente und Uhren haben ihre Position als Exportstützen ausbauen können, wogegen die Maschinenindustrie etwas an Terrain verloren zu haben scheint.

Alles in allem lässt sich das "Jahr der Superlative" 2006 mit den erwähnten Faktoren gut erklären; dasselbe gilt für die Beschleunigung der Exportdynamik seit Mitte der 90er Jahre.

Aussenhandelsbeziehung der Schweiz mit den neuen EU-Ländern

Einleitung

Im Rahmen ihrer Osterweiterung ist die Europäische Union (EU) in den letzten drei Jahren von zuvor 15 auf mittlerweile 27 Länder angewachsen. Zum 1. Mai 2004 erfolgte der Beitritt von zehn Ländern (Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn, Zypern), und Anfang 2007 folgten Bulgarien und Rumänien nach.

Neben den grossen Emerging Markets China, Indien, Brasilien und Russland (sogenannte BRIC-Staaten) stellen auch die neuen EU-Mitgliedsstaaten attraktive Wachstumsmärkte dar. In den letzten zehn Jahren haben sie einen rasanten wirtschaftlichen Aufholprozess verzeichnet, welcher sich auch in Zukunft weiter fortsetzen dürfte. Ihre Integration in den internationalen Handel hat seit den frühen neunziger Jahren ebenfalls grosse Fortschritte gemacht und war ein Hauptantriebsfaktor ihres dynamischen Wirtschaftswachstums. Entsprechend haben sich die aussenwirtschaftlichen Beziehungen (Aussenhandel und Direktinvestitionen) der bisherigen EU-Mitglieder sowie der Schweiz mit den neuen Ländern stark intensiviert.

Der folgende Beitrag liefert einen Überblick über die verschiedenen Facetten des Aussenhandels der Schweiz mit den neuen EU-Staaten und versucht, die relative Position der Schweiz im Vergleich zu einigen wichtigen Nachbarländern zu beleuchten. Dabei steht die Entwicklung des Warenhandels (hauptsächlich aufgrund des vergleichsweise umfassenden Datenmaterials) im Zentrum der Betrachtung, doch werden auch die Direktinvestitionen kurz betrachtet.

Nicht weiter behandelt wird in diesem Beitrag die für den schweizerischen Aussenhandel wichtige Frage, welche Folgen die EU-Osterweiterung für die zukünftige Kursentwicklung des Euro gegenüber dem Franken haben könnte. Längerfristig werden die mittel- und osteuropäischen EU-Länder dem Euroraum anschliessen, wozu sie sich mit dem EU-Beitritt verpflichtet haben.²² Ob die absehbare Ausweitung der Einheitswährung den Eurokurs (etwa gegenüber dem Franken) in Zukunft eher stärkt oder schwächt, ist eine offene Frage. Denkbar wäre, dass die grössere Heterogenität des erweiterten Euroraums von den Finanzmärkten als Belastung für den Euro gesehen wird und diesen, zumindest vorübergehend, tendenziell schwächt. Umgekehrt wäre auch möglich, dass der Beitritt von stark wachsenden, im Aufholprozess befindlichen Ländern zu einer realen Aufwertung des Euro beiträgt. Angesichts des vergleichsweise geringen wirtschaftlichen Gewichts der potenziellen Neumitglieder spricht allerdings vieles dafür, dass die Auswirkungen auf den Eurokurs vernachlässigbar sein werden.

Der weitere Text ist wie folgt strukturiert. Zunächst erfolgt ein kurzer Überblick über die wirtschaftliche Lage und Entwicklung der neuen EU-Länder. Danach wird aus schweizerischer Perspektive die Aussenhandelsentwicklung mit dieser Ländergruppe untersucht. Abschliessend wird die schweizerische Entwicklung der unserer Nachbarn gegenübergestellt und ein Fazit gezogen.

Neue EU-Länder: Wirtschaftliche Position und Entwicklung

Bevölkerungsdimension erheblich

Durch den Beitritt der zwölf neuen Mitgliedsländer (im Folgenden als "Neue EU12" bezeichnet) ist die Bevölkerung der EU um gut 100 Millionen Personen angewachsen (von 380 auf 480 Millionen). Die neuen EU12 machen damit gut ein Fünftel der Bevölkerung der erweiterten EU27 aus (Tabelle 5). Rund 80% der Bevölkerung der neuen Mitgliedsländer lebt dabei in den vier bevölkerungsmässig grössten Ländern Polen, Rumänien, Tschechien und Ungarn.

²² Als erstes dieser Länder ist Slowenien seit dem 1.1.2007 Mitglied der Währungsunion.

Wirtschaftliches Gewicht noch bescheiden

Bezüglich ihrer wirtschaftlichen Gesamtgrösse ist die Bedeutung der neuen Mitgliedsländer im Vergleich zur Bevölkerung noch bescheiden (Tabelle 5). So belief sich im Jahr 2005 das aggregierte Bruttoinlandprodukt (BIP) der neuen EU12 auf lediglich 6% der gesamten EU. Polen als grösstes Land erzielte ein BIP in der Grösse von Österreich, trotz fast fünfmal so grosser Bevölkerung.

Tabelle 5: Bevölkerungs- und BIP-Anteile im Vergleich

Anteile in % an der Gesamtbevölkerung und am Gesamt-BIP der EU-27, Jahr 2005

Bevölkerung		BIP (nominal)	
EU-15 insgesamt	78.8%	EU-15 insgesamt	94.0%
Deutschland	16.8%	Deutschland	20.5%
Frankreich	12.8%	UK	16.4%
UK	12.3%	Frankreich	15.6%
Italien	11.9%	Italien	12.9%
Spanien	8.5%	Spanien	8.3%
Niederlande	3.3%	Niederlande	4.6%
Übrige EU-15	13.2%	Übrige EU-15	15.7%
Neue EU-12 insgesamt	21.2%	Neue EU-12 insgesamt	6.0%
Polen	7.8%	Polen	2.2%
Rumänien	4.4%	Tschechien	0.9%
Tschechien	2.1%	Ungarn	0.8%
Ungarn	2.1%	Rumänien	0.7%
Übrige Neue EU-12	4.8%	Übrige Neue EU-12	2.1%

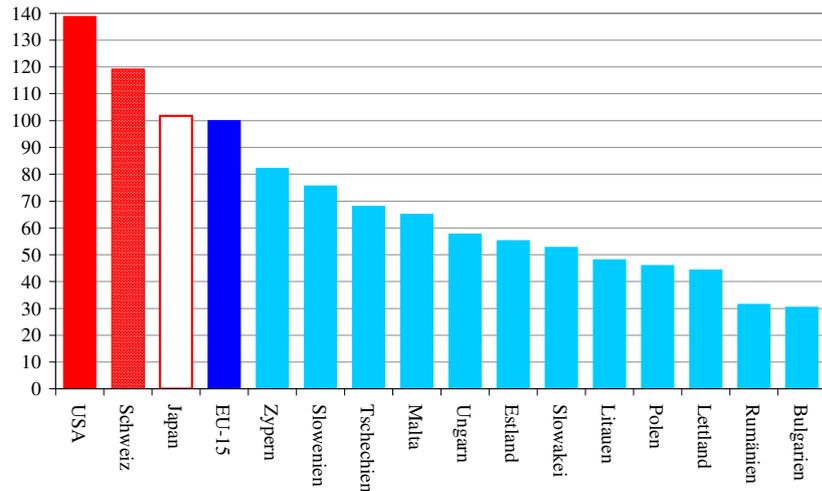
Quelle: Eurostat

Durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen deutlich tiefer als in der EU15

Der noch beträchtliche wirtschaftliche Rückstand der neuen Beitrittsländer spiegelt sich auch in ihren relativ niedrigen Pro-Kopf-Einkommen (Abbildung 43). Das kaufkraftbereinigte BIP pro Kopf lag im Jahr 2005 in sämtlichen Beitrittsländern unter dem EU15-Mittel; das durchschnittliche Pro-Kopf-BIP in den neuen Ländern beträgt weniger als 50% des EU15-Durchschnitts. Im Vergleich zu den noch höheren Werten der USA und der Schweiz sind die Unterschiede noch grösser. Allerdings besteht innerhalb der Gruppe der Neuen EU12 ein beträchtliches Einkommensgefälle. Während Zypern als relativ wohlhabendstes Land der neu beigetretenen Staaten bereits bei 82% des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens der EU15 liegt, befinden sich die ärmsten Länder, Bulgarien und Rumänien, erst bei 30%. Aber auch in Polen, dem grössten Land der Neuen EU12, erreicht das Pro-Kopf-BIP erst knapp 50% des EU15-Mittels. Aber auch in den EU15 divergieren die Einkommen (Irlands BIP pro Kopf liegt um 28,4% höher als der EU-Durchschnitt, während Portugals Pro-Kopf-Einkommen nur 65,7% des EU-Durchschnitts beträgt), und es lässt sich konstatieren, dass die wohlhabenderen Länder der Neuen EU12 bereits die Einkommensniveaus der schwächeren EU15-Länder wie Griechenland (2005 77,7% des EU15-Durchschnitts) und Portugal (65,7%) erreicht bzw. überholt haben.

Abbildung 43: BIP pro Kopf in KKS (Kaufkraftstandards)

BIP pro Kopf in Kaufkraftstandards (KKS), (EU-15 = 100)



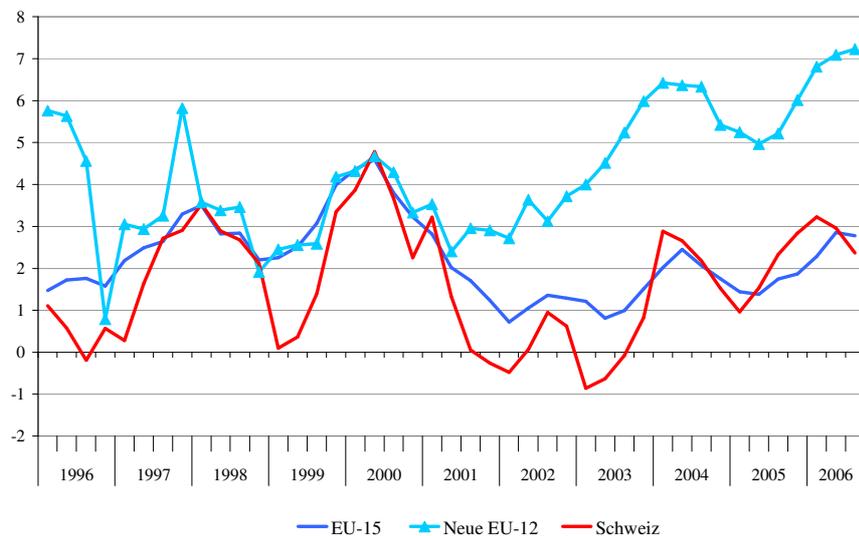
Quelle: Eurostat

Boomendes Wachstum in den neuen Mitgliedsländern

Der wirtschaftliche Aufholprozess schreitet jedoch zügig voran. Nachdem die zentral- und osteuropäischen Beitrittsländer im Zuge des Zusammenbruchs des Kommunismus und der Umstellung von der Plan- zur Marktwirtschaft nach 1989 in teilweise massive Rezessionen geraten waren, hat sich seitdem eine zunehmend schwungvollere Wachstumsdynamik eingestellt. In den letzten zehn Jahren betrug das reale Wirtschaftswachstum der Neuen EU12 durchschnittlich 4,3%, womit es gut zwei Prozentpunkte über jenem der EU15 (2,2%) und zweieinhalb Prozentpunkte über jenem der Schweiz (1,6%) lag (Abbildung 44). Seit 2002 hat sich das Wachstum nochmals beschleunigt.

Abbildung 44: Reales BIP-Wachstum 1996-2006

Veränderung in % gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal



Quelle: Eurostat

Produktivitätsgetriebenes Wachstum, Anhebung des Kapitalstocks und Verbreitung des technischen Fortschritts

Der überdurchschnittlichen Wachstumsdynamik der letzten zehn Jahre in den Beitrittsländern lagen gemäss Berechnungen der EU-Kommission²³ (für die zum 1. Mai 2004 beigetretenen zehn Länder) starke Produktivitätsgewinne infolge des rasch wachsenden Kapitalstocks sowie des technischen Fortschritts zugrunde, wogegen der Wachstumsbeitrag des Faktors Arbeit vielfach negativ ausfiel. Die Arbeitsmarktperformance in den neuen Mitgliedsländern stellt wohl den wirtschaftlichen Schwachpunkt des letzten Jahrzehnts dar. Die Beschäftigung war auch in den jüngsten besonders wachstumsstarken Jahren vielfach noch rückläufig, und die strukturelle Arbeitslosigkeit hat sich nach Einschätzung der EU-Kommission seit 2000 sogar noch weiter erhöht.

Eine wichtige Rolle für den erfolgten Aufbau des Kapitalstocks in den Neuen EU12 spielten ausländische Direktinvestitionen (FDI). Seit Mitte der neunziger Jahre flossen im Zuge der Privatisierung staatlicher Unternehmen massive Finanzströme in die neuen Beitrittsländer. 2004 lagen die ausländischen FDI-Bestände in den Beitrittsländern (ohne Bulgarien und Rumänien) bei 40% des BIP und damit schon in einer ähnlichen Grössenordnung wie in den EU15 (45%).

Aufholprozess dürfte noch lange andauern

Trotz des hohen Wirtschaftswachstums der Neuen EU12 liegen die meisten dieser Länder einkommensmässig, wie anfänglich beschrieben, noch deutlich hinter den EU15 zurück. Bis dieser Abstand eingeebnet ist, dürfte noch viel Zeit brauchen. Unter der Annahme, dass die Neuen EU12 ihren Wachstumsvorsprung von jährlich zwei Prozentpunkten gegenüber der EU15 beibehalten können, würde es noch 35 Jahre dauern bis das EU15-Niveau beim Pro-Kopf-BIP erreicht ist. Ob ein derart grosses Wachstumsdifferenzial über längere Zeit beibehalten werden kann, ist darüber hinaus mit Fragezeichen zu versehen. Ein positives historisches Beispiel für einen anhaltenden rasanten Aufholprozess innerhalb der EU bildet Irland seit seinem Beitritt im Jahr 1973. Andere Beispiele (Portugal, Spanien, Griechenland) verliefen dagegen weniger erfolgreich. Als langfristige Wachstumsbremse für die Neuen EU12 könnte sich die relativ ungünstige demographische Bevölkerungsstruktur (fortgeschrittener Alterungsprozess, stagnierende Bevölkerung) in den meisten dieser Länder erweisen. Ein überdurchschnittliches Wachstum im Vergleich zur EU15 ist aber zweifellos zu erwarten, auch wenn die Höhe dieser Differenz noch unsicher bleibt.

Hohe Aussenhandelsöffnung der neuen EU-Länder

Da die neuen EU-Länder mehrheitlich kleine und offene Volkswirtschaften darstellen, besitzt der Aussenhandel für sie eine grosse Rolle. So liegt der Anteil des Aussenhandels mit Gütern und Dienstleistungen (Exporte plus Importe) am BIP in den Neuen EU12 im Durchschnitt bei über 100% (2005 107%), deutlich höher ist als im Durchschnitt der EU-15 (72%), aber auch der Schweiz (89% in 2005²⁴). Insbesondere bei einigen kleineren Ländern der Neuen EU12 liegt der Aussenhandelsanteil am BIP noch deutlich höher (Spitzenreiter ist Estland mit 166%), aber auch in den vergleichsweise grossen Ländern Tschechien (142%) und Ungarn (134%) ist die Handelsöffnung überdurchschnittlich gross. Unterdurchschnittlich ist sie hingegen vor allem in Polen (73%).

EU15 dominierender Handelspartner...

In der regionalen Verteilung der Aussenhandelsströme (Warenhandel) der neuen EU-Mitglieder (ohne Bulgarien und Rumänien) (Tabelle 6) zeigt sich eine klare Dominanz der EU15. So gehen im Durchschnitt der Neuen EU10 63,1% der gesamten Warenexporte in die EU15 und 63,6% der Warenimporte kommen von dort. Für die neuen Mitgliedsländer ist der Handel mit der EU15 auch klar bedeutender als der Handel untereinander; so machen die Exporte innerhalb der Neuen EU10 nur 13,3% des Totals aus, die Importe 12,3%. In der starken Handelsausrichtung nach der EU15 spiegeln sich die grossen Fortschritte in der wirtschaftlichen Integration zwischen alten und neuen EU-Staaten wider, welche nach dem Zusammenbruch des Kommunismus erfolgte und in den neunziger Jahren durch formale Freihandelsabkommen zwischen EU15 und den Beitrittskandidaten unterstützt wurde.

²³ Vergleiche: "Enlargement, two years after: an economic evaluation". European Commission, occasional paper No. 24 (May 2006), S. 45ff.

²⁴ In Folge des „Jahrs der Superlative“ für die Entwicklung des Schweizer Aussenhandels, stieg der Anteil des Aussenhandels mit Gütern und Dienstleistungen in der Schweiz auf beinahe 100%.

... vor allem Deutschland

Nach einzelnen Handelspartnerländern betrachtet sticht Deutschland hervor, welches bedingt durch seine Grösse und die teilweise bestehende geografische Nähe für die neuen EU10 auf der Export- wie auf der Importseite jeweils mehr als ein Viertel des Aussenhandels abdeckt. Die übrigen grossen EU15-Länder sowie Österreich folgen in gebührendem Abstand. Die wichtigsten Exportmärkte ausserhalb der EU sind Russland und die USA. Importseitig belegt Russland sogar den zweiten Platz, was durch die Rolle der Energieimporte bedingt sein dürfte; daneben sind auch Einfuhren aus China relativ bedeutsam.

Die Schweiz unter ferner liefern

Hingegen sind die Handelsströme zwischen den neuen EU-Ländern und der Schweiz bislang in bescheidenem Rahmen geblieben. Im Jahr 2005 ging durchschnittlich 1% der Warenausfuhren der Neuen EU10 in die Schweiz, und knapp 1% der Importe kamen aus der Schweiz. Dieses Bild stellt sich auch für die einzelnen Länder mehr oder weniger ähnlich da; die Unterschiede zwischen dem Land mit dem kleinsten Exportanteil in die Schweiz (Zypern mit 0,2%) und jenem mit dem grössten (Lettland mit 1,6%) sind nicht allzu gross.

Tabelle 6: Neue 10 EU-Länder, geographische Verteilung der Warenexporte und –importe

Anteile in Prozenten des Totals, Jahr 2005

Exporte		Importe	
Deutschland	27.6%	Deutschland	28.4%
Italien	5.6%	Russland	8.6%
Frankreich	5.6%	Italien	6.5%
UK	4.9%	Holland	5.2%
Österreich	4.4%	Frankreich	5.0%
Holland	3.6%	Österreich	4.9%
Russland	3.2%	China	3.7%
USA	2.8%	UK	2.9%
Spanien	2.5%	Belgien	2.8%
Belgien	2.4%	Schweden	2.1%
Schweden	2.4%	Spanien	1.9%
Dänemark	1.4%	Japan	1.7%
Finland	1.4%	Finland	1.7%
Schweiz	1.0%	USA	1.4%
China	0.5%	Dänemark	1.2%
Griechenland	0.5%	Schweiz	0.9%
Portugal	0.4%	Griechenland	0.5%
Japan	0.4%	Irland	0.4%
Irland	0.4%	Brazil	0.3%
Indien	0.2%	Indien	0.2%
Brazil	0.2%	Portugal	0.2%
Rest der Welt	15.4%	Rest der Welt	7.3%
<i>Exporte innerhalb der neuen EU10</i>	<i>13.3%</i>	<i>Importe innerhalb der neuen EU10</i>	<i>12.3%</i>
Summe	100.0%	Summe	100.0%
davon EU15	63.1%	davon EU15	63.6%

Quelle : Eurostat

Maschinenbau die wichtigste Exportbranche

Ein Blick auf die Produktstruktur des Warenhandels der neuen EU-10 (Tabelle 7) zeigt die herausragende Stellung des Bereichs "Maschinenbauerzeugnisse und Fahrzeuge", auf den gut die Hälfte der gesamten Warenexporte entfallen. Daneben sind exportseitig noch sonstige Industriegüter von relativ grosser Bedeutung. Bei den Importkategorien präsentiert sich das Bild ähnlich, wobei hier Chemie- und Mineralerzeugnisse noch eine vergleichsweise wichtige Rolle spielen.

Tabelle 7: Neue 10 EU-Länder, Produktverteilung der Warenexporte und –importe
Anteile in Prozenten des Totals, Jahr 2005, SITC Nomenklatur, 9 Hauptgruppen²⁵,

	Exporte	Importe
Nahrungsmittel und lebende Tiere	4.9%	4.1%
Getränke und Tabak	0.7%	0.6%
Rohstoffe (ohne Nahrungsmittel und mineralische Brennstoffe)	3.1%	2.4%
Mineralische Brennstoffe, Schmiermittel und verwandte Erzeugnisse	3.7%	10.1%
Tierische und pflanzliche Oele, Fette und Wachse	0.1%	0.2%
Chemische Erzeugnisse, a.n.g.	5.3%	11.9%
Bearbeitete Waren, vorwiegend nach Material gegliedert	17.9%	18.1%
Maschinenbauerzeugnisse und Fahrzeuge	50.4%	41.7%
Verschiedene Fertigwaren	13.5%	9.6%
Waren und Warenverkehrsvorgänge	0.3%	1.2%
Summe	100.0%	100.0%

Quelle: Eurostat

Schweizerischer Warenhandel mit den neuen EU-Ländern

Wie im vorherigen Abschnitt festgestellt wurde, spielt die Schweiz für die neuen EU12-Länder als Handelspartner eine untergeordnete Rolle. Doch ist dies umgekehrt auch der Fall? Haben die neuen EU12 für die Schweiz eine ähnlich geringe Bedeutung? Auf diese Frage soll nun detailliert eingegangen werden, indem im Folgenden der Aussenhandel mit den neuen EU12 aus Schweizer Sicht analysiert wird²⁶.

Geringer Anteil am Total...

Tabelle 8 zeigt die geografische Verteilung der Schweizer Exporte und Importe in den Jahren 1995 und 2005. Der Anteil der neuen EU-Länder ist im Vergleich zu den EU15 und den USA erwartungsgemäss klein und liegt, wie auch die Anteile der BRIC-Länder²⁷, unter 5%. Aus den tiefen Anteilen auf einen geringen Stellenwert dieser Regionen für die Schweiz zu schliessen, wäre allerdings sowohl bei den neuen EU12 als auch bei den BRIC falsch, da es sich bei beiden um grosse, sich schnell entwickelnde Märkte mit hohem Wachstumspotential handelt, mit denen die Schweiz, wie wir noch sehen werden, einen relativ wichtigen Handelsbilanzüberschuss erzielt.

Tabelle 8: Schweiz: Aussenhandel nach Regionen

prozentuale Anteile am Total, 1995 und 2005

Exporte	1995	2005	Importe	1995	2005
EU15	62.5%	59.7%	EU15	79.8%	78.0%
Neue EU12	2.3%	3.4%	Neue EU12	1.0%	2.4%
USA	8.6%	10.8%	USA	6.2%	5.3%
BRIC	2.8%	4.7%	BRIC	2.3%	3.6%
Rest	23.9%	21.4%	Rest	10.6%	10.7%
Summe	100%	100%	Summe	100%	100%

Quelle: OZD

...aber rasantes Wachstum

Dieses hohe Wachstumspotential ist in den nächsten beiden Grafiken eindrücklich zu sehen, welche die Entwicklung des Schweizer Aussenhandels nach Regionen zeigen. So haben sich die schweizerischen Warenexporte in die neuen EU12 über den Zeitraum 1995 bis 2005 deutlich mehr als verdoppelt (+160%), womit sie insbesondere im Vergleich zu den Exporten in die EU15, aber auch zu jenen in die USA, erheblich stärker zunahm (vgl. Abbildung 45). Noch etwas stärker stiegen in diesem Zeitraum allerdings die Schweizer Warenexporte in die BRIC-Staaten (+183%). Importseitig entwickelte sich der Schweizer Aussenhandel mit den neuen

²⁵ Standard International Trade Classification, Quelle Eurostat, Datenbank COMEXT

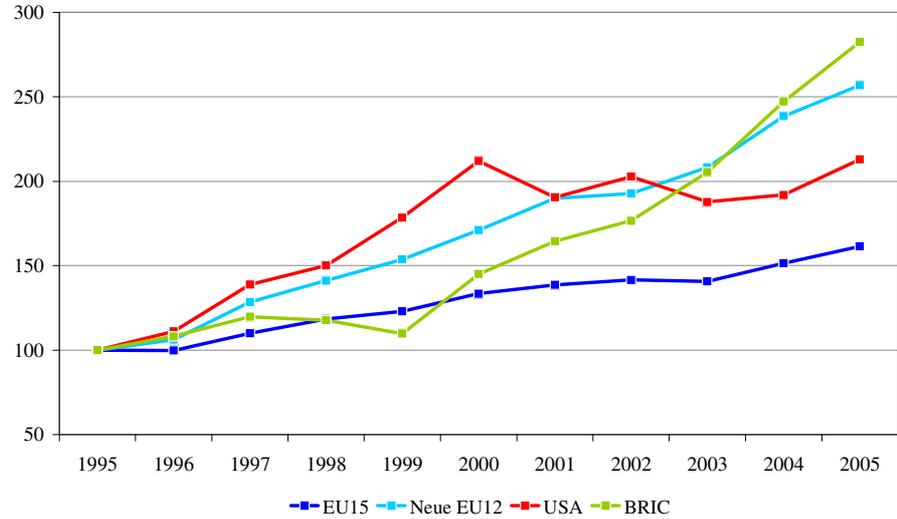
²⁶ Bei den Betrachtungen zum Schweizer Aussenhandel werden, falls nicht anders erwähnt, durchgehend Daten der OZD verwendet, nominell und gemäss Total 2 (inkl. Edelmetalle, Edel- und Schmucksteine, Kunstgegenstände und Antiquitäten).

²⁷ BRIC = Brasilien, Russland, Indien, China.

EU12 sogar noch dynamischer als bei den Ausfuhren (Abbildung 43); die Warenimporte aus den neuen EU12 haben sich seit 1995 annähernd vervierfacht und wuchsen damit deutlich schneller als jene aus den EU15, aus den USA, aber auch aus den BRIC-Ländern.

Abbildung 45: Schweiz: Entwicklung der Exporte nach Regionen

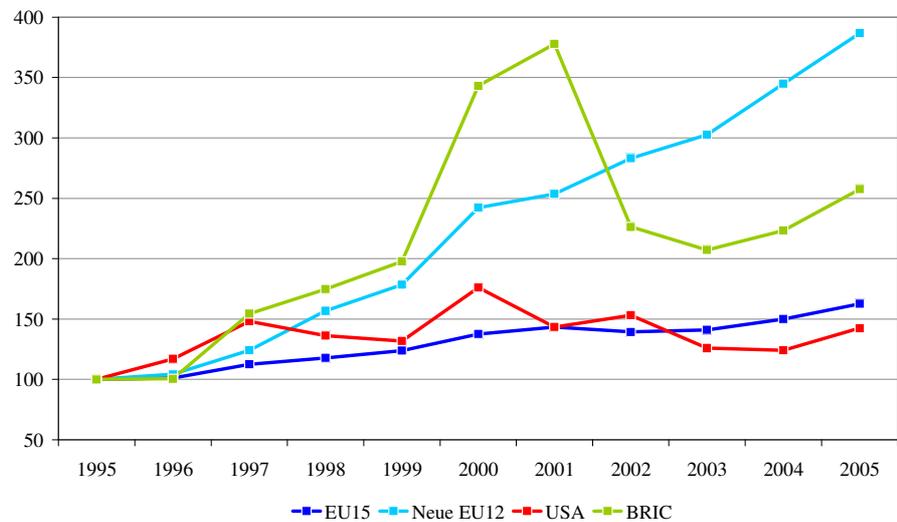
Indizes, 1995=100, 1995 - 2005



Quelle: OZD

Abbildung 46: Schweiz: Entwicklung der Importe nach Regionen

Indizes, 1995=100, 1995 - 2005

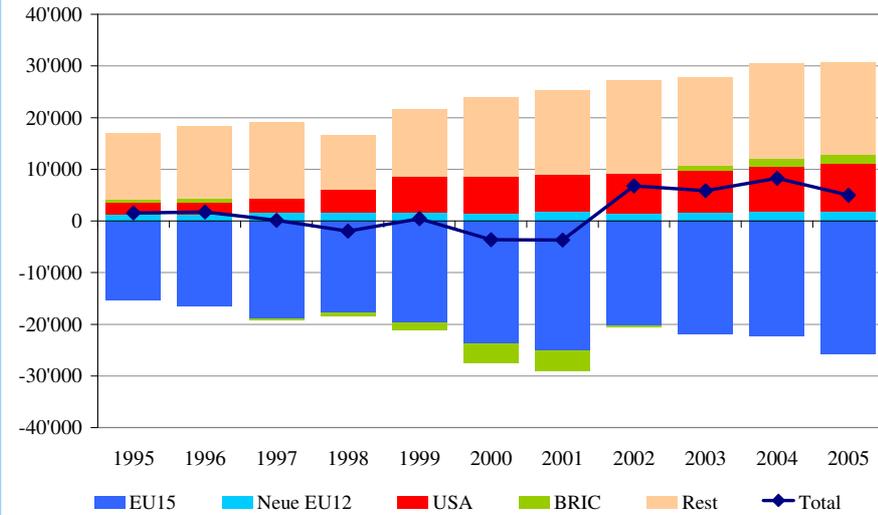


Quelle: OZD

Steigender Handelsbilanzüberschuss mit den neuen EU12

Obwohl die schweizerischen Warenimporte aus den neuen EU12 damit erheblich stärker gewachsen sind als die Ausfuhren der Schweiz in diese Region, liegt das Niveau der Importe (in Franken) nach wie vor deutlich unter jenem der Exporte. Entsprechend weist die Schweiz gegenüber dieser Ländergruppe einen anhaltenden, in den letzten Jahren sogar leicht gestiegenen Handelsbilanzüberschuss auf (2005 rund 1,8 Mrd. CHF). Wie Abbildung 47 zeigt, trugen die neuen EU12 in den letzten Jahren neben den USA und weiteren Weltregionen dazu bei, dass die Schweizer Handelsbilanz trotz eines ausgeprägten Defizits mit den EU15 gesamthaft ein Plus aufwies.

Abbildung 47: Schweiz: Handelsbilanzsaldi nach Regionen
1995 - 2005



Quelle: OZD

Betrachtung der Warenstruktur

Im folgenden soll die detaillierte Warenstruktur des Schweizer Aussenhandels mit den neuen EU12-Ländern näher beleuchtet werden. Abbildung 48 und Abbildung 49 zeigen die Anteile der verschiedenen Warenartgruppen an den gesamten Exporten und Importen der Schweiz sowie gegenüber verschiedenen Regionen für die Jahre 1995 und 2005. Auf diese Weise können zum einen mögliche Besonderheiten des Handels mit den neuen EU12 im Vergleich zu anderen Regionen und zum anderen Verschiebungen in der Warenstruktur über die letzten zehn Jahre aufgezeigt werden.

Relativ grosse Homogenität in der Warenstruktur der Exporte der Schweiz in Bezug auf Regionen

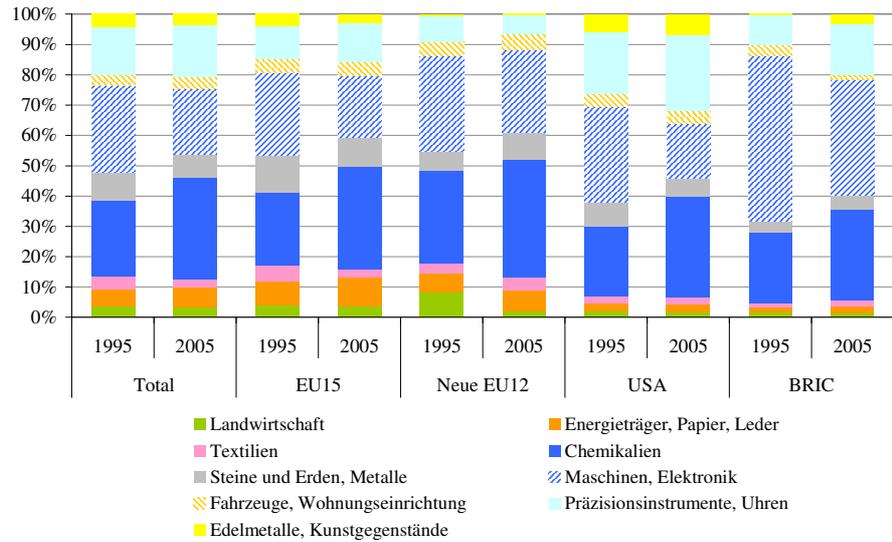
Die schweizerischen Warenexporte insgesamt werden in hohem Masse durch die drei grossen Gruppen Chemikalien (darunter etwa 75% pharmazeutische Produkte), Maschinen/Elektronik sowie Präzisionsinstrumente (Medizinaltechnik) und Uhren dominiert: 2005 entfielen fast drei Viertel der Gesamtexporte auf diese drei Bereiche. Diese Konzentration auf die drei traditionellen Schweizer Exportbranchen lässt sich in unterschiedlichem Ausmass in allen Regionen feststellen (Abbildung 48).

Pharma- und Maschinenexporte in die neuen EU12 überdurchschnittliche, Uhrenexporte unterdurchschnittliche Bedeutung

Von den Exporten in die neuen Mitgliedsländer der EU entfielen 2005 72% auf die drei Hauptbranchen, der gleiche Anteil wie bei den Gesamtexporten. Dabei ist die Bedeutung von chemischen und pharmazeutischen Produkten (38% gegenüber 33% bei den Gesamtexporten) sowie von Maschinen/Elektronik (27% gegenüber 22% bei den Gesamtexporten) überdurchschnittlich, wogegen Präzisionsinstrumente und Uhren einen klar unterdurchschnittlichen Stellenwert haben (6% gegenüber 17% bei den Gesamtexporten). Letzteres stellt einen klaren Gegensatz zu anderen Regionen dar, für die Schweizer Uhren und Präzisionsinstrumente eine wesentlich grössere Rolle spielen (USA 25%, BRIC 17%).

Abbildung 48: Schweiz: Warenstruktur der Exporte nach Regionen

prozentuale Anteile, 1995 und 2005



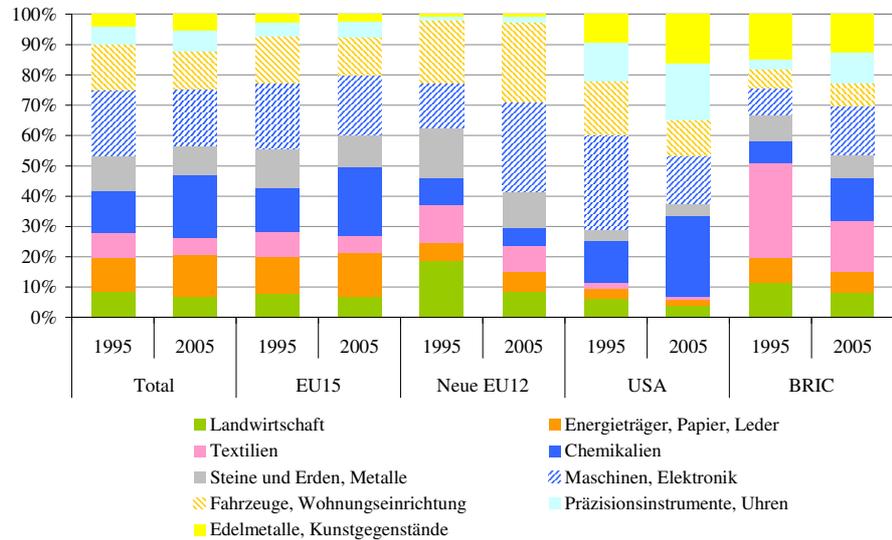
Quelle: OZD

Importe: Vor allem Maschinen und Fahrzeuge aus den neuen EU12

Die Grafik für die Warenstruktur der Importe (Abbildung 49) zeigt eine wesentlich grössere Diversifikation als bei den Exporten. Der Warenkorb, den die Schweiz aus den neuen EU12 importiert, fällt durch überdurchschnittlich hohe Anteile an Maschinen und Elektronik und an Fahrzeugen (v.a. Personenwagen) auf. Dabei handelt es sich um die jeweils höchsten Anteile unter den hier betrachteten Regionen. Unterdurchschnittlich ist hingegen der Anteil der chemischen Produkte und der Präzisionsinstrumente, die für die Importe aus den USA und den BRIC eine viel grössere Rolle spielen.

Abbildung 49: Schweiz: Warenstruktur der Importe nach Regionen

prozentuale Anteile, 1995 und 2005



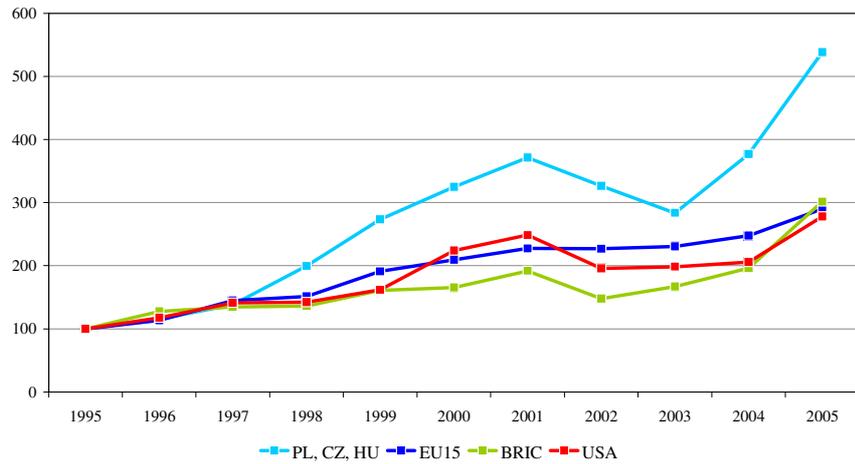
Quelle: OZD

Schweizerische **Direktinvestitionen** in den neuen EU-Ländern wachsen rasant

Nach der ausführlichen Betrachtung der Warenhandelsbeziehungen der Schweiz mit den neuen EU-Ländern soll noch kurz auf die Entwicklung der Direktinvestitionen eingegangen werden, welche ebenfalls einen wichtigen Bereich der aussenwirtschaftlichen Verflechtungen reflektieren²⁸. So haben sich die schweizerischen Direktinvestitionen in die drei grössten Länder Polen, Tschechien und Ungarn²⁹ von 1995 bis 2005 mehr als verfünffacht. Sie wiesen damit ein viel höheres Wachstum aus als die Direktinvestitionen in die EU15 und nach den USA auf, aber auch im Vergleich zu den BRIC-Ländern (Abbildung 50).

Abbildung 50: Schweiz: Direktinvestitionen (Bestände) nach Regionen

Indizes, 1995=100, 1995 - 2005



Quelle: SNB

Anteile noch klein...

Allerdings erfolgten diese Zunahmen, ähnlich wie beim Aussenhandel, von tiefem Niveau aus. Wie Tabelle 9 verdeutlicht, machen die grossen EU-Ostländer nach wie vor erst einen geringen Anteil der gesamten schweizerischen Direktinvestitionsbestände aus; ihr Anteil stieg zwischen 1995 und 2005 von 0,9 auf 1,5% und liegt deutlich unter jenem der BRIC, von EU15 und den USA nicht zu reden.

Tabelle 9: Schweiz: Direktinvestitionen nach Regionen

Anteile in % des Totals, zu laufenden Preisen

	1995	2005
Polen, Tschechien, Ungarn	0.9%	1.5%
EU15	47.9%	40.7%
BRIC	3.1%	2.7%
USA	24.7%	20.1%
Rest der Welt	21.3%	33.4%
Summe	100.0%	100.0%

Quelle: SNB

Position der Schweiz im europäischen Vergleich

Nachdem wir einige Aspekte des Warenhandels und der Grössenordnung der Direktinvestitionen der Schweiz in den neuen EU-Mitgliedsländern vorgestellt haben, erlaubt uns die relative Positionierung der Schweiz im Vergleich zu einigen Nachbarländern, die Analyse zu vervollständigen.

²⁸ Auf eine Betrachtung der Handelsbeziehungen bezüglich den Dienstleistungen muss aus Datenverfügbarkeitsgründen verzichtet werden.
²⁹ Diese drei Länder, für die am meisten Daten vorliegen, machen über 80% der Direktinvestitionen der Schweiz in die osteuropäischen EU-Länder aus.

Vorbemerkung zu Struktur- versus Performance-Effekt

In den nächsten Abschnitten kommentieren wir folglich mehrere Grafiken, in denen die Entwicklung der Schweizer Exporte und Importe nach den neuen EU12 mit derjenigen in Deutschland, Österreich, Frankreich und Italien verglichen werden. In der Literatur über den internationalen Handel ist es üblich, im Rahmen solcher Vergleiche zwischen einem Struktur- und einem Performance-Effekt zu unterscheiden. Die Schweizer Exporte nach den neuen EU-Mitgliedsstaaten könnten z.B. einzig aufgrund eines Struktureffektes eine durchschnittliche Wachstumsrate aufweisen, die tiefer ist als in den Nachbarländern der Schweiz. Darunter verstehen wir, dass, wenn man die Warenartstruktur Deutschlands auf die Schweizer Exporte anwenden³⁰ würde, diese Unterschiede verschwinden würden (und der Performance-Effekt wäre Null). Hätten umgekehrt die Schweiz und z.B. Österreich exakt die gleiche Warenartstruktur ihrer Exporte (was nicht der Fall ist) und würde ein Unterschied in den Wachstumsraten ihrer Exporte nach den neuen EU12 festgestellt werden, könnte man von einem Performance-Effekt und von der Absenz eines Struktureffektes sprechen. Eine empirische Analyse der Unterscheidung zwischen Struktur- und Performance-Effekt ist auf die Verwendung einer detaillierteren Nomenklatur angewiesen, die wir im Rahmen dieses Spezialthemas nicht anwenden konnten. In den folgenden Abschnitten unterscheiden wir folglich nicht zwischen den beiden Effekten, aber wir behalten die Tatsache im Hinterkopf, dass sie eine nicht zu vernachlässigende Rolle spielen könnten.³¹

Vergleichsweise niedrige Handelsanteile der Schweiz...

Betrachtet man die Anteile, welche die neuen EU12 am Gesamthandel der Schweiz und ihrer Nachbarländer haben (Tabelle 10), zeigt sich, dass diese in der Schweiz am tiefsten³² sind, gefolgt von Frankreich und dann mit einigem Abstand von Italien, Deutschland und Österreich, das fast 15% seiner Güter in die neuen EU12 exportiert und über 10% von diesen Ländern importiert.

Tabelle 10: Verschiedene Länder: Anteil der neuen EU12 am Gesamthandel der Schweiz und einiger Nachbarländer

prozentuale Anteile, 1995 und 2005

	Österreich	Deutschland	Frankreich	Italien	Schweiz
Exporte					
Neue EU12 1995	11.3%	5.9%	1.9%	4.7%	2.3%
Neue EU12 2005	14.5%	9.7%	4.2%	7.9%	3.4%
Importe					
Neue EU12 1995	6.5%	6.2%	1.6%	3.7%	1.0%
Neue EU12 2005	11.5%	10.2%	3.5%	6.0%	2.4%

Quelle: Eurostat, OZD

... und unterdurchschnittliche Exportdynamik

Ebenfalls unterdurchschnittlich schneidet die Schweiz bei der Exportentwicklung von 1995 bis 2005 ab (Abbildung 51). Die Schweizer Exporte nach Mittel- und Osteuropa nahmen bedeutend schwächer zu als die Exporte der europäischen Nachbarländer. Bei den Importen aus den neuen EU12 verzeichnete die Schweiz hingegen eine vergleichsweise überdurchschnittliche Dynamik (Abbildung 52). Ihre annähernde Vervielfachung seit 1995 wurde lediglich von Frankreich noch leicht übertroffen.

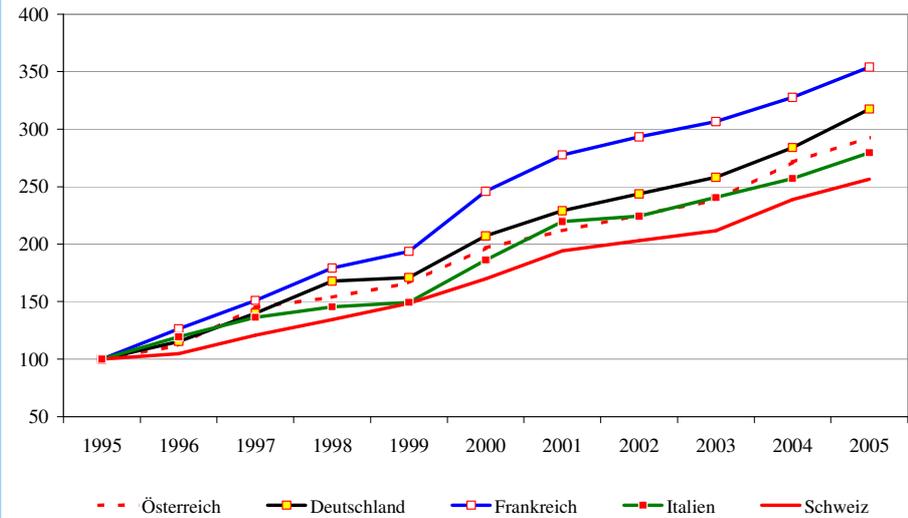
³⁰ D.h. die Wachstumsraten der verschiedenen Warenarten der Schweizer Exporte mit den Anteilen derselben Warenarten in den deutschen Exporten gewichten.

³¹ Eine Analyse der Eurostat-Daten (Datenbank Comext) der Exporte der Schweiz und Deutschlands nach Polen erlaubt uns nicht einen dominierenden Struktureffekt festzustellen, der für einen Grossteil der wichtigen Differenzen zwischen den durchschnittlichen Wachstumsraten der Schweizer und der deutschen Exporte nach Polen verantwortlich sein könnte, doch haben wir diese Effekte mit einer vergleichsweise hoch aggregierten Nomenklatur untersucht.

³² Bei den Schweizer Werten in Tabelle 10, bzw. bei den Kurven, welche die Schweiz betreffen in Abbildung 51 und Abbildung 52, handelt es sich um die gleichen Werte, wie sie schon in Tabelle 8 bzw. um die gleichen Kurven, wie sie in Abbildung 45 und Abbildung 46 zu sehen waren.

Abbildung 51: Verschiedene Länder: Entwicklung der Exporte in die neuen EU12 aus der Schweiz und aus ihren Nachbarländern

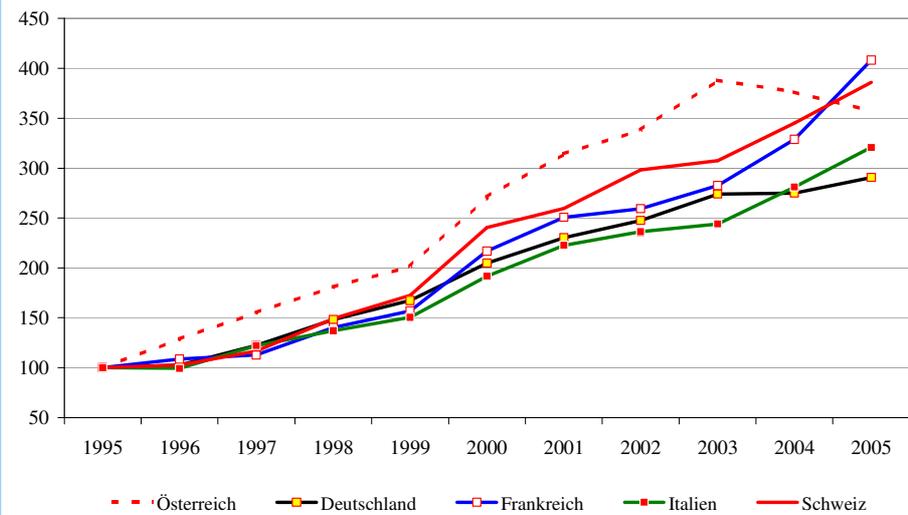
Indizes 1995=100, 1995-2005



Quelle: Eurostat, OZD

Abbildung 52: Verschiedene Länder: Entwicklung der Importe aus den neuen EU12 in die Schweiz und in ihre Nachbarländer

Indizes 1995=100, 1995-2005



Quelle: Eurostat, OZD

Bei den Direktinvestitionen in den neuen EU12 die Schweiz relativ schwach

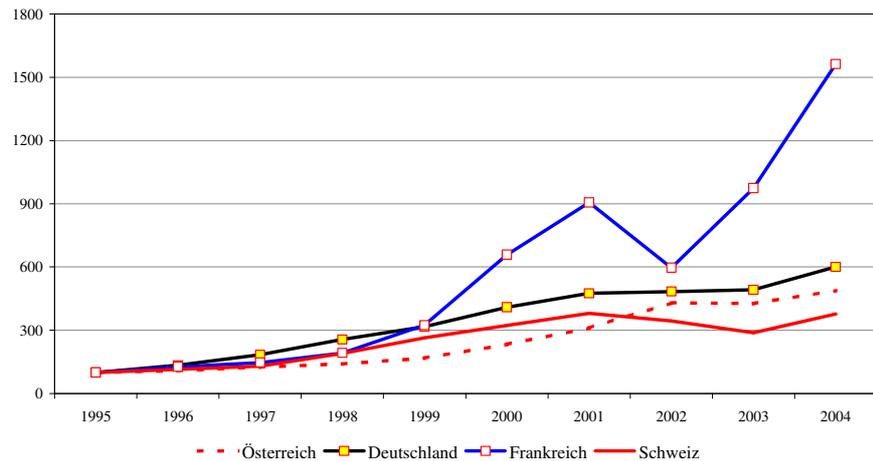
Bei den Direktinvestitionen in den neuen EU-Mitgliedsländern fällt die Schweiz im europäischen Quervergleich wieder eher ab. Den 3,7 Mrd. Euro (1,3% des Totals), die in Form von Direktinvestitionen 2004³³ aus der Schweiz nach Polen, Tschechien und Ungarn flossen, stehen 10,3 Mrd. oder 20,6% Österreichische Direktinvestitionen in diese Länder gegenüber. Bei den zwei grossen Nachbarländern sieht es nicht viel besser aus. Deutschland investierte 5,3% (30,7 Mrd.) in Polen, Tschechien und Ungarn, in Frankreich waren es 3,2% (20,3 Mrd.). Nur Italien liegt mit einem Anteil von 1,4%, die 2,9 Mrd. Euro entsprechen, ähnlich tief wie die Schweiz.

³³ Für Österreich, Deutschland und Frankreich lagen noch keine Daten für 2005 vor.

Wird die Entwicklung der Direktinvestitionen der Schweiz und ihrer Nachbarländer³⁴ nach Polen, Tschechien und Ungarn verglichen, zeigt sich ein ähnliches Bild (Abbildung 53). Die Schweiz liegt mit einem Wachstum von knapp 280% zwischen 1995 und 2004 hinter Österreich (fast 390%) und Deutschland (500%) und weit hinter Frankreich, das seine Direktinvestitionen in die drei grossen neuen EU-Länder in den neun Jahren zwischen 1995 und 2004 beinahe auf das 16-fache erhöhen konnte. Namentlich Frankreich konnte somit seine ausserwirtschaftlichen Beziehungen mit den neuen EU-Mitgliedern,

Abbildung 53: Verschiedene Länder: Entwicklung der Direktinvestitionen (Bestände) der Schweiz und ihrer Nachbarländer nach Polen, Tschechien und Ungarn

Indizes, 1995=100, 1995 - 2005



Quelle: Eurostat, SNB

Schlussfolgerungen

Die vorgenommene, hauptsächlich deskriptive Analyse zeigt, dass sich die ausserwirtschaftlichen Beziehungen der Schweiz mit den mittel- und osteuropäischen neuen EU-Mitgliedern seit Mitte der neunziger Jahre zwar rasant ausgeweitet haben, die Position der Schweiz im Vergleich zu den europäischen Nachbarn aber eher unterdurchschnittlich ist.

Dass die neuen EU-Länder anteilmässig beim Aussenhandel und bei den Direktinvestitionen für die Schweiz eine geringere Rolle spielen als für andere europäische Länder, ist generell wenig überraschend. So lassen sich die dominierenden Positionen Österreichs und Deutschlands gut durch geografische und historische Aspekte erklären.

Auf den ersten Blick bemerkenswerter als die relativ tiefen Handels- und Direktinvestitionsanteile der neuen EU12 für die Schweiz ist die gleichfalls feststellbare unterdurchschnittliche Wachstumsdynamik der schweizerischen Aussenwirtschaftsbeziehungen mit dieser Region. Auffallend ist dabei insbesondere der Kontrast zu Frankreich, welches ausgehend von tiefem Niveau sowohl beim Warenhandel als auch bei den Direktinvestitionen offenbar einen deutlichen Aufholprozess vollzogen hat; etwa Ähnliches lässt sich für die Schweiz nicht feststellen. Hieraus jedoch den Schluss zu ziehen, dass die Schweizer Wirtschaft das Wachstumspotenzial der dynamischen mittel- und osteuropäischen Länder zu wenig nutzt, dürfte nicht angemessen sein. So könnten – wie bereits an früherer Stelle dieses Beitrags erläutert – auch Unterschiede in der Warenstruktur der Exporte zwischen verschiedenen Ländern eine wichtige Rolle für die relative Aussenhandelsdynamik spielen. Denkbar wäre etwa, dass die Importbedürfnisse der neuen EU12 vorwiegend auf Produktkategorien (z.B. Fahrzeuge, einfache Industriegüter) ausgerichtet sind, in denen die Schweiz keine komparativen Vorteile aufweist. In diesem Fall wäre die unterdurchschnittliche Entwicklung der Schweizer Ausfuhren ein Struktureffekt und kein Indiz einer schwachen Performance. Darüber hinaus sprechen auch die stark (im Ländervergleich überdurchschnittlich) gewachsenen Schweizer Importe aus den neuen

³⁴ Daten für Italien existieren ab 2000, weswegen hier auf eine Darstellung verzichtet wird.

EU12 sprechen gegen die These einer generellen Vernachlässigung dieser Region durch die Schweizer Wirtschaft.

Zudem sollte trotz der attraktiven Märkte Mittel- und Osteuropas der Blick nicht nur einseitig auf diese begrenzt werden. So weist die Schweiz etwa im Vergleich zu Österreich höhere Exportanteile in die ebenfalls dynamisch wachsenden asiatischen Schwellen- und Entwicklungsländer sowie die Gruppe der erdölexportierenden Länder (OPEC) auf, was die unterdurchschnittliche Vertretung auf den Ostmärkten relativiert. Stellt man auf die vielbeachteten Märkte der BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China), steht die Schweiz im Vergleich zu unseren Nachbarländern ebenfalls nicht schlecht dar: der Anteil der Schweizer Wareneinfuhren in die BRIC lag 2006 in ähnlicher Grössenordnung (knapp 5%) wie bei den europäischen Nachbarn (mit Ausnahme von Deutschland, wo der Anteil der BRIC höher ist), und ihre Dynamik war in den letzten zehn Jahren im Quervergleich leicht überdurchschnittlich.

Abschliessend gilt es darauf hinzuweisen, dass die Schweiz auch indirekt vom starken Wachstum in Osteuropa (oder sonstigen Wachstumsmärkten) profitieren kann, selbst wenn die direkte Verflechtung mit diesen Ländern nicht besonders gross ist; etwa durch die enge Handelsverflechtung mit Ländern wie Deutschland. Die Aussenhandelsdynamik der schnell wachsenden Emerging Markets zeigt sich nicht nur auf bilateraler Ebene, sondern gibt dem gesamten Welthandel positive Impulse.