Zeitschrift: Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur
Herausgeber: Gesellschaft Schweizer Monatshefte
Band: 58 (1978)
Heft: 4

Artikel: Die Schweiz im internationalen Wettbewerb
Autor: Winterberger, Gerhard
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-163425

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

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

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

Download PDF: 09.07.2025

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

GERHARD WINTERBERGER

Die Schweiz im internationalen Wettbewerb

Von mir sind heute keine konkreten, statistisch untermauerten Wirtschaftsprognosen zu erwarten. Ich möchte lediglich in möglichst geraffter Darstellung und in radikaler Sichtung den Versuch unternehmen, im Rahmen des mir gestellten Themas einige Tendenzen aufzuzeigen und die Bedingungen herauszuschälen, unter denen sich die Schweiz im internationalen Wettbewerb behaupten kann. Dabei gehe ich sowohl von innenpolitischen und innenwirtschaftlichen wie von aussenwirtschaftlichen Überlegungen aus. Ich werde mich dabei bemühen, dass es zu möglichst wenig Überschneidungen mit den von meinen Vorrednern Dr. Fritz Leutwiler, Präsident des Direktoriums der Schweizerischen Nationalbank, und Dr. Paul Jolles, Direktor der Eidgenössischen Handelsabteilung, behandelten Themen kommen wird.

Von der Behauptung der schweizerischen Wirtschaft im internationalen Wettbewerb hängen nicht nur die Exportwirtschaft und der Tourismus ab, sondern auch die Binnenwirtschaft, das Gewerbe, die Landwirtschaft, der ganze Dienstleistungssektor inklusive des Handels, der Banken und der Assekuranz. Ferner entscheidet die Erhaltung und Stärkung unserer Wettbewerbskraft auch über unsere politische Unabhängigkeit trotz oder sogar wegen der weltweit bestehenden Interdependenz.

Die Notwendigkeit günstiger Rahmenbedingungen

Es ist eine ökonomische Binsenwahrheit, dass der Wohlstand der Schweiz massgebend im Ausland erarbeitet wird. Von den Impulsen einer günstigen Entwicklung der Aussenwirtschaft, des Exportes, profitiert die Gesamtwirtschaft in mannigfacher Weise. Die Aussenwirtschaft, das marktwirtschaftliche System überhaupt, benötigt günstige Rahmenbedingungen, um sich im internationalen Wettbewerb durchzusetzen. Solche Rahmenbedingungen werden nicht von der Wirtschaft allein gesetzt, sondern vor allem auch durch die Politik und die arbeitsrechtlichen Kollektivverträge.

Unter diesen Rahmenbedingungen sind zu erwähnen eine erfolgreiche

Stabilitätspolitik beziehungsweise die Niederringung inflatorischer Tendenzen, eine volkswirtschaftlich angemessene Geld- und Kreditversorgung, eine günstige Kostensituation sowie ein entsprechendes Steuer-, Investitions- und Wettbewerbsklima, die Verhinderung eines Überwucherns des Sozial- und «Hegungsstaates», der Verzicht auf perfektionistische rechtliche Reglementierungen, ein gutes Bildungssystem auf allen Stufen und stabile politische und soziale Verhältnisse. Der im Vergleich zum Ausland bestehende hohe Grad an politischer Stabilität sowie die Rücksichtnahme auf sprachliche und kulturelle Minderheiten sind von besonderer Bedeutung und hängen zum Teil von den übrigen genannten Bedingungen ab.

Zu den erforderlichen Rahmenbedingungen einer konkurrenzfähigen, wachstumsorientierten, Arbeitsplätze schaffenden, prosperierenden Wirtschaft gehören aber auch eine erfolgreiche und dynamisch geführte liberale Aussenwirtschaftspolitik sowie Massnahmen der Exportförderung und der Exportfinanzierung. Schliesslich sind auch eine von Zuversicht getragene Unternehmungsstrategie und der Vorstoss in neue Märkte erforderlich. Äusserst geringen oder gar keinen Einfluss hat die schweizerische Wirtschaftspolitik auf die Entwicklung im Ausland, auf die Vermeidung von internationalen Währungskrisen, die Verhinderung eines Rückfalls in den Protektionismus. Hier stossen die Möglichkeiten der Währungs- und der Aussenhandelspolitik an die Grenzen eines Kleinstaates mit einem geringen inländischen Marktvolumen.

Das Problem der Währungspolitik und des Wechselkurses

Die Währungspolitik, der entscheidende Bedeutung zukommt, ist im Hinblick auf unser Thema unter zwei Gesichtspunkten zu beurteilen:

— Von demjenigen einer *inneren Stabilität des Frankens* beziehungsweise der Kaufkrafterhaltung;
— von demjenigen im Zusammenhang mit der *Aussenwirtschaft* (Wechselkursproblem). Währungs- und Aussenwirtschaftspolitik sind aufs engste miteinander verflochten, eine Tatsache, die mancherorts lange Zeit nicht erkannt worden ist. Die Entscheide in der Aussenwirtschaft fallen ebenfalls an der Währungsfront.

Vom *ersten Gesichtspunkt* aus betrachtet, war unsere Währungspolitik erfolgreich. Seitdem die Nationalbank über das System der flexiblen Wechselkurse die Geldmenge beherrscht, gelang es, das Inflationsproblem zu meistern. Wir haben mit rund 1% die weitaus geringste Inflationsrate aller Industrieländer. Die Meisterung der Inflation wirkt sich auf verschiedenen

Gebieten positiv aus: vor allem in den sozialen Beziehungen (keine soziale Unrast), in bezug auf die politische Stabilität, in der Sozialpolitik, in der Bodenpolitik, in der Strukturpolitik, in der Ordnungspolitik und in bezug auf die Wettbewerbskraft der Wirtschaft. Die erfolgreiche Stabilitätspolitik bedeutet einen entscheidenden Beitrag der Politik zur Erhaltung und Verbesserung der Wettbewerbskraft unserer Wirtschaft. Dabei ist es interessant festzustellen, dass die Länder mit den tiefsten Inflationsraten (Schweiz, Bundesrepublik Deutschland, USA) diejenigen sind, in welchen die Zentralbanken eine verhältnismässig unabhängige Stellung besitzen. Es wird eine der Hauptaufgaben sein, zu verhindern, dass die Schweizerische Nationalbank in den nächsten Jahren immer mehr ins Kraftfeld der Politik gerät und zunehmend politische Zumutungen an deren Leitung gestellt werden. Ich habe in die Sachkenntnis des Direktoriums einer möglichst unabhängigen Zentralbank mehr Vertrauen als in diejenige irgendwelcher politischer Behörden.

Und nun zur Aussenfront der Währungspolitik, der *Wechselkurspolitik*. Der Aufwertungseffekt des Schweizerfrankens beziehungsweise der vor allem in den letzten Monaten anhaltende Kurszerfall des Dollars bereiten der Wirtschaft grösste Sorgen. Die nach Exportanteilen gewichtete nominelle Aufwertungsrate gegenüber den 15 wichtigsten Absatzländern beträgt (Stichdatum 1. März 1978) im Vergleich zum Monat Mai 1971 103%. Im einzelnen lauten die Zahlen wie folgt: Gegenüber Deutschland 31%, Frankreich 103%, Italien 223%, USA 137%, England 194%, Österreich 33%, Niederlande 42%, Belgien 50%, Schweden 109%, Japan 58%, Spanien 172%, Dänemark 75%, Norwegen 74%, Kanada 162%, Portugal 237%, übrige Länder 120%.

Es ist nun offensichtlich, dass die niedrige Inflationsrate und die damit verbundene viel gemässigtere Kostenentwicklung im Inland einen gewissen Ausgleich zur massiven nominellen Höherbewertung des Frankens schaffen. Dennoch bleibt, verglichen mit dem Stichjahr 1971, ein beträchtlicher Wettbewerbsnachteil bestehen, wobei aber sofort festzuhalten ist, dass damals der Kurs des Schweizerfrankens infolge seiner Fixierung deutlich unterbewertet war. Ferner ist darauf hinzuweisen, dass schon vor der Freigabe der Wechselkurse eine faktisch reale Frankenaufwertung – infolge Wechselkursänderungen anderer Währungen – erfolgt ist und dass die schweizerische Wirtschaft damit schon seit längerer Zeit eine Verschlechterung ihrer realen Wettbewerbsfähigkeit hat hinnehmen müssen.

Bisweilen waren die Differenzen in den Inflationsraten höher als der nominelle Aufwertungseffekt des Schweizerfrankens. So stellte sich der *inflationsbereinigte Wettbewerbsvorteil* im Juni 1977 gegenüber dem entsprechenden Vorjahresmonat auf 9,4%, im August 1977 auf 4,3%, im Sep-

tember 1977 auf 3,5%, im Oktober 1977 auf 0,6%. Für den November 1977 resultierte bereits wieder ein realer Aufwertungssatz von 3,1%. Im Dezember 1977 und im Februar 1978 setzte sich diese Verschlechterung fort, während im Januar 1978 die Wechselkursentwicklung stabil war. Die Konkurrenzfähigkeit der Schweiz vom Standpunkt der realen inflationsbereinigten Wechselkursverhältnisse aus betrachtet, hatte sich letztes Jahr demnach während rund zehn Monaten durch kleinere und grössere Wettbewerbsvorteile deutlich verbessert, infolge des Kurszerfalls des Dollars und anderer Währungen ist sie in kurzer Zeit jedoch wieder abgebaut und ins Gegenteil verkehrt worden.

Gemäss den Berechnungen von Mai 1971 bis Dezember 1977 ergibt sich eine exportgewogene reale Aufwertungsrate von 41,5%. Weit überdurchschnittlich gestiegen ist der reale Aufwertungssatz gegenüber Kanada (+109%) und den USA (+101%). Aber auch im Verhältnis zum englischen Pfund beträgt die Steigerung +82%, gegenüber Schweden 63% und Frankreich 49%. Weniger stark fiel die reale Aufwertung gegenüber Italien (+26%), Norwegen (+25%) und der Bundesrepublik Deutschland (+24%) aus. Noch niedriger war sie gegenüber Belgien, Österreich und den Niederlanden mit 12–13%. Einzig gegenüber dem japanischen Yen sank der inflationsbereinigte Aussenwert des Frankens in dieser Periode um 8%. Man kann heute generell sagen, dass die nominellen Aufwertungseffekte des Schweizerfrankens die Kostenvorteile der Schweiz um einige Prozent jährlich überkompensieren. Ich gehe kaum fehl in der Annahme, dass der Schweizerfrankenkurs von der realwirtschaftlichen Entwicklung abweicht beziehungsweise dass gewisse Wechselkursrelationen (Verhältnis Dollar/Schweizerfranken) den Kaufkraftparitäten nicht mehr entsprechen. Die Schätzungen schwanken zwischen 20 und 25%, in der Bundesrepublik Deutschland rechnet man mit einer Überbewertung der DM gegenüber dem Dollar um 25–30%.

Wir haben es damit mit einer deutlichen Abweichung von der Kostenparität zu tun. Der Schweizerfrankenkurs scheint wiederholt der allgemeinen Tendenz nicht ganz zu folgen, wonach die Wechselkurse sich in der Nähe der Kaufkraftparitäten einspielen. Damit werden nicht nur die Erträge der Exportwirtschaft, sondern wird – über den verstärkten Importdruck – auch die Wettbewerbsstellung der binnenwirtschaftlich ausgerichteten Industrieunternehmungen geschmälert.

Die Tendenz zur nominellen Höherbewertung des Frankens dürfte in der nächsten Zeit anhalten. Solange sie sich im Ausmass der Inflationsdifferenz vollzieht, dürfte sie als normal betrachtet werden. Damit ist schon gesagt, dass die Ursachen der Höherbewertung vor allem im Erfolg der Inflationsbekämpfung liegen, damit aber auch in unserer politischen und wirt-

schaftlichen Stabilität, ferner im hohen Ertragsbilanzüberschuss, in ausländischen Geldzuflüssen und im Umstand, dass Ausländer ihre Schweizerfranken-Verbindlichkeiten vorzeitig abzudecken suchen beziehungsweise ihre Schulden zurückzahlen, weil sie ein weiteres Ansteigen des Frankens beziehungsweise einen Zerfall des Dollars erwarten. Überhaupt spielen psychologische Faktoren, wie die kurzfristigen Wechselkurserwartungen eine grosse Rolle. Die Zahlen über die schweizerische Wirtschaft (Exportwachstum, Ertragsbilanz, keine Inflation, Beschäftigungslage) sowie die Beurteilung der politischen Lage ergeben im Ausland wahrscheinlich ein zu günstiges Bild, welches auf die Wechselkursentwicklung zurückwirken kann. Es hat sich auch gezeigt, dass der Frankenkurs bisher nicht sukzessive, sondern stufenweise angestiegen ist.

Auf der andern Seite ist zu beachten, dass Währungen von Ländern mit Zahlungsbilanzschwierigkeiten, hoher Inflation sowie sozialer Unrast zu einem Zerfall ihres Aussenwertes tendieren.

Wir haben es aber heute nicht nur mit einem Schweizerfrankenproblem, sondern auch mit einem solchen des *Dollars* und anderer Währungen zu tun. Zeitweise versuchen die Amerikaner bewusst, eine Abschwächung des Dollarkurses herbeizuführen. Die Wechselkurspolitik unterliegt dem Schatzamt, verantwortlich für die Geldpolitik ist das Federal Reserve Board. Säuberlich lassen sich die beiden Dinge jedoch nicht trennen; längerfristig dürfte die Geldpolitik für den Wechselkurs entscheidend sein. Die amerikanischen Währungsbehörden stehen unter dem Druck von Politikern aus Staaten mit strukturell schwacher Industrie (zum Beispiel Pennsylvanien mit seiner veralteten Stahlindustrie). Solange die Amerikaner selber nicht Hand bieten zu einer Festigung des Dollars, haben Massnahmen der Notenbanken der Schweiz, Deutschlands, Hollands und Japans sehr geringe Aussichten auf Erfolg. Die Zusammenarbeit unter den Notenbanken wird sich noch verstärken müssen. Der Dollar wird sich festigen und ansteigen, wenn es gelingt, die Inflationsrate zu senken und die gewaltigen Ertragsbilanzdefizite durch eine massive Reduktion der Erdölimporte abzubauen. Einer zweckmässigen und rationellen Energiepolitik kommt deshalb in Verbindung mit einem wachsenden Vertrauen in die Administration Carter entscheidende Bedeutung zu. Gelingt es den Amerikanern aber nicht, ihre internen Probleme zu meistern, so gehen wir politisch und in weltwirtschaftlicher Sicht überaus schweren und gefährlichen Zeiten entgegen.

Unter diesen Voraussetzungen sind die Möglichkeiten der Nationalbank, einem Absacken des Dollarkurses entgegenzuwirken, äusserst beschränkt. Das Abwehrdispositiv des Noteninstituts enthält vielfältige Massnahmen. Gegen die Marktkräfte und den fehlenden Durchsetzungswillen der Amerikaner, ihre eigenen Probleme der Budget-, Energie- und Zahlungsbilanz-

probleme erfolgreich zu meistern, lässt sich auch in Koordination mit den Deutschen und Japanern wenig oder nichts erreichen. Der Spielraum der Nationalbank ist sehr eng, denn die Grenzen, welche die marktwirtschaftlichen Grundsätze, Geldwertstabilität und unsere Verpflichtung gegenüber dem freien, grenzüberschreitenden Waren-, Zahlungs- und Kapitalverkehr ziehen, müssen weiterhin beachtet werden.

Nach wie vor sind Vorschläge, die auf die *Einführung einer Devisenbewirtschaftung*, auf die Spaltung des Devisenmarktes oder auf *wettbewerbsverzerrende Importabgaben* oder *Ausfuhrzuschüsse* hinauslaufen, keine Alternative und keine Lösung. Die Devisenmarktspaltung und die andern erwähnten Massnahmen (wettbewerbsverzerrende Importabgaben und Ausfuhrzuschüsse) müssten heute offensiv ergriffen werden. Die erste wäre administrativ kaum zu meistern, die marktstrategische Position der Exportwirtschaft würde dadurch kaum verbessert; das Ausland würde mit Retorsionsmassnahmen antworten, wobei das liberale Welthandelssystem vollends in Brüche gehen könnte mit verheerenden Konsequenzen für ein weltwirtschaftlich derart verflochtenes Land wie die Schweiz. Unser grosser Ertragsbilanzüberschuss würde es auch erschweren, derartig einschneidende und systemwidrige Massnahmen nach aussen zu vertreten. Anders wäre es, wenn uns solche Massnahmen als *Defensivoperation* durch protektionistische Vorkehren des Auslandes aufgezwungen würden. Die Folgen für die Weltwirtschaft und für unsere Wirtschaft wären aber die gleichen.

Ganz besonders sei betont, *dass die Notenbank am Geldmengenziel festhalten sollte*. Unbegrenzte Interventionen am Devisenmarkt hätten ein Aufblähen der Geldmenge und einen Inflationsstoss zur Folge. Der Stabilitätspolitik kommt nach wie vor hohe Priorität zu. Eine Inflationsrate zwischen 5–10% würde den Wechselkurs kaum herunterbringen, sondern lediglich die inländischen Kosten erhöhen. Zum Aufwertungseffekt des Schweizerfrankens müssten dann noch die zusätzlichen internen Kostennachteile hinzugerechnet werden. Wir hätten ausserdem vermehrte und verschärfte Verteilungskämpfe.

Es kann nicht genug unterstrichen werden, dass die Inflation das marktwirtschaftliche System zerstören kann. Auch das System von Bretton Woods mit den festen Wechselkursen ist an den unterschiedlichen Inflationsraten zerbrochen. Die These, dass allein mit einer expansiven Geldpolitik neue Arbeitsplätze geschaffen werden könnten, beruht auf einem Irrtum. Es würden im Gegenteil zahlreiche neue Probleme entstehen, die wir in den letzten Jahren in der Schweiz überwunden glaubten. Beschäftigungsimpulse erfolgen nur bei nichterwarteter Inflation; andernfalls gelangt man rasch in einen Zustand der Stagflation. Es wäre dringend notwendig, dass auch das Ausland möglichst bald sich zu einer Stabilitätspolitik zurück-

findet. Dies würde den dunklen währungs- und handelspolitischen Himmel wieder aufhellen.

Starke Exportlastigkeit

Der Einbruch der Rezession im Jahre 1974 und der Aufwertungseffekt des Schweizerfrankens haben in der Wirtschaft starke Kräfte geweckt, sich unter veränderten und erschwerten Verhältnissen zu behaupten. Dabei sind die bisherigen Leitgrössen in der Planung einer wirtschaftlichen Unternehmung gegenüber den sechziger Jahren labiler geworden. Der Zwang zu exportieren, ist stärker geworden. Auch bisher binnenwirtschaftlich orientierte Unternehmungen haben den Versuch unternommen, in neue Märkte vorzustossen. So hat die schweizerische Güterausfuhr im Jahre 1977 nominell um 14%, real jedoch um 12% zugenommen.

Klammert man aber die gewaltigen Edelmetall-, Edelstein- und Bijouterieexporte aus, welche eigentliche transitorische Posten darstellen, so beträgt die Zunahme des Gesamtexportes nominell 10% und real 8%. Dabei zeigt der Index der Exportmittelwerte für 1977 einen Anstieg von 1,8% an. Es besteht heute deutlich die Tendenz zur Lieferung höherwertiger Güter und damit zu einem strukturell bedingten Sortimentswechsel, welcher zu einer Erhöhung des indexmässig ausgewiesenen mittleren Preisniveaus führen kann, ohne dass Preissteigerungen erfolgt sind. In die Augen springt namentlich die starke Ausweitung der Ausfuhr nach den Entwicklungsländern (+22%) und hier besonders nach den OPEC-Staaten (+26%). Am schwächsten fiel 1977 der Zuwachs der Lieferungen nach den Staatshandelsländern aus (+5,4%). In den meisten Branchen konnten 1977 die Exportwerte zum Teil ganz wesentlich gesteigert werden.

Seit 1973 hat sich die *Exportlastigkeit der schweizerischen Wirtschaft* ausserordentlich kräftig akzentuiert. Der Anteil der Güterausfuhr am realen Bruttoinlandprodukt ist von 28,3% im Jahre 1974 auf 31,8% 1976 und auf 34,1% im Jahre 1977 gestiegen. Waren- und Dienstleistungsexporte zusammen partizipieren 1977 mit 42,2% am Bruttoinlandprodukt gegenüber 35,1% 1974 und 34,5% 1970. Die Zunahme der Exportabhängigkeit ist nicht nur eine Folge der Rezession in der Bauwirtschaft, sondern mitbedingt dadurch, dass seit einigen Jahren eine Diversifikation der Ausfuhr sowohl in geographischer als auch in gütermässiger Beziehung stattgefunden hat. Auf den sogenannten «neuen Märkten» (OPEC-Staaten, in zunehmendem Masse wird Südostasien hinzutreten) haben schweizerische Firmen erfolgreich Fuss gefasst oder bestehende Positionen ausbauen können. Zudem sind – wie bereits erwähnt – vorwiegend auf den Inlandmarkt

ausgerichtete Firmen und Branchen auf ausländische Märkte ausgewichen, um verlorengegangene Binnenmarktpositionen wettzumachen. Mit dem Durchbruch in den Aussenhandel und auf neue Märkte sind jedoch für wenig erfahrene Unternehmungen zusätzliche Risiken verbunden. Diese sollten bestehende Informationsmöglichkeiten, welche die Handelsabteilung, der Vorort, die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung und die diplomatischen Dienste bieten, möglichst sinnvoll zu Nutzen ziehen.

Interesse dürften im Zusammenhang mit dem mir gestellten Thema einige Angaben über die *Marktanteile des Schweizer Exportes auf ausgewählten Importmärkten* (das heisst Anteile schweizerischer Güter an den Importen der 15 wichtigsten OECD-Länder, ohne Inlandproduktion) beanspruchen. Aus Berechnungen des Instituts für Wirtschaftsforschung an der ETH in Zürich bis zum Jahre 1976 geht hervor, dass die Importanteile mit wenigen Ausnahmen stagnieren oder zurückgehen. Es entspricht dies den früher geäusserten Ansichten von Prof. Francesco Kneschaurek und Dr. Frank Rühl, wonach unser Land mit seinen beschränkten Wachstumsmöglichkeiten voraussichtlich mit dem Wachstum der Einfuhrnachfrage der westlichen Industriestaaten nicht Schritt halten wird. Um so erstaunlicher sind die Zunahmen bei den Gruppen Werkzeugmaschinen (Marktanteile 1974: 9,2%; 1975: 8,2%; 1976: 9,2%), Textilmaschinen (17%; 21,4%; 21,7%) und vorerst der Buchbinde- und Druckmaschinen (8,4%; 9,3%; 8,7%). Der Marktanteil in der chemischen Industrie bewegte sich unterschiedlich (chemische Produkte insgesamt 1974: 4,6%; 1975: 5,1%; 1976; 5,0%; chemische Grundstoffe und Komponenten: 3,7%; 4,2%; 4,0%; Pharmazeutika: 14,2%; 15,5%; 15,0%; Medikamente: 15,4%; 16,9%; 16,8% und Farbstoffe: 14,5%; 12,8%; 14,3%). Alle andern Industrien verzeichnen sinkende Marktanteile, mit Ausnahme der Gruppe Schokolade und verschiedene Nahrungsmittel. Besonders auffallend ist der Rückgang bei den Uhren (1970: 53,5%; 1974: 46,9%; 1975: 42,3%; 1976: 33,5%). Differenziert ist die Entwicklung bei den Textilgarnen, Baumwollgeweben und den synthetischen Stoffen. Die Zahlen betreffend die Entwicklung der Marktanteile im Jahre 1977 stehen noch aus. Ein allgemeiner Rückgang ist für sich allein betrachtet kein entscheidendes Kriterium und braucht uns keine besondern Sorgen zu bereiten. Anderseits beinhalten stabile Marktanteile noch keine hohen Erträge. Entscheidend bleibt, was wertmässig aus der Ausfuhr herausgeholt wird, also die Ertragskraft; und ich habe bereits erwähnt, dass 1977 in zahlreichen Branchen die Exportwerte deutlich gesteigert werden konnten. Wo jedoch der Rückgang des Marktanteils parallel geht mit dem Rückgang des Durchschnittswertes, muss man sich offen die Frage stellen, inwieweit die mittel- und längerfristigen Aussichten solcher Wirtschaftszweige noch intakt sind.

Geschmälerte Wettbewerbskraft?

Zweifellos wird der in den letzten Monaten anhaltende Kurszerfall des Dollars die Wettbewerbsfähigkeit beziehungsweise die Ertragskraft zahlreicher Unternehmungen beeinträchtigen und bestehende Strukturprobleme verschärfen. 1978 dürfte kein leichtes Jahr sein. Preiskonzessionen im Auslandgeschäft sind mancherorts notwendig; auf dem Inlandmarkt zeichnet sich eine härtere Konkurrenzierung durch ausländische Anbieter ab, wegen höherer Kurssicherungskosten findet zur Zeit eine spürbare Margenkomprimierung statt. Ihren Niederschlag findet die Frankenkursentwicklung in den fallenden Importgüterpreisen, die jedoch nicht sofort auf die Produktionskosten durchzuschlagen vermögen; es entsteht zumeist ein Time lag, da noch Lager an Ausgangsmaterialien vorhanden sind. Bei der vorherrschenden Ausrichtung der meisten Produktionszweige auf stark spezialisierte Erzeugnisse mit hohem Veredelungsgrad wirken Rohstoffverbilligungen zudem in manchen Bereichen nur in verhältnismässig bescheidenem Masse kostensenkend.

Vom Standpunkt der Wechselkursentwicklung aus betrachtet, kann man in jüngster Zeit von einem – verglichen mit Mitte 1977 – verlorenen Wettbewerbsvorsprung sprechen. Damit ergeben sich auch *abgeschwächte Standortvorteile.* Diese stehen dem Wiederaufleben einer stärkeren *Investitionsbereitschaft* entgegen. Zugleich ist jedoch festzuhalten, dass die träge Investitionsneigung noch andere Gründe hat, auf die noch zurückzukommen sein wird. Nach den Feststellungen, die im Rahmen der Vororts-Enquête über die mittelfristigen Aussichten der schweizerischen Wirtschaft gemacht werden konnten, wird deshalb vielerorts die Frage der Verlagerung eines Teils der Produktion aus der Schweiz in geeignet erscheinende Länder geprüft. Mit andern Worten: es besteht die Neigung, Neuinvestitionen vorwiegend im Ausland vorzunehmen, weil die Wachstumschancen im Inland als gering betrachtet werden und der Industriestandort Schweiz sich verschlechtert hat. Für den Dienstleistungssektor (Banken, Assekuranz, Welt- und Transithandel) bleibt die Schweiz nach wie vor sehr attraktiv. Die Gründe liegen in der wirtschaftspolitischen und politischen Stabilität unseres Landes und den nach wie vor bestehenden günstigen Rahmenbedingungen sowie im säkularen Trend zur nachindustriellen oder Dienstleistungsgesellschaft. Ein Trend in dieser Richtung würde auch ohne Wechselkursprobleme bestehen bleiben.

Gegenwärtig stellt man in der schweizerischen Wirtschaft auch eine gewisse *Produktivitätsschwäche* fest, welche auf den ersten Blick die Wettbewerbskraft auch ihrerseits tangieren könnte. Aus einer vorläufig unveröffentlichten Untersuchung von Prof. Henner Kleinewefers ergibt sich für

die schweizerische Wettbewerbskraft das folgende Bild: Langfristig entwickelt sich die Produktivität (Produktion je eingesetzten Beschäftigten) weniger rasch als im Ausland; es entsteht also ein Produktivitätsnachteil gegenüber der Gruppe der 15 wichtigsten Exportländer. Dieser Nachteil ist von Jahr zu Jahr unmerklich, doch mit der Zeit summiert er sich zu beträchtlicher Grösse. So ist zwischen 1972 und 1976 die Entwicklung der Produktivität in der Schweiz um 4% pro Jahr hinter der gewogenen Produktivitätsentwicklung der 15 Vergleichsländer zurückgeblieben. Über die Zeitspanne 1960–1976 waren es jährlich im Durchschnitt 2,4%.

Kleinewefers vermutet, dass es sich dabei um die mit der Zeit zunehmende Tendenz der schweizerischen Wirtschaft handelt, immer mehr von Massen- zu Individualgütern überzugehen. Ein anderer damit in Zusammenhang stehender Grund könnte darin liegen, dass die Schweiz in der letzten Zeit beschleunigte Umstrukturierungen in ihrer Wirtschaft vorgenommen hat mit der Folge eines Übergangs zu teuren, wissensintensiven Produkten anstelle von Massenfertigungen.

Schliesslich wirft Prof. Kleinewefers mit Recht auch die Frage auf, ob diese Entwicklung überhaupt so nachteilig sei, wie sie sich auf den ersten Blick ausnimmt. Es gelte zu unterscheiden zwischen Produktion und Produktivität auf der einen Seite, Ertragskraft und spezifischem Ertrag (pro Tonne) auf der andern.

Es ist sehr wohl denkbar, dass das Drängen der Schweiz ins hochwertige Geschäft ertragskräftiger war als das Massengeschäft; gerade die Chemie gibt dafür ein gutes Beispiel. Mit dieser Konzentration auf Spezialitäten sind ferner auch besondere Abhängigkeiten vermieden worden, wie sie zum Beispiel in der deutschen chemischen Industrie aufgetreten sind: Rohstoffmangel, besonders grosse Umweltschutzprobleme, Beeinträchtigung durch bestehende Überkapazitäten für die Grundstoffchemie (zum Beispiel im Chemiefasergeschäft). Diese Tendenz gehorcht auch der Forderung, man müsse Güter anbieten, die eine hohe Einkommenselastizität (Nachfrage steigt verhältnismässig stärker als das verfügbare Einkommen), eine niedrige Preiselastizität (Nachfrage fällt weniger stark als der Preis in ausländischer Währung steigt) und in ihrem Markte eine geringe Wettbewerbsintensität aufweisen. Im grossen ganzen hat sich also die schweizerische Industrie in den letzten Jahren in dieser Richtung bewegt. Es ist zu erwarten, dass die weitern Abklärungen von Prof. Kleinewefers diese Frage noch deutlicher erhellen werden.

Wenig aussagekräftig ist die Entwicklung der *Lohnstückkosten*. Diese steigen in Franken nur wenig an; der Schweizerfranken wertet sich jedoch gegenüber den andern Währungen auf und verursacht deshalb eine massive Steigerung der schweizerischen Lohnstückkosten in Dollars. Eine rein stati-

stische Feststellung dürfte den Kern der Sache wenig treffen. Angesichts der auf Einzelfertigungen und kleine Serien ausgerichteten und Know-how-intensiven Produktion der schweizerischen Industrie müssen auch die Stückkosten notgedrungen hoch liegen. Ein Sulzer-Webstuhl wird eben mehr Lohnstückkosten erfordern, insbesondere die Löhne von hochbezahlten technischen Spezialisten, als ein in Riesenserien hergestellter Draper-Webstuhl aus den USA.

Auf einen letzten Punkt sei im Zusammenhang mit der Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz noch in aller Kürze hingewiesen. Die schweizerische Industrie ist *bedeutend weniger energieintensiv* als die amerikanische. Anfangs der siebziger Jahre betrug der Energieaufwand im Verhältnis zur Wertschöpfung: in den USA 2,5 kWh/Fr., in der Schweiz 1 kWh/Fr.; es handelt sich dabei lediglich um Annäherungswerte. Differenzen liegen zum Teil im unterschiedlichen Klima und Produktionssortiment sowie im Umstand, dass die Schweiz viel Energie in Form von Rohstoffen und Halbfabrikaten einführt. Doch dürfte ein grosser Unterschied auch in den Fertigungsverfahren liegen, da die schweizerische Industrie im Gegensatz zu der amerikanischen wegen ihrer traditionell hohen Energiepreise stets energiesparende Massnahmen gewählt hat.

Im Vergleich zur Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland ist die schweizerische Wirtschaft bedeutend weniger rohstoffintensiv. Es bedeutet dies, dass in den schweizerischen Export wesentlich mehr technisches Können, Marketinganstrengungen und andere wertschaffende Tätigkeit gesteckt werden als in den deutschen Export. Andernfalls könnte die schweizerische Ausfuhr nicht einen fast sechsmal höheren Durchschnittspreis erzielen. Damit ist aber auch festgehalten, dass – als Gesamtheit betrachtet – die schweizerische Ausfuhr auf Rohstoffpreisänderungen weniger stark reagiert als die deutsche.

Schweizerische Exportvorteile

Hierzu gehören die Qualität der Produkte sowie der gute Ruf unserer Industrie hinsichtlich des Kundendienstes. Der zweite entscheidende Faktor neben der Qualität ist der Entwicklungsstand eines Produktes. Unsere Industrie konnte ihre Erfolge nur erringen, *weil sie technologisch immer wieder zur Spitze gehörte.* Dies bedingt einen entsprechenden Aufwand für Forschung und Entwicklung. Die schweizerische Industrie ist sicher bestrebt, technologisch auf der Höhe zu bleiben. Dies wird allerdings immer schwieriger, weil die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sprunghaft angestiegen sind. Als Faustregel kann man sagen: Je höher der techno-

logische Stand, desto grösser die Aufwendungen zur Erreichung der nächsthöheren Stufe. Bei der Chemie zum Beispiel sind Erfindungen, die sich praktisch auswerten lassen, heute bereits wesentlich seltener als noch vor wenigen Jahren, weil die Forschung bereits so weit fortgeschritten ist.

Diese Tendenz ist für unsere Industrie nicht unbedenklich, sind doch selbst unsere Grossbetriebe eher klein im Vergleich zu ausländischen Konkurrenten, denen damit entsprechend mehr Mittel zur Verfügung stehen. Viele Betriebe werden sich deshalb noch vermehrt eigentlichen Spezialitäten zuwenden müssen, um ihren Forschungsaufwand konzentriert einsetzen zu können.

Weitere Faktoren, die zum Erfolg unserer Exportindustrie geführt haben, sind:

— Die systematische Bearbeitung der Märkte;
— die Zuverlässigkeit hinsichtlich Lieferfristen und Einhaltung der Lieferkonditionen;
— das gute Arbeitsklima (keine Streiks);
— die Anpassungsfähigkeit, das Eintreten auf Sonderwünsche des Kunden;
— die Kundenberatung inklusive der Instruktion des Bedienungspersonals.
— In neuerer Zeit erweist sich die Preisstabilität als grosser Vorteil: Auch bei langen Lieferfristen kommen unsere Firmen in der Regel ohne Gleitpreisklausel aus, was der ausländischen Konkurrenz selten möglich ist.

Zum Bestehen im internationalen Wettbewerb gehören auch eine *offensive Unternehmungsstrategie*, verbunden mit Risikobereitschaft und Fähigkeit zur Durchführung von Innovationen, im weitern eine dynamische, klug und geschmeidig geführte *Handelspolitik*, Massnahmen der *Exportförderung*, wie die *Exportrisikogarantie* (ERG) und günstige Bedingungen der *Exportfinanzierung*, auf welche ich im einzelnen nicht eintreten kann. Auf letzterem Gebiet (Exportfinanzierung) besitzt die Schweiz heute zum mindesten gleichlange Spiesse wie das Ausland. Angesichts der grossen Liquidität haben die Exportfirmen bei einigermassen normalen Bedingungen keine Mühe, einen Exportkredit zu erhalten. In den meisten Fällen machen die Banken allerdings eine Garantie der ERG zur Bedingung, deren Erhalt aber keine besondern Probleme aufwirft. Die grosse Liquidität des Kapitalmarktes hat gleichzeitig zu verschiedenen Zinssenkungen geführt, so dass der schweizerische Exporteur dem Abnehmer heute einen Zinssatz anbieten kann, der zum Teil beträchtlich unter demjenigen der ausländischen Konkurrenz liegt. Gleichzeitig haben die Banken die langfristige Exportfinanzierung verbessert, vor allem mit der sogenannten *Durchfinanzierung*, welche einen Exportkredit bis zu zehn Jahren bei gleichbleibendem Zinsfuss

ermöglicht. Damit ist einem alten Postulat der Exportwirtschaft entsprochen worden.

Die Hydra des Protektionismus

Die Entwicklung der Wirtschaft soll in erster Linie nach den Marktkräften und den Wettbewerbsverhältnissen erfolgen. Der Markt hat über die künftige Struktur der Wirtschaft zu entscheiden. Er entscheidet über unsere Wettbewerbsfähigkeit. Vor staatlicher Strukturpolitik, mit Ausnahme kürzerfristiger und beschränkter Anpassungshilfen, ist zu warnen. Das Gemeinwesen ist kein erfolgreicher Unternehmer. Das Monopol ist die Voraussetzung seines Erfolges. Der Staat kann nicht entscheiden, welche wirtschaftlichen Strukturen abgebaut und welche gefördert werden sollen. Strukturerhaltung geht schliesslich zu Lasten der produktiven und anpassungsfähigen Branchen und Unternehmungen. Der Staat sollte sich auf die Schaffung allgemein günstiger und stetiger Rahmenbedingungen beschränken, wie ich sie einleitend stichwortartig skizziert habe.

Die aussergewöhnliche Exportabhängigkeit der Schweiz ist heute ganz besonders durch die *Hydra des Protektionismus* bedroht. Das starke Aufkommen protektionistischer Tendenzen und ihr Durchbruch gehören zu den Hauptgefahren für das liberale Welthandelssystem, für die Marktwirtschaft überhaupt und für die westliche Welt. Die internationale Arbeitsteilung würde durchbrochen, die Exporte erschwert und die Krisenerscheinungen verstärkt. In diesem Zusammenhang beschäftigen uns besonders intensiv die Schwierigkeiten in der Stahlindustrie und die Entwicklung in der Textilindustrie, mit welchen sich auch die EWG in Permanenz befasst. Hier spielen Strukturfragen, aber auch der politische Zustand gewisser Länder hinein. Seit dem Abbau der Zölle kommt den sogenannten nichttarifarischen Handelshemmnissen eine wachsende Rolle zu. Diese tragen ebenfalls protektionistischen Charakter; es gilt ihnen im Rahmen des GATT und der OECD zu begegnen. Aber auch wachsende Staatsbeteiligungen an Unternehmungen in einigen westlichen Ländern können in Verbindung mit einer entsprechenden Preispolitik trotz der formellen Aufrechterhaltung des liberalen Welthandels die Wettbewerbsverhältnisse verfälschen und wachsende Strukturprobleme hervorrufen. Sie sind ferner mit erheblichen gesellschaftspolitischen Konsequenzen in der Richtung einer Systemänderung im Sinne einer Aushöhlung der Marktwirtschaft und des privatwirtschaftlichen Systems verbunden.

In diesem Zusammenhang ist erneut auf die Bedeutung des sogenannten «*Trade pledge*» im Rahmen der OECD hinzuweisen, dessen Erneuerung im Mai 1978 fällig wird. Selbstverständlich darf es bei der bloss verbalen

Beschwörung der guten Vorsätze nicht bleiben, sondern es ist alles daran zu setzen, dass sich die OECD-Mitgliedländer auch daran halten. Der Protektionismus ist nicht nur in Ländern wie Italien und Australien auf dem Vormarsch, sondern sogar in den Vereinigten Staaten, deren gegenwärtige Administration ein ambivalentes Verhältnis zum Freihandel hat; bis jetzt hat sie allerdings deutlich den Freihandel bevorzugt. Es ist aber nicht zu verkennen, dass in wichtigen Sektoren (Zucker, Stahl, Schuhe, Textilien, Haushaltselektronik) die amerikanische Wirtschaft konkurrenzunfähig geworden ist und das Heil in Schutzmassnahmen sucht. George Meany, der Präsident des amerikanischen Gewerkschaftsbundes, hat Freihandelspolitik als ein veraltetes Relikt bezeichnet, das man in die Ecke stellen sollte. Botschafter Paul Jolles hat darauf eindrücklich am 30. Januar 1978 im Rahmen dieser Vortragsreihe hingewiesen. Bei all diesen Massnahmen ist es sehr leicht, Arbeitsplätze zu nennen, die unter ausländischem Konkurrenzdruck verlorengehen, und sehr schwer, solche zu finden, die dank den nötigen Anpassungsmassnahmen in kurzer Zeit neu geschaffen werden; mit andern Worten, die Kosten einer Freihandelspolitik sind sicher, die Erträge ungewiss, obschon uns die Theorie seit Ricardo und die Erfahrung vieler Jahrzehnte überzeugend die Überlegenheit der liberalen Handelspolitik zeigen.

Nochmals die Rahmenbedingungen

Zu den Rahmenbedingungen gehört u. a. auch die *Steuer- und Sozialbelastung*. In den letzten Jahren ist ein rapid wachsender Anteil des Staates am Bruttosozialprodukt festzustellen, welcher für 1976 auf 31%, verglichen mit 22% im Jahre 1970, geschätzt wird. Wenn die Ausgaben des gesamten öffentlichen Bereiches (Haushalt von Bund, Kantonen und Gemeinden, öffentliche Betriebe und Sozialwerke) einbezogen werden, so kommen wir für 1976 auf 44%, verglichen mit 34% vor sechs Jahren.

Die neuesten Zahlen der OECD bestätigen, dass

— die Schweiz unter den europäischen Ländern die relativ niedrigste Verbrauchssteuerbelastung (Steuern auf Gütern und Dienstleistungen) aufweist; geringer als in unserem Land ist die Konsumbelastung gemessen am Bruttoinlandprodukt nur in Japan und den USA;
— die Einkommens- und Gewinnsteuern gemessen am Bruttoinlandprodukt in der Schweiz eine höhere Belastung ergeben als in der Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, den USA und Japan;
— die Vermögensbelastung im Verhältnis zum Bruttoinlandprodukt in der Schweiz höher liegt als in der Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Belgien, den Niederlanden, Norwegen, Schweden und Japan;

— die gesamte Fiskalbelastung in der Schweiz – gemessen am Bruttoinlandprodukt – heute schon höher liegt als in den USA und bereits nahe an die Quote der BRD herankommt;
— die am Bruttoinlandprodukt gemessene Steuerquote in der Schweiz längerfristig (1965–1975) überdurchschnittlich und damit stärker gestiegen ist als in den meisten andern Ländern (Schweiz +38,3%, BRD +12,1%, Italien +10,8%, Frankreich +4,3%).

Ich möchte dieses Thema nicht weiter abhandeln, sondern lediglich festhalten, dass, wenn die Entwicklung der Staatsquote im bisherigen Rahmen weitergeht, eine gravierende Beeinflussung und Einengung der Privatwirtschaft erfolgt, die Investitionsneigung und Innovationsfähigkeit verflachten und die Behauptung im internationalen Wettbewerb erschwert wird. Im Zusammenhang mit perfektionistisch anmutenden, investitionshemmenden administrativen Vorschriften wird ausserdem der Wille abgeschwächt, Betriebe zu gründen oder neu zu übernehmen. In bezug auf die mittleren und kleineren Unternehmungen dürfte bei uns bereits eine kritische Grenze erreicht sein, wie aus der bekannten PME-Enquête des Vororts hervorgeht.

Auch die Bundesrepublik Deutschland steht heute vor diesem Problem, von den skandinavischen Ländern, Grossbritannien und den Niederlanden gar nicht zu sprechen, wo das Unternehmertum – vor allem das mittlere und kleinere – in seiner Substanz entscheidend geschwächt und damit auch das System als solches sowie die Schaffung künftiger Arbeitsplätze bedroht sind.

Auch im ausgezeichneten Gutachten der Professoren Bombach, Kleinewefers und Weber über «Lage und Probleme der schweizerischen Wirtschaft» werden soziale und fiskalische Rahmenbedingungen postuliert, um ein günstiges Investitionsklima zu schaffen, «damit die erforderlichen Investitionen auch tatsächlich durchgeführt werden». Gleichzeitig wird eine gründliche Abklärung der längerfristigen volkswirtschaftlichen Aspekte der Sozialpolitik verlangt, ein Postulat, welchem höchste sachliche Dringlichkeit zukommt und welchem man allzu lange im Sinne einer Vogel-Strauss-Politik aus dem Wege gegangen ist.

Schlussbemerkungen

Ich möchte meine Ausführungen wie folgt zusammenfassen: Protektionistische Tendenzen und die damit verbundene Gefahr der wirtschaftlichen Abschnürung, hohe Inflationsraten, soziale Unrast, Verstaatlichungsversuche in gewissen Ländern, eine wirtschaftsfeindliche Steuer- und Sozialpolitik, investitionshemmende perfektionistische Vorschriften, die Gefahren

des Eurokommunismus verschlechtern das internationale Investitionsklima. Zu lange ist der Unternehmer in gewissen Teilen Westeuropas als negative Figur, als Prügelknabe in den Massenmedien behandelt worden, als dass dies spurlos an ihm vorübergegangen wäre. Investitionen werden getätigt, wenn die Ertragschancen als gut beurteilt werden und die Bedingungen für ein wirtschaftliches Wachtum günstig sind, wenn mit anderen Worten gute Rahmenbedingungen nicht nur in der Schweiz, sondern auch im Ausland, auf den Drittmärkten vorliegen und die Wettbewerbskraft intakt ist.

Wenn die Rahmenbedingungen für die Marktwirtschaft verschlechtert werden, so stellen sich fehlendes Vertrauen und Investitionsschwäche als unternehmerisches Verhalten mit zwingender Notwendigkeit ein. Statt die Rahmenbedingungen zu verbessern und alsdann zu verstetigen, werden sie mit Unterstützung von Ideologen und «Konstruktivisten» weiter belastet, so dass man schlussendlich wie im Falle Grossbritanniens und Schwedens, dem Musterland des Wohlfahrtsstaates, aus dem gefährlichen Teufelskreis nicht mehr herauskommt, sondern sich immer tiefer darin verstrickt. Dabei sollte die Parole lauten «Mehr Markt und weniger Bürokratie». Auch wenn wir in der Schweiz im allgemeinen noch über wesentlich günstigere Rahmenbedingungen verfügen, so werden verschlechterte Verhältnisse auf Drittmärkten, ein erschwerter Zugang zu denselben, eine Investitionsschwäche der Unternehmerschaft in diesen Märkten, der Zerfall wichtiger Währungen sowie irreversible sozialistische, wohlfahrtsstaatliche Experimente in bedrohlicher Weise auf uns zurückwirken, auch wenn unsere internationale Wettbewerbskraft an sich ungebrochen wäre.