Zeitschrift: Asiatische Studien : Zeitschrift der Schweizerischen Asiengesellschaft = Études asiatiques : revue de la Société Suisse-Asie

Herausgeber: Schweizerische Asiengesellschaft

Band: 66 (2012)

Heft: 1

Artikel: Ist das Freihandels- und wirtschaftliche Partnerschaftsabkommen (FHWPA) zwischen der Schweiz und Japan (bereits) eine Erfolgsgeschichte? : Hauptergebnisse einer empirischen Analyse zu Umsetzung und Wirkung

Autor: Chiavacci, David / Blind, Georg / Schaub, Matthias

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-283436

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: 11.01.2026

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

IST DAS FREIHANDELS- UND WIRTSCHAFTLICHE PARTNERSCHAFTSABKOMMEN (FHWPA) ZWISCHEN DER SCHWEIZ UND JAPAN (BEREITS) EINE ERFOLGSGESCHICHTE?

HAUPTERGEBNISSE EINER EMPIRISCHEN ANALYSE ZU UMSETZUNG UND WIRKUNG

David Chiavacci, Georg Blind, Matthias Schaub und Patrick Ziltener
Universität Zürich, Universität St. Gallen

Abstract [1]

In September 2009, a new Free Trade and Economic Partnership Agreement (FTEPA) between Switzerland und Japan entered into force. In this study, we analyze its degree of implementation and effects caused on three levels up to late 2010. On a macro level, we calculate the relative growth of trade flows in goods that have been liberalized by the FTEPA and in goods that have not been affected by the FTEPA using data from the Japanese Customs and Tariff Bureau. On a meso level, we investigate the degree of implementation on an industry level based on data from the Swiss Federal Customs Administration. And on a micro level, we examine the factors that influence the probability of companies to use the FTEPA by using data from an online survey and from telephone interviews. Although in the macro analysis significant relative growth effects can be identified only in the case of Swiss exports to Japan, the results of the meso und micro analysis show that, overall, the FTEPA has also a high utilization rate among exporters from Japan to Switzerland, which is growing over the time. However, individual industries show strongly

1 Bei unserem Forschungsprojekt zum Freihandels- und wirtschaftliche Partnerschaftsabkommen (FHWPA) konnten wir auf die Unterstützung folgender Kooperationspartner zählen: Business Network Switzerland (OSEC), Eidgenössische Zollverwaltung, Japan Economic Foundation (JEF), Japan External Trade Organization (JETRO), Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO), Swiss Business Hub, Swiss Chamber of Commerce and Industry in Japan (SCCIJ), Swiss-Japanese Chamber of Commerce (SJCC) und Yorizumi Watanabe (Keiō Universität). Die Resultate des Projektes konnten im September 2011 in Tōkyō an einem Luncheon der SCCIJ und einem Workshop in Kooperation mit der JETRO einem interessierten Publikum und japanischen Vertretern aus Verwaltung und Wissenschaft präsentiert werden. Den Teilnehmern gilt unser Dank für ihre wertvollen Hinweise und Kommentare. Die Verantwortung für den Beitrag übernehmen jedoch einzig die Autoren. Er widerspiegelt in keiner Form die Meinung oder Position einer der kooperierenden Organisationen.

differing utilization rates. Still, given the short time period of sixteen months since entry into force covered in this study, the new FTEPA can already be regarded as a success story.

1. Einleitung

Im September 2009 trat das neue Freihandels- und wirtschaftliche Partnerschaftsabkommen (FHWPA) zwischen der Schweiz und Japan in Kraft. Dieses bilaterale Abkommen ist das Ergebnis von über zwei Jahren intensiven Verhandlungen und einer Vorgeschichte, welche bis ins Jahr 2000 zurückreicht, als die Schweizer Seite erstmals die Möglichkeit eines Freihandelsabkommens mit japanischen Ansprechpartnern sondierte. Das FHWPA weist das Potential auf, die sehr guten und für ein westliches Industrieland aussergewöhnlich harmonischen Handels- und Wirtschaftsbeziehungen der Schweiz mit Japan weiter auszubauen und zusammen mit anderen Abkommen eine neue Phase in den bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beiden Ländern einzuleiten.[2] Im vorliegenden Artikel wird der Fragestellung nachgegangen, in welchem Umfang das Abkommen in der Praxis Anwendung findet und ob bereits für die ersten sechzehn Monate seit Inkrafttreten des Abkommens signifikante Effekte identifiziert werden können. Beim FHWPA handelt es sich, wie der Name impliziert, nicht einzig um ein bilaterales Abkommen zur Handelsliberalisierung, sondern das FHWPA beinhaltet auch eine Reihe von weiteren Vereinbarungen für einen Ausbau der wirtschaftlichen Kooperation. Die vorliegende Studie wird sich jedoch einzig auf die Analyse der Umsetzung und Wirkungen des FHWPA in den Handelsbeziehungen zwischen der Schweiz und Japan konzentrieren, da in den anderen Bereichen erst mittelfristig Ergebnisse zu erwarten sind.

Im Bereich der Handelsbeziehungen liegt die politische Motivation von Abkommen wie dem FHWPA im über Senkungen oder Eliminierung der Zolltarife und begleitende Massnahmen generierten Ausbau und der Intensivierung des bilateralen Handels und den damit erwartenden Wohlfahrtsgewinnen begründet. Zwar gibt es eine Reihe von Studien, welche die Effekte von solchen Abkommen auf der Basis von ökonomischen Modellrechnungen zu prognostizieren versuchen, jedoch wurden bisher kaum Analysen über die tatsächlich ausgelösten Effekte durchgeführt. Ein Problem bei einer solchen Analyse ist, dass

2 Zusätzlich zum FHWPA wurden in den letzten Jahren zwischen der Schweiz und Japan ein neues Steuerabkommen, ein Stagiaires-Abkommen und der Ausbau der Zusammenarbeit in der Wissenschafts-, Technologie- und Bildungspolitik vereinbart.

eine Veränderung in den Handelsströmen nach dem Inkrafttreten eines solchen Abkommens nicht einzig auf die Handelsliberalisierung zurückgeführt werden kann. Das Handelsvolumen wird auch durch andere Faktoren wie z.B. die konjunkturelle Entwicklung, Veränderungen im Währungswechselkurs oder externe Schocks wie Naturkatastrophen beeinflusst. Eine Betrachtung der absoluten Handelsvolumen – gerade auch in einem so kurzen Zeitraum von sechzehn Monaten wie im vorliegenden Artikel – kann somit kaum mehr als einen ersten Eindruck der Effekte vermitteln. Für eine umfassendere Messung der Effekte des FHWPA in den ersten sechzehn Monaten nach Implementierung wird deswegen auf Analysen auf drei Ebenen zurückgegriffen:

1. Eine Makroanalyse der Handelsdaten, bei welcher die relativen Handelsvolumina von durch das FHWPA neu liberalisierten Waren und durch das FHWPA nicht betroffenen Waren miteinander verglichen werden.
2. Eine Mesoanalyse der Zolldaten auf Ebene der Industriesektoren, bei welcher der Anteil der japanischen Exporte in die Schweiz, der unter Anwendung des FHWPA erfolgte, und die zeitliche Entwicklung dieses Anteils nach Industriesektoren berechnet werden.
3. Eine Mikroanalyse der ökonomischen Akteure durch die Auswertung eigener Umfragen unter Unternehmen zum FHWPA und dessen Anwendung.

Auf der Basis dieser Analysen auf drei Ebenen und ihrer Zusammenführung gelingt es, ein umfassendes Bild der Effekte des FHWPA ein Jahr nach dem Inkrafttreten zu zeichnen. Zudem können auch Faktoren identifiziert werden, welche einer Anwendung des FHWPA entgegenstehen.

Die Hauptergebnisse der vorliegenden Studie können folgendermassen zusammengefasst werden. Insgesamt zeigen sich in den ersten sechzehn Monaten nach Inkrafttreten des FHWPA bedeutende Effekte, wenn auch nicht in allen Industriesektoren im gleichen Ausmass. Obwohl somit in der Anwendung des FHWPA Probleme bestehen, kann es insgesamt bereits nach etwas mehr als einem Jahr als Erfolg bewertet werden. Bei den Schweizer Exporten nach Japan ergibt sich laut der Makroanalyse der Handelsdaten eine signifikante Zunahme im relativen Handelsvolumen bei Waren, welche durch das FHWPA liberalisiert wurden. Allerdings ist kein signifikanter Effekt im Fall der japanischen Exporte in die Schweiz auf der Makroebene feststellbar. In der Mesoanalyse der japanischen Exporte in die Schweiz zeigt sich jedoch ein differenzierteres Bild. Während in einigen Sektoren kaum Waren unter Anwendung des FHWPA in die Schweiz exportiert werden, hat deren Exportanteil in anderen Sektoren im Laufe

der Zeit stark zugenommen. Das FHWPA hatte somit in den ersten sechzehn Monaten zwar noch keinen signifikanten Einfluss auf den Gesamtexport von Japan in die Schweiz, jedoch kam es in bestimmten Industriesektoren im Laufe des ersten Jahres zu einer signifikanten Zunahme in der Anwendung des FHWPA. Ein solches differenziertes Bild ergibt sich auch aus der Mikroanalyse der Firmenbefragungen. Gerade auf japanischer Seite wird das FHWPA gemäss der Umfrage zum Teil nicht angewendet, da der damit verbundene Aufwand von einem Teil der Unternehmen in Relation zu den Vorteilen als zu gross betrachtet wird. Die neu eingeführte Möglichkeit für Unternehmen den Status als "ermächtigter Ausführer" zu erwerben, wodurch sich der Aufwand für die Erbringung der Ursprungsregel stark verringert, weist ein hohes Potential für eine weitere Steigerung der Nutzungsrate bei den japanischen Exporten in die Schweiz auf.

Der vorliegende Beitrag hat den folgenden Aufbau. Im zweiten Abschnitt werden zunächst Kontext und Hintergrund des FHWPA beschrieben und der Pfad skizziert, welcher zum Abschluss des Abkommens führte. Der dritte Abschnitt besteht aus vier Unterabschnitten. Die Makroanalyse der Handelsströme wird im ersten Unterabschnitt durchgeführt. Der zweite Unterabschnitt ist einer Mesoanalyse der japanischen Exporte in die Schweiz auf der Ebene der Industriesektoren gewidmet. Die Mikroanalyse auf der Ebene der Unternehmen als Wirtschaftsakteure folgt im dritten Unterabschnitt. Der vierte Unterabschnitt führt dann die Ergebnisse der Analysen auf unterschiedlichen Ebenen zusammen und diskutiert deren Zusammenhang. Abschliessend wird im Schlusswort als dem vierten Abschnitt ein Fazit zu den Hauptergebnissen und dem methodischen Vorgehen gezogen. Hierbei erfolgt auch ein kurzer Ausblick auf mögliche Fragestellungen weiterführender Studien.

2. Das FHWPA: Ein neues Kapitel in den japanisch-schweizerischen Beziehungen

2.1 *Hintergrund und Ausgangslage des FHWPA*

Parallel zum Stillstand in den Bemühungen um eine multilaterale Handelsliberalisierung im Rahmen der WTO (World Trade Organization) haben bilaterale Freihandels- und wirtschaftliche Partnerschaftsabkommen in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. Gerade in Ostasien und im asiatisch-

pazifischen Raum kann seit dem Jahre 2000 von einem regelrechten Boom gesprochen werden, welcher sich in einer sehr starken Zunahme von bilateralen Freihandels- und Wirtschaftsabkommen zeigt (vgl. u.a. AGGARWAL / URATA, 2006; BHAGWATI, 2008; DENT, 2006; KAWAI / WIGNARAJA, 2009; SHI'INO / MIZUNO, 2010; SOLÍS / STALLINGS / KATADA, 2009).

Die Schweiz ist seit vielen Jahren ein Vorreiter bei bilateralen Wirtschafts- und Handelsabkommen, welche ein zentrales Instrument in der Aussenhandelspolitik der Schweiz als kleiner, offener Volkswirtschaft mit einem relativ geringen Marktvolumen und einer starken Exportorientierung darstellen. Hierbei verfügt die Schweiz heute auch jenseits von Europa (Mitgliedschaft in der EFTA [European Free Trade Association; Europäische Freihandelsassoziation][3] und bilaterale Verträge mit der EU [European Union; Europäische Union]) über ein sehr gut ausgebautes Netzwerk von bilateralen Handels- und Wirtschaftsabkommen, welche die Position von Schweizer Unternehmen auf den internationalen Märkten stärken und die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Volkswirtschaft steigern. Vor dem Abschluss des FHWPA zwischen Japan und der Schweiz waren mit dem Freihandelsabkommen zwischen der EFTA und Singapur (Januar 2003) und der EFTA und Südkorea (September 2006) bereits zwei Abkommen in Kraft, welche Schweizer Unternehmen einen privilegierten Zugang zu zwei fortgeschrittenen ostasiatischen Volkswirtschaften eröffneten.

Im Gegensatz zur Schweiz hat Japan erst ab den späten 1990er Jahren schrittweise eine Abkehr von einer exklusiv multilateralen Aussenhandelspolitik vollzogen, welche bilateralen Abkommen tendenziell ablehnend und teilweise offen kritisch gegenüberstand. Seither nimmt Japan jedoch eine neue Position in den wirtschaftlichen Aussenbeziehungen ein, in welcher neben multilateralen Liberalisierungsbemühungen auch bilaterale Freihandels- und Wirtschaftsabkommen aktiv als Politikinstrument eingesetzt werden (CHIAVACCI / ZILTENER, 2006: 5–51; 2008: 8–11). Der Fokus lag hierbei vorerst eindeutig auf wichtigen Handelspartnern und Zielländern japanischer Direktinvestitionen im ostasiatischen Raum, wobei die Sicherung der Position und der Bedeutung Japans im regionalen Wirtschaftsraum angesichts der sehr aktiven Wirtschaftsdiplomatie von Seiten der VR China sowie Südkoreas, welche bilaterale Freihandelsabkommen in der Region zu forcieren begannen, klar im Vordergrund stand. Zusätzlich wurden jedoch auch wirtschaftliche Partnerschaftsabkommen mit Ländern ausserhalb Ostasiens abgeschlossen, um den Zugang zu regionalen

3 Die EFTA wurde 1960 als Gegengewicht zur Europäischen Gemeinschaft (EG) gegründet. Neben der Schweiz gehören ihr heute noch Island, Liechtenstein und Norwegen an.

Wirtschaftsblöcken zu sichern (wie die Abkommen mit Chile für den Mercosur[4] oder mit Mexiko für die NAFTA[5]) und eine Benachteiligung japanischer Firmen in diesen Wirtschaftsräumen zu verhindern.

Japan und die Schweiz blicken auf sehr lange und gute bilaterale Beziehungen seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts zurück.[6] Auch die Aussenhandelsbeziehungen zwischen der Schweiz und Japan waren in den letzten Jahrzehnten im Gegensatz zu den wirtschaftlichen Beziehungen Japans mit fast allen anderen westlichen Industrieländern durch die Kontinuität einer relativ konfliktfreien und insgesamt harmonischen Partnerschaft gekennzeichnet. In den 1980er Jahren und 1990er Jahren geriet Japan aufgrund von zunehmenden Handelsüberschüssen mit den USA, aber auch mit der EG bzw. EU in Handelskonflikte, welche damals von gewissen Autoren martialisch als Handelskrieg bezeichnet wurden (z.B. FRIEDMAN / LEBARD, 1991). Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Japan und der Schweiz waren hingegen auch in dieser Phase weiterhin durch enge Kooperation und gegenseitiges Vertrauen geprägt. Zwar sah sich auch die Schweiz nahezu während der gesamten 1980er Jahre mit einer negative Handelsbilanz im Warenverkehr mit Japan konfrontiert, jedoch nahmen im Gegensatz zu vielen westlichen Industrieländern in diesen Jahren nicht nur die japanischen Exporte in die Schweiz, sondern auch die Schweizer Exporte nach Japan zu (Abbildung 1). Seit den 1990er Jahren verfügt die Schweiz zudem als nahezu einziges westliches Industrieland über einen kontinuierlichen Handelsüberschuss mit Japan.

Japan und der japanische Markt sind von zentraler Bedeutung für die Schweizer Wirtschaft. Für mehr als ein Jahrhundert war Japan der wichtigste Handelspartner der Schweiz in Asien und wurde erst im Jahre 2010 von der VR China als wichtigstem asiatischen Markt für Schweizer Exporte abgelöst. Die Schweiz ist zudem einer der wichtigsten Investoren in Japan, so dass die Präsenz der Schweizer Wirtschaft in Japan im Gegensatz zu fast allen anderen westlichen Industrieländern, deren Firmen mit grossen Problemen auf dem japanischen Markt kämpften und sich oft wieder aus Japan zurückzogen, als Erfolgsstory

4 Mercosur (Mercado Común de Sur; Gemeinsamer Markt des Südens) ist ein 1991 gegründeter Wirtschaftsblock in Lateinamerika.

5 Kanada, Mexiko und die USA riefen 1994 eine gemeinsame Freihandelszone NAFTA (North American Free Trade Agreement; Nordamerikanisches Freihandelsabkommen) ins Leben.

6 Für umfassende Darstellungen bestimmter Aspekte der japanisch-schweizerischen Beziehungen und ihrer historischen Entwicklung vgl. MEYER, 2004; MORITA, 2005 und ZILTENER, 2010a.

bezeichnet werden kann (vgl. auch CHIAVACCI, 2004; CHIAVACCI / LOTTANTI, 1999).

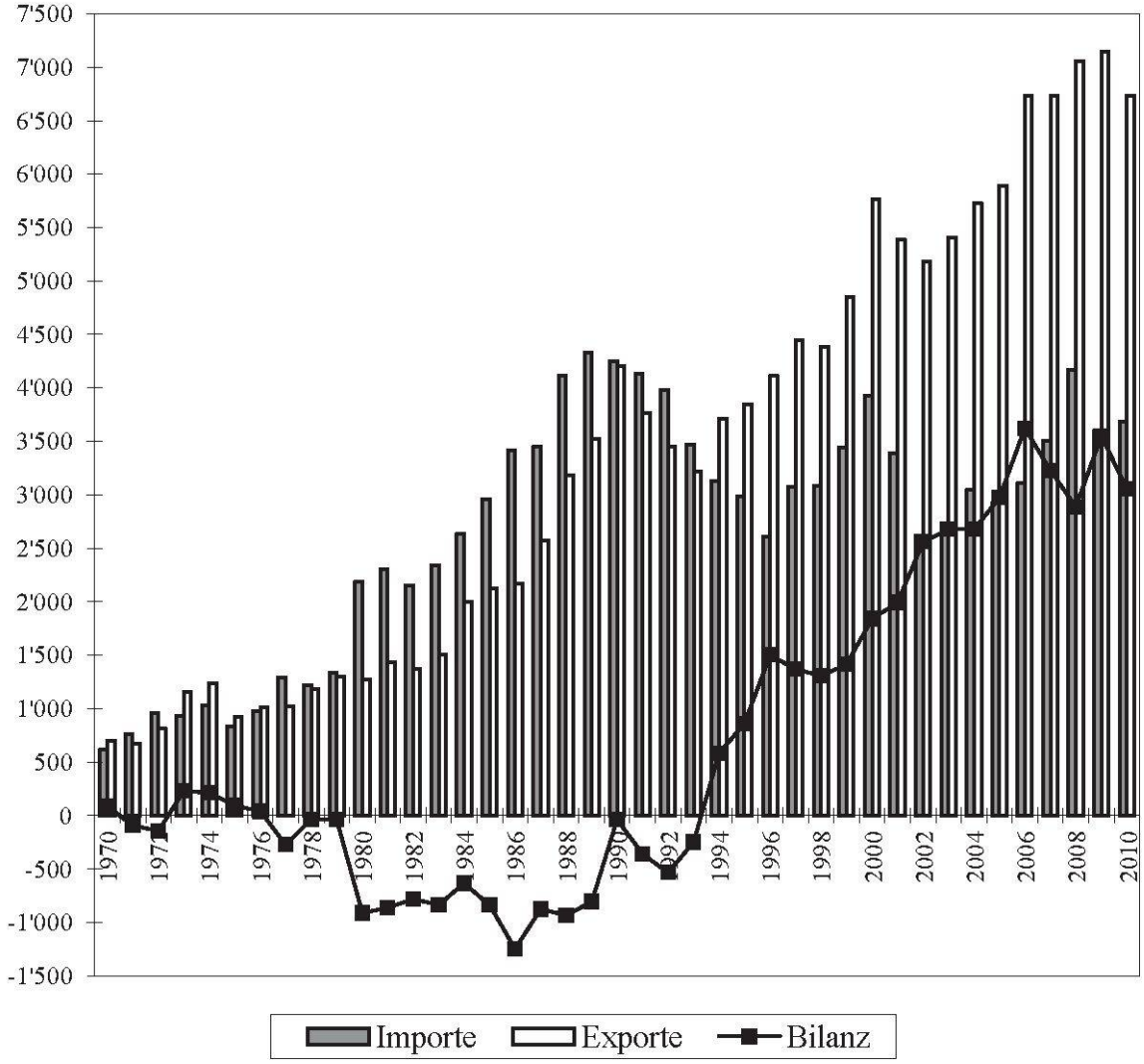

Abbildung 1: Schweizer Handelsbilanz mit Japan, 1955–2010 (in Millionen Franken)
Quelle: Schweizer Bundesamt für Statistik.

Umgekehrt hat für die japanische Wirtschaft der relativ kleine Schweizer Markt bei weitem nicht dieselbe Bedeutung. Seit Mitte der 1990er Jahre begannen japanische Firmen sogar ihre Direktinvestitionen in der Schweiz zu reduzieren, was vor allem auf die Konsolidierung der japanischen Finanzwirtschaft nach dem Platzen der Spekulationsblasen an den japanischen Aktien- und Immobilienmärkten zurückzuführen sein dürfte, welche zu einem Rückzug von japanischen Banken und Finanzdienstleistern vom Schweizer Finanzplatz führte. Bei

den Direktinvestitionen könnte das Jahr 2011 jedoch eine Trendumkehr bedeuten, in dem mit dem Aufkauf des Schweizer Arzneimittelherstellers Nycomed (vormals Altana) durch den grössten japanischen Pharmakonzern Takeda und von Landis+Gyr durch den japanischen Technologiekonzern Tōshiba zwei grosse Investitionsprojekte getätigt wurden. Trotzdem ist es aus Schweizer Sicht schmerzlich, dass im Gegensatz zu grossen US-amerikanischen Konzernen fast keine japanischen Konzerne in der Schweiz ihr europäisches Hauptquartier errichtet haben.

Abgesehen von ihren starken und kontinuierlichen Wirtschaftsbeziehungen auf bilateraler Ebene sind die Schweiz und Japan auch Partner in der globalen Wirtschaftspolitik. Beide gehören bei den WTO-Verhandlungen zur Gruppe der G10. Diese lockere Allianz umfasst neben der Schweiz und Japan mit Norwegen, Südkorea und Taiwan weitere Agrarimporteure, welche eine vollständige Liberalisierung des Welthandels von Agrarprodukten ablehnen und sich zu einer besseren Koordination der eigenen Position vor dem WTO-Gipfel in Cancún (2003) formiert haben. Insgesamt vertreten die Schweiz und Japan in der globalen Wirtschaftspolitik sehr ähnliche Positionen, indem sie einerseits für eine umfassende und schnelle Liberalisierung bei den Industrieprodukten eintreten und andererseits auf eine Beibehaltung der nationalen Souveränität bei den Agrarprodukten pochen.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Schweiz und Japan über eine sehr enge und kontinuierliche bilaterale Partnerschaft im Wirtschaftsbereich verfügen, welche durch gemeinsame Positionen und eine Allianz auf multilaterale Ebene weiter verstärkt werden. Allerdings besteht auch eine gewisse Asymmetrie in den Wirtschaftsbeziehungen. Während der japanische Markt für die Schweizer Exportwirtschaft von zentraler Bedeutung ist, kann die Interessenlage aus japanischer Sicht nicht so eindeutig bewertet werden. Zwar sind die Beziehungen zur Schweiz sehr gut, jedoch hat der Schweizer Markt keine zentrale Bedeutung als Destination von Exporten oder Direktinvestitionen. Im Gegenteil, die tendenziell stagnierenden Exporte und die rückläufigen Direktinvestitionen liessen aus japanischer Sicht seit den frühen 1990er Jahren die Deutung zu, dass wohl eine Sättigung der japanischen Wirtschaftspräsenz in der Schweiz erreicht worden ist. Es bleibt vorerst offen, ob die jüngsten Investitionen japanischer Konzerne in der Schweiz eine Umkehr dieses Trends bedeuten.

2.2 *Der Pfad zum FHWPA*

Angesichts der Ausgangslage ist es nicht überraschend, dass die Initiative für das FHWPA von Schweizer Seite kam. Seit 1995 wurden regelmässig bilaterale Gespräche zu den Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und Japan abgehalten. Im Frühling 2000 unterbreitete die Schweizer Seite im Zuge dieser Gespräche den japanischen Partnern den Vorschlag, ein Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und Japan auszuhandeln. Diese Initiative mündete 2002–2004 in parallele Machbarkeitsstudien durch das SECO (Schweizer Staatssekretariat für Wirtschaft) und die japanische Aussenhandelsagentur JETRO (Japanese External Trade Organization). Jedoch bedurfte es weiterer Initiativen von Schweizer Bundespräsidenten bei ihren offiziellen Japan-Besuchen im Oktober 2004 und April 2005 bis eine gemeinsame Studiengruppe zur Stärkung der Wirtschaftsbeziehungen auf Regierungsebene zwischen der Schweiz und Japan eingesetzt wurde, welche zwischen Oktober 2005 und November 2006 insgesamt fünf Konsultationen abhielt. Die Ergebnisse dieser Studiengruppe bildeten die Grundlage für die Aufnahme von Verhandlungen im Jahr 2007.[7] Die Verhandlungen selbst umfassten acht Verhandlungsrunden und dauerten einschliesslich der Vorbereitungstreffen vom März 2007 bis September 2008. Nachdem die letzten Detailfragen und rechtlichen Bereinigungen des Abkommenstextes vollzogen waren, konnte am 19. Februar 2009 das FHWPA unterzeichnet und im Mai und Juni desselben Jahres in den Kammern der Parlamente in der Schweiz und in Japan ratifiziert werden. Damit war der Weg frei und das FHWPA zwischen der Schweiz und Japan trat am 1. September 2009 in Kraft.[8]

Von der ersten Initiative von Schweizer Seite bis zum Inkrafttreten des FHWPA verging somit nahezu eine Dekade, wobei es immer wieder einer aktiven Schweizer Aussenhandelsdiplomatie bedurfte, um den Prozess voranzutreiben. Der Hauptgrund für diese lange Zeitspanne lag nicht an den Verhandlungen selbst, welche inklusive Vorbereitungstreffen relativ schnell innert eineinhalb Jahren abgeschlossen werden konnten, sondern an der nur eingeschränkt enthusiastischen Reaktion auf japanischer Seite, als der Schweizer Vorschlag eines bilateralen Freihandelsabkommens unterbreitet wurde. In einem früheren Forschungsprojekt wurden die japanischen Sichtweisen und Einschätzungen eines

7 Für eine ausführliche Darstellung und Analyse der bilateralen Gespräche und Studiengruppen, welche schlussendlich in die Verhandlungsaufnahme mündeten vgl. ZILTENER, 2010b.

8 Der Inhalt und Ablauf der bilateralen Verhandlungen sind detailliert in ZILTENER, 2010c dokumentiert.

Freihandelsabkommens zwischen der Schweiz und Japan bereits analysiert (CHIAVACCI / ZILTENER, 2006, 2008). Hierbei wurden Studien und Publikationen von staatlichen und privaten Forschungsinstituten und Denkfabriken, Beiträge in japanischen Massenmedien und die Aufzeichnungen aus dem japanischen Parlament und aus Kommissionssitzungen der japanischen Regierung untersucht, welche sich mit bilateralen Freihandels- und Wirtschaftsabkommen und einem möglichen solchem Abkommen mit der Schweiz beschäftigten. Zudem wurden 29 qualitative Leitfadeninterviews mit Mitgliedern der Elite aus Politik, Verwaltung, Wissenschaft und Wirtschaft im März und April 2006 in Japan durchgeführt, welche eine führende Rolle in der Formulierung der japanischen Aussenhandelspolitik einnahmen. Die Ergebnisse dieser Analyse zeigten, dass auf japanischer Seite zwar kein zentraler Akteur ein Abkommen mit der Schweiz ablehnte. Jedoch wurde von einer Mehrheit der Akteure inklusive den beiden in der Handelspolitik führenden Ministerien (Aussen- und Wirtschaftsministerium) einem Abkommen mit der Schweiz bestenfalls sekundäre Bedeutung eingeräumt. Immerhin wurde hierbei eine Reihe von Vorteilen aus einem möglichen Abkommen mit der Schweiz für Teile der japanischen Wirtschaft identifiziert. Beispielsweise wurde der zu erwartende positive Effekt eines Abkommens für die japanische Fahrzeugindustrie in der oben erwähnten Machbarkeitsstudie der JETRO (2004, Hervorhebungen im Original) betont:

> While the automobile tax is levied commonly to all automobiles, *EU cars are exempt from the customs* under the EU-Switzerland FTA. Because of this, Japanese-made cars have disadvantage with EU-made, and *their share in the Swiss market has gradually been declining* (about 30% in the 1980s; about 20% in the 1990s and after). An FTA with Switzerland is expected to help Japanese automakers regain competitiveness in Switzerland.

Insgesamt wurden die zu erwartenden ökonomischen Effekte jedoch als zu gering betrachtet. Eine Simulationsstudie aus dem japanischen Kabinettsbüro, welche immer wieder in den Interviews erwähnt wurde, ergab eine zu erwartende Steigerung des japanischen Bruttosozialprodukts um gerade einmal 0,006% (KAWASAKI, 2006). Ähnliche Ergebnisse hatte auch eine erste Simulationsstudie im Zuge der Machbarkeitsstudie der JETRO ergeben (ITI, 2003). Entsprechend wurde von vielen Akteuren aus einer rein ökonomischen Perspektive einem Abkommen mit der Schweiz keine hohe Relevanz eingeräumt und eine Reihe von anderen möglichen Partnern für bilaterale Freihandelsabkommen den Vorzug gegenüber der Schweiz gegeben.

Eine weitaus positivere Resonanz fanden die Schweizer Avancen hingegen innerhalb des japanischen Ministeriums für Land- und Forstwirtschaft und

Fischereiwesen (im Folgenden verkürzt als Agrarministerium bezeichnet) und den zugehörigen Agrar- und Fischereilobbies. Diese Akteure standen unter wachsendem Druck aufgrund ihrer generell ablehnenden Haltung gegenüber Freihandelsabkommen, welche auch Agrar- und Fischereiprodukte abdecken. Im Falle der Schweiz war jedoch ein WTO-konformes Abkommen ohne eine Handelsliberalisierung bei Agrar- und Fischereiprodukten möglich. Denn laut WTO-Regeln sollte ein bilaterales Freihandelsabkommen mindestens 90% des bilateralen Handels liberalisieren. Der Anteil des Handels in Agrar- und Fischereiprodukten zwischen der Schweiz und Japan ist jedoch gering und erreicht weniger als 2% des Gesamthandelsvolumens. Zudem galt die Schweiz für diese Akteure durch die gemeinsame Zugehörigkeit in der G10 als verlässlicher und zentraler Partner. Ein Abkommen mit der Schweiz bot somit dem Agrarministerium und den Interessengruppen in der Agrar- und Fischereipolitik nicht nur die Chance, ihre Rolle als permanenter Neinsager in der Handelspolitik hinter sich zu lassen, sondern die Beziehungen zur Schweiz als wichtigen Partner in Agrarfragen auf internationaler Ebene weiter auszubauen. Der Vizeminister des Agrarministeriums bestätigte diese Position offiziell an einer Pressekonferenz im Februar 2005 (ISHIHARA, 2005; eigene Übersetzung):

> Da die Schweiz ein G10-Mitglied und ein besonders einflussreiches Land ist, würde aus der Sicht des Agrarministeriums der Abschluss eines Freihandelsabkommens mit der Schweiz, um dadurch die Zusammenarbeit mit der Schweiz und den Zusammenhalt der G10 zu stärken, ein ausserordentlicher Vorteil sein. Somit ist das Agrarministerium der Meinung, dass es ein Freihandelsabkommen mit der Schweiz aktiv vorantreiben möchte.

Diese aktive Befürwortung eines Abkommens mit der Schweiz aus Agrarkreisen war wohl ein zentraler Faktor dafür, dass es der Schweiz gelungen ist das FHWPA abzuschliessen, während andere Länder wie beispielsweise Australien aufgrund von Problemen im Handel mit Agrarprodukten bisher keinen Erfolg in ihren Verhandlungen mit Japan hatten (YOSHIMATSU / ZILTENER, 2010). Zwar wurde in Japan einem Freihandelsabkommen mit Australien aus einer rein ökonomischen Perspektive weitaus grössere Bedeutung als einem Abkommen mit der Schweiz beigemessen, und entsprechend wurde auch von Seiten der Privatwirtschaft weitaus mehr Lobbying für ein Abkommen mit Australien betrieben,[9] jedoch scheiterte der Abschluss eines solchen Abkommens bisher an

9 Nippon Keidanren, der grösste und weitaus einflussreichste Interessenverband der Privatwirtschaft, veröffentlichte beispielsweise im September 2006 einen offiziellen und dringlichen Appell an die japanische Regierung, die Verhandlungen mit Australien für ein

der Hürde der Agrarimporte und dem damit verbundenen Widerstand aus japanischen Agrarkreisen.

Eine zweite, eher kleine Gruppe von Akteuren mass einem neuen wirtschaftlichen Abkommen mit der Schweiz aus einer strategischen, politökonomischen Sichtweise hohe Bedeutung zu. Diese Gruppe wollte mit der Schweiz nicht nur ein Freihandelsabkommen, sondern ein umfassendes wirtschaftliches Partnerschaftsabkommen abschliessen, welches als Grundlage für weitere zukünftige Abkommen dieser Art mit anderen fortgeschrittenen Industrieländern dienen sollte. Angesichts der ausgezeichneten Beziehungen und der reichen Erfahrung in bilateralen Abkommen erschien die Schweiz als idealer Partner, welcher mit Sicherheit auch ein ambitiöses Abkommen problemlos umsetzen könnte. Aus der Sicht dieser Akteure sollte Japan nicht einzig eine defensive und kurzfristig ausgerichtete Aussenhandelspolitik in Reaktion auf den Aufstiegs der VR China und seiner aktiven Handelsdiplomatie verfolgen, sondern eine langfristige und strategische Aussenhandelspolitik entwickeln. Hierbei wurde ein Abkommen mit der Schweiz als Brückenkopf in Europa angesehen. Noboru Hatakeyama, ehemaliger Vizeminister des Wirtschaftsministeriums, argumentierte beispielsweise in einem längeren Artikel, in welchem er den eingeschlagenen Weg der japanischen Regierung in der Aussenwirtschaftspolitik bzgl. Freihandelsabkommens kritisierte und eine strategische Ausrichtung auf qualitativ hochwertige Abkommen forderte (HATAKEYAMA, 2005: 244; eigene Übersetzung):

> Mit welchen Ländern kann Japan ein FTA von guter Qualität abschliessen? Abgesehen von Chile, mit welchem eine Studiengruppe auf Regierungsebene bereits die Arbeit aufgenommen hat, ist das wohl die Schweiz.
> Der wichtigste Grund ist, dass ein FTA mit der Schweiz eine starke Basis für eine Expansion in der EU wird. Weil die Schweiz bereits ein FTA mit der EU abgeschlossen hat, können die Produkte japanischer Tochterfirmen in der Schweiz ohne Zölle in den EU-Markt eingeführt werden. […] Kurz gesagt, ein FTA zwischen der Schweiz und Japan, Direktinvestitionen in der Schweiz vorausgesetzt, hat aus Exportsicht betrachtet den gleichen Effekt wie ein FTA zwischen Japan und der EU.

Freihandelsabkommen möglichst schnell aufzunehmen (NIPPON KEIDANREN, 2006). Im Falle eine Freihandelsabkommens mit der Schweiz wurde hingegen erst im Februar 2007 nach Beginn der offiziellen Verhandlungen auf Regierungsebene eine Erklärung durch den Nippon Keidanren veröffentlicht, in welcher er die Unterstützung eines Abkommens mit der Schweiz erklärte (NIPPON KEIDANREN, 2007).

Zusammenfassend kann somit festgehalten werden, dass die proaktive Schweizer Wirtschaftsdiplomatie, die positive Resonanz des Schweizer Vorschlages innerhalb der Agrarinteressen in Japan und einer weiteren Gruppe von japanischen Akteuren, welche einem Abkommen mit der Schweiz aus einer strategischen, polit-ökonomischen Perspektive wohl gesonnen waren, entscheidend dafür waren, dass trotz des relativ geringen Druckes von Seiten der japanischen Wirtschaft und der sekundären Bedeutung für eine grosse Anzahl von Akteuren innerhalb der politischen Entscheidungsträger in Verwaltung und Politik in Japan das FHWPA schliesslich realisiert werden konnte. Auch im Inhalt des Abkommens sind der Entwicklungspfad und der politische Hintergrund deutlich erkennbar.[10] Das Abkommen umfasst nicht nur eine Liberalisierung des Handels, sondern auch eine Anzahl weiterer Vereinbarungen und Bestimmungen zum Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse, zum E-Commerce, zum Marktzugang von Dienstleistungserbringern, zum Schutz von Direktinvestitionen und geistigem Eigentum, zur Stärkung der Rechtssicherheit beim grenzüberschreitenden Personenverkehr bei bestimmten Personenkategorien, zur Zusammenarbeit der Wettbewerbsbehörden und zur Schaffung einer bilateralen Plattform für die Behandlung spezifischer Anliegen der Wirtschaft. Deshalb wurde das vereinbarte Abkommen nicht nur als Freihandelsabkommen, sondern zusätzlich auch als wirtschaftliches Partnerschaftsabkommen bezeichnet und entspricht im Inhalt den Vorstellungen der strategisch und langfristig orientierten polit-ökonomischen Kreisen unter den japanischen Entscheidungsträgern in der Aussenhandelspolitik. Bei den Handelsliberalisierungen sind entsprechend den Vorstellungen von Agrarkreisen in Japan (und in der Schweiz) Agrarprodukte gesondert behandelt worden. Während bei Industrieprodukten ein vollständiger und möglichst schneller Abbau der Zolltarife beschlossen wurde, umfasst das Abkommen keine vollständige Liberalisierung von Agrarprodukten, sondern ein ausgewogene Liste von gegenseitigen Konzessionen für eine Auswahl von Agrarprodukten wie z.B. Schweizer Schokolade oder japanischem Sake.

10 Für eine detaillierte Diskussion des Inhaltes des FHWPA aus Schweizer Sicht vgl. SECO, 2009. Die japanische Sichtweise ist in JETRO, 2009 dargestellt.

3. Analysen zur Umsetzung und den Effekten des FHWPA

3.1 *Makroanalyse der Handelsströme: Gewichtete Wachstumsraten*

Ein Blick auf die Handelsbilanz lässt keinen eindeutig positiven Effekt des FHWPA nach seinem Inkrafttreten im September 2009 auf den bilateralen Handel erkennen (vgl. Abbildung 1). Im Gegenteil, sowohl die Schweizer Exporte nach Japan als auch die japanischen Exporte in die Schweiz waren im Jahre 2010 geringer als im Jahre 2008, dem letzten vollständigen Handelsjahr ohne FHWPA. Es wäre jedoch ein Fehlschluss aus der generellen Handelsstatistik zu schlussfolgern, dass das FHWPA keinen positiven Effekt auf den bilateralen Handel hatte. Denn die Höhe des Handelsvolumens ist nicht einzig vom Grad an Liberalisierung und den damit verbundenen Zolltarifen, sondern auch von einer Vielzahl von weiteren Faktoren wie der konjunkturellen Entwicklung, Wechselkursschwankungen, sich verändernden Transportkosten oder externen Schocks abhängig, wie gerade im Falle von Japan am Beispiel der weltweiten Finanzkrise und der damit verbundenen Wirtschaftskrise der letzten Jahre (HILPERT, 2009) oder bei der Dreifach-Katastrophe im Zuge des Tōhoku-Erdbebens vom 11. März 2011 ersichtlich wurde (WALDENBERGER / EILKER, 2011). Sinnvoller ist es deswegen, das relative Handelsvolumen von neu durch das FHWPA liberalisierten Handelsgütern (LH) im Verhältnis zu den durch das FHWPA nicht liberalisierten Handelsgütern (NLH) zu untersuchen. Von einem positiven Effekt des FHWPA kann dann ausgegangen werden, wenn der Anteil am Gesamthandelsvolumen der LH im Verhältnis zu den NLH zugenommen hat (SCHWANEN, 1993). Die Analyse basiert hierbei auf der Annahme, dass alle Gruppen von Handelsgütern im selben Ausmass durch zusätzliche Faktoren neben dem FHWPA beeinflusst werden. Diese Annahme mag im Fall von einzelnen Gruppen von Handelsgütern nicht zutreffend sein. Jedoch erscheint sie für das Gesamthandelsvolumen der LH und der NLH durchaus plausibel, da der Handel zwischen der Schweiz und Japan und auch die Gruppen von LH und NLH stark differenziert sind,[11] so dass sich der Einfluss von externen Faktoren gesamthaft gleichförmig auswirken sollte.

11 Die NLH umfassen nicht nur, wie oben erwähnt, den Grossteil der Agrarprodukte, welche durch das FHWPA nicht liberalisiert wurden, sondern auch viele weitere Handelsgüter, welche bereits vor dem FHWPA aufgrund von multilateralen Vereinbarungen vollständig liberalisiert waren, etwa im Pharma- oder IT-Bereich.

Für eine Makroanalyse basierend auf dieser Annahme wurden die japanischen Handelsdaten analysiert, indem die gewichteten Wachstumsraten von LH und von NLH über verschiedene Zeitperioden berechnet und miteinander verglichen wurden.[12] Die Analyse erfolgte auf der Basis der japanischen Handelsdaten von September 2007 bis August 2010. Hierbei wurden vier Szenarios für Schweizer Exporte nach Japan und japanischen Exporte in die Schweiz berechnet. In Tabelle 1 werden nun nicht die Durchschnittswerte für das gewichtete Wachstum an sich, sondern jeweils die untere Grenze für LH und die obere Grenze für NLH aus einseitigen Konfidenzintervallen auf 90%-Niveau dargestellt. Falls der untere Grenzwert für LH jeweils über dem oberen Grenzwert für NLH liegt, kann die Nullhypothese der Wirkungslosigkeit des FHWPA, dass sich das gewichtete Wachstum bei den LH nicht signifikant von den NLH unterscheidet, verworfen werden. Tabelle 1 zeigt, dass dies bei allen vier Szenarien für Schweizer Export nach Japan der Fall ist. Hingegen ist dies bei keinem der vier Szenarien für die japanischen Exporte in die Schweiz der Fall, da sich die entsprechenden Ober- und Untergrenzen der Konfidenzintervalle für alle vier Szenarien überschneiden. Die Makroanalyse ergibt somit, dass bereits für das erste Jahr nach Inkrafttreten des FHWPA ein positiver Effekt auf die Exporte aus der Schweiz nach Japan statistisch nachgewiesen werden kann. Die neu liberalisierten Handelsgüter weisen im Vergleich zu den nicht liberalisierten Handelsgütern ein signifikant höheres gewichtetes Wachstum auf. Hingegen ergibt eine quantitative Analyse der Handelsdaten keinen positiven Effekt für die japanischen Exporte in die Schweiz.

12 Unsere Analyse umfasst rund 80% der Handelsströme in HS4-Klassen, für die durchschnittliche Wachstumsraten gewichtet mit dem logarithmierten Warenwert der entsprechenden Handelsströme berechnet wurden. Dieses Vorgehen wurde aufgrund der nahe liegenden Annahme gewählt, dass die jeweiligen Handelsvolumina annähernd einer logarithmischen Normalverteilung folgen.
Um wiederum *pro rata* Stichprobengrössen für die Berechnung von Konfidenzintervallen zu bestimmen, wurde der Erwartungswert des Handelsvolumens für die höchste verfügbaren Disaggregationsstufe (HS8; 150 Millionen Yen für japanische Importe und 65 Millionen Yen für japanische Exporte) als $n=1$ festgelegt. Dieser Ansatz kann als besonders konservativ gelten, da zum einen auch auf dieser Disaggregationsstufe viele ($n>1$) Werte aus mehreren Unterkategorien summiert werden, und da zum anderen viele ($n>>1$) Werte innerhalb einer Klasse wiederum die Summe vieler ($n>>>1$) einzelner Transaktionen bilden. Eine Division der erfassten Gesamtvolumina ergibt eine Stichprobengrösse (*pro rata*) von rund $Npr \approx 3000$ mit geringfügigen Abweichungen in Abhängigkeit des zugrunde gelegten Bezugsjahres.

		CH-Exporte nach Japan		*Jap. Exporte in die Schweiz*	
		GWR 09.2009–08.2010	*GWR 09.2008–08.2009*	*GWR 09.2009–08.2010*	*GWR 09.2008–08.2009*
Referenz-periode 09.2008–08.2009	LH (unterer Grenzwert)	16,84%	26,73%	50,65%	18,10%
	NLH (oberer Grenzwert)	-6,14%	-8,59%	110,55%	23,44%
Referenz-periode 09.2007–08.2009	LH (unterer Grenzwert)	4,49%	14,51%	91,66%	23,86%
	NLH (oberer Grenzwert)	0,94%	1,13%	144,95%	34,12%

Tabelle 1: Obere und untere Grenzwerte bei den gewichteten Wachstumsraten (GWR) für liberalisierte Handelsgüter (LH) und nicht liberalisierte Handelsgüter (NLH)

Anmerkung: Obere und untere Grenzwerte für einseitige Konfidenzintervalle auf 90%-Niveau. Für Details zum methodischen Vorgehen vgl. Fussnote 12.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von japanischen Handelsdaten.

3.2 *Mesoanalyse der Industriesektoren: Nutzungsgrad des FHWPA*

Im vorangegangenen Unterabschnitt wurden die Effekte des FHWPA auf der Makroebene der Gesamthandelsströme durch den Vergleich längerer Zeitperioden analysiert. Eine differenziertere Analyse auf der Ebene der Industriesektoren und der monatlichen Entwicklung ist anhand des Nutzungsgrades des FHWPA möglich. Mittels dieser Analyse kann die Frage beantwortet werden, wie hoch der Anteil der Handelsgüter ist, welche unter dem FHWPA neu zollfrei oder zu einem geringeren Zolltarif zwischen der Schweiz und Japan gehandelt wurde. Hierbei gilt es zu beachten, dass nach Inkrafttreten des FHWPA Firmen nicht automatisch von den geringeren oder eliminierten Zolltarifen profitierten. Wie bei anderen bilateralen Freihandelsabkommen ist es an den Firmen nachzuweisen, dass ihre Export- bzw. Importgüter aus der Schweiz bzw. aus Japan stammen und somit die Ursprungsregeln des FHWPA erfüllen, um von den reduzierten bzw. eliminierten Zolltarifen profitieren zu können. Das Erfüllen der Ursprungsregel kann hierbei teilweise für Unternehmen sehr aufwendig sein, welche bei jeder einzelnen Handelstransaktion erneut gewährleistet werden muss. Deswegen wurde in Japan nach Schweizer Vorbild für Unternehmen auch

die Möglichkeit geschaffen, einen Status als "ermächtigter Ausführer" zu erlangen, mit welchem sie selber Ursprungserklärungen auf der Rechnung ausstellen können und von einer handschriftlichen Unterzeichnung befreit werden.

Bei der Berechnung des Nutzungsgrades wird zwischen dem absoluten Nutzungsgrad (ANG) einerseits und dem bereinigten Nutzungsgrad (BNG) andererseits unterschieden. Der ANG ist definiert als der Anteil von Handelsgütern am Gesamtimport, welche aufgrund des FHWPA zu einem reduzierten oder eliminierten Zolltarif importiert werden. Allerdings gilt es hierbei zu beachten, dass ein Teil der Handelsgüter bereits vor dem FHWPA zollfrei importiert werden konnte oder auch durch das FHWPA nicht liberalisiert wird. Entsprechend unterliegt der ANG einem systematischen Messfehler, der das Ausmass in der realen Nutzung des FHWPA zu niedrig ausgibt. Aus diesem Grund wird zusätzlich der BNG berechnet, bei welchem der Anteil von Handelsgütern, die durch den FHWPA (teil)liberalisiert und zu den reduzierten oder eliminierten Zolltarifen importiert wurden, ausschliesslich in Bezug zu den Summen der Handelsströme gesetzt wird, für die eine Nutzung des FHWPA überhaupt vorgesehen ist.

Leider konnte für die Analyse der Nutzungsgrade nur auf Daten der Eidgenössischen Zollverwaltung zurückgegriffen werden. Daher können ANG und BNG für den Gesamthandel und verschiedene Industriesektoren jeweils nur für die japanischen Exporte in die Schweiz, jedoch nicht für die Schweizer Exporte nach Japan berechnet werden. Die Berechnung des ANG und des BNG erfolgt hierbei auf der Basis des Wertes der Handelswaren.

Betrachten wir vorerst den Anteil der Exporte der wichtigsten Industriesektoren am japanischen Gesamtexport in die Schweiz vom Inkrafttreten des FHWPA bis Dezember 2010. Die in Tabelle 2 aufgeführten und nach ihrem Anteil an den Gesamtexporte geordneten acht Industriesektoren waren zusammen für über 99% der japanischen Exporte in die Schweiz während der betrachteten Zeitperiode verantwortlich. Die Fahrzeugindustrie, Edelmetalle und -steine, die chemische Industrie sowie die Maschinen- und Unterhaltungselektronikindustrie deckten hierbei zusammen bereits über 88% der Exporte ab, aber auch Uhren und Fotoapparate, Kunststoffe, unedle Metalle wie Stahl oder Eisen sowie Textilien waren wichtige japanische Exportgüter.

Industriesektor	*Exporte in Mio. SFr.*	*Anteil an den Gesamtexporten*
Fahrzeugindustrie	1.382	28,4%
Edelmetalle, Edelsteine, Schmucksteine, Perlen etc.	1.373	28,2%
Chemische Industrie	885	18,2%
Maschinen- und Unterhaltungselektronikindustrie	647	13,3%
Uhren- und Kameraindustrie	334	6,9%
Kunststoffindustrie	107	2,2%
Unedle Metalle (Stahlindustrie etc.)	68	1,4%
Textilindustrie	26	0,5%
TOTAL	4.862	100,0%

Tabelle 2: Japanische Exporte in die Schweiz nach Industriesektoren, Sept. 2009–Dez. 2010

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Daten der Eidgenössischen Zollverwaltung.

Der ANG und der BNG für diese wichtigen Industriesektoren sowie die japanischen Gesamtexporte für die betrachtete Zeitperiode sind in Tabelle 3 aufgeführt. Obwohl keine relativen Wachstumseffekte bei den japanischen Exporten in die Schweiz in der Makroanalyse belegt werden konnten, zeigt es sich, dass das FHWPA von Unternehmen, welche aus Japan in die Schweiz exportieren, durchaus angewendet wurde. Der ANG von 24,1% zeigt, dass in den ersten sechzehn Monaten nach Inkrafttreten des FHWPA nahezu ein Viertel der Exporte neu von den reduzierten und aufgehobenen Zolltarifen profitierte.[13] Dieser Werte erhöht sich beim BNG mit 31,9% sogar fast auf ein Drittel. Tabelle 3 belegt jedoch auch, dass unter den einzelnen Industriesektoren grosse Unterschiede im Nutzungsgrad bestehen. In bestimmten Sektoren wie der Uhren- und Kameraindustrie oder bei den Edelmetallen und -steine sind ANG wie BNG extrem gering. Bei Kunststoffprodukten, unedlen Metallen und Textilien ist der Nutzungsgrad hingegen mit Werten von 40% und mehr eindeutig überdurchschnittlich. Den weitaus höchsten Wert erreicht die Fahrzeugindustrie, bei welcher so-

13 Eine Studie basierend auf australischen Zolldaten für das auf den 1. Januar 2005 in Kraft getretene Freihandelsabkommen zwischen Australien und den USA kam zu einem ähnlichen Ergebnis für die ANG (POMFRET / KAUFMANN / FINDLAY, 2010: 7, 18). Diese Untersuchung zeigte, dass die ANG für US-amerikanische Exporte nach Australien im ersten Jahr etwa 30% betrug. In den Folgejahren 2006–2009 pendelte sich die ANG zwischen 20–25% ein.

wohl der ANG wie auch der BNG nahezu drei Viertel erreichen. Es zeigt sich auch, dass die relativ grosse Differenz zwischen ANG und BNG bei den Gesamtexporten primär durch gewisse Sektoren wie die chemische Industrie, die Maschinen- und Unterhaltungselektronikindustrie sowie die Textilindustrie bedingt ist. Die grossen Differenzen zwischen ANG und BNG in diesen Industriesektoren sind primär auf multilaterale Abkommen zur Handelsliberalisierung wie die Vereinbarung über die Zollfreiheit von pharmazeutischen Erzeugnissen oder das Übereinkommen über die Informationstechnologie zurückzuführen, welche sowohl von der Schweiz als auch von Japan unterzeichnet worden sind und durch welche bereits vor Inkrafttreten des FHWPA die Zolltarife für einen Teil der Handelsgüter in diesen Sektoren eliminiert wurden.

Industriesektor	*ANG*	*BNG*
Fahrzeugindustrie	72,6%	73,0%
Edelmetalle, Edelsteine, Schmucksteine, Perlen etc.	0,2%	0,2%
Chemische Industrie	3,3%	17,2%
Maschinen- und Unterhaltungselektronikindustrie	6,6%	11,6%
Uhren- und Kameraindustrie	1,1%	1,7%
Kunststoffindustrie	43,2%	43,6%
Unedle Metalle (Stahlindustrie etc.)	45,4%	46,8%
Textilindustrie	39,5%	47,0%
TOTAL	24,1%	31,9%

Tabelle 3: Absoluter Nutzungsgrad (ANG) und bereinigter Nutzungsgrad (BNG) nach Industriesektoren, Sept. 2009–Dez. 2010

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Daten der Eidgenössischen Zollverwaltung.

Im nächsten Schritt wird der zeitliche Verlauf in der Entwicklung der BNG analysiert. Da zwischen dem Abschluss des FHWPA und seinem Inkrafttreten relativ wenig Zeit lag, lautet die Hypothese, dass der Nutzungsgrad mit der Zeit zunimmt. So dürfte ein Teil der Unternehmen in der relativen kurzen Zeit zwischen Abschluss und Inkrafttreten des FHWPA noch nicht den Nachweis erbracht haben, dass ihre Exporte die Ursprungsregeln erfüllen, oder erst später auf die Neuregelung und die damit verbundenen Möglichkeiten aufmerksam geworden sein. In Abbildung 2 sind die Zolltarife für die japanischen Gesamtexporte in die Schweiz vom Januar 2009 bis zum Dezember 2010 pro Monat dargestellt,

wobei (1) Waren mit normalen Zolltarifen, (2) Waren mit Zolltarifen mit Begünstigung aufgrund ihrer Verwendung und (3) Waren mit reduzierten oder eliminierten Zolltarifen aufgrund des FHWPA unterschieden werden. Die BNG betrug nach dem Inkrafttreten der FHWPA bis Januar 2010 etwa 20%, ab Februar 2010 ist jedoch eine deutliche Steigerung festzustellen, indem die BNG zwischen 30% und 45% schwankt. Nach einigen Monaten hat somit die Nutzung des FHWPA für japanische Exporte in die Schweiz signifikant zugenommen.

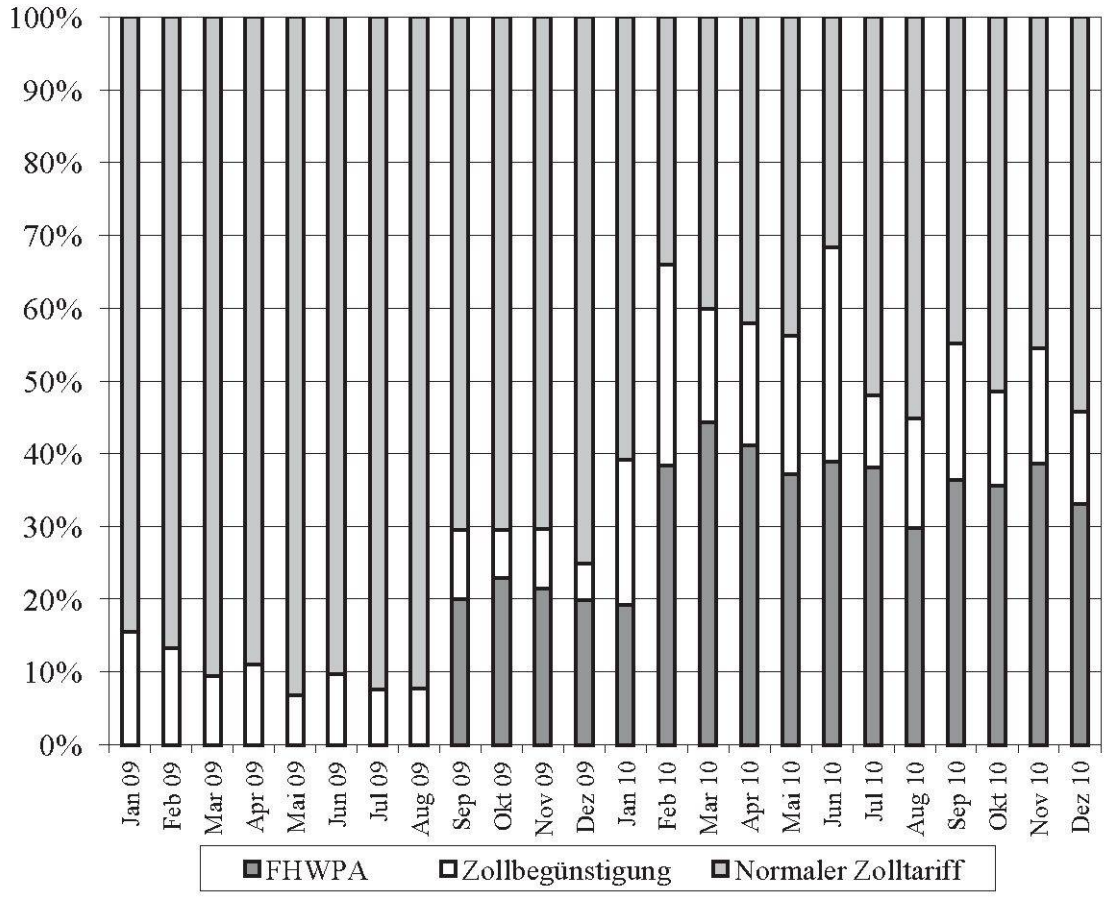

Abbildung 2: Monatliche Nutzung des FHWPA bei den japanischen Gesamtexporten in die Schweiz, Jan. 2009 bis Dez. 2010

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Daten der Eidgenössischen Zollverwaltung.

Der Verlauf der BNG in Exporten der Fahrzeugindustrie aus Japan in die Schweiz als dem im Handelsvolumen wichtigsten Industriesektor ist in Abbildung 3 dargestellt. Hierbei zeigt sich ein ähnlicher Verlauf wie bei den Gesamtexporten. Auch wenn der BNG in der Fahrzeugindustrie über die ganze betrach-

tete Zeitperiode überdurchschnittlich ist, kann auch bei diesem Industriesektor ab Februar 2010 eine deutliche Zunahme verzeichnet werden. Betrug der BNG vorher in etwa 50–55%, so fluktuierte er ab Februar 2010 mit um die 80% auf einem weitaus höheren Niveau.

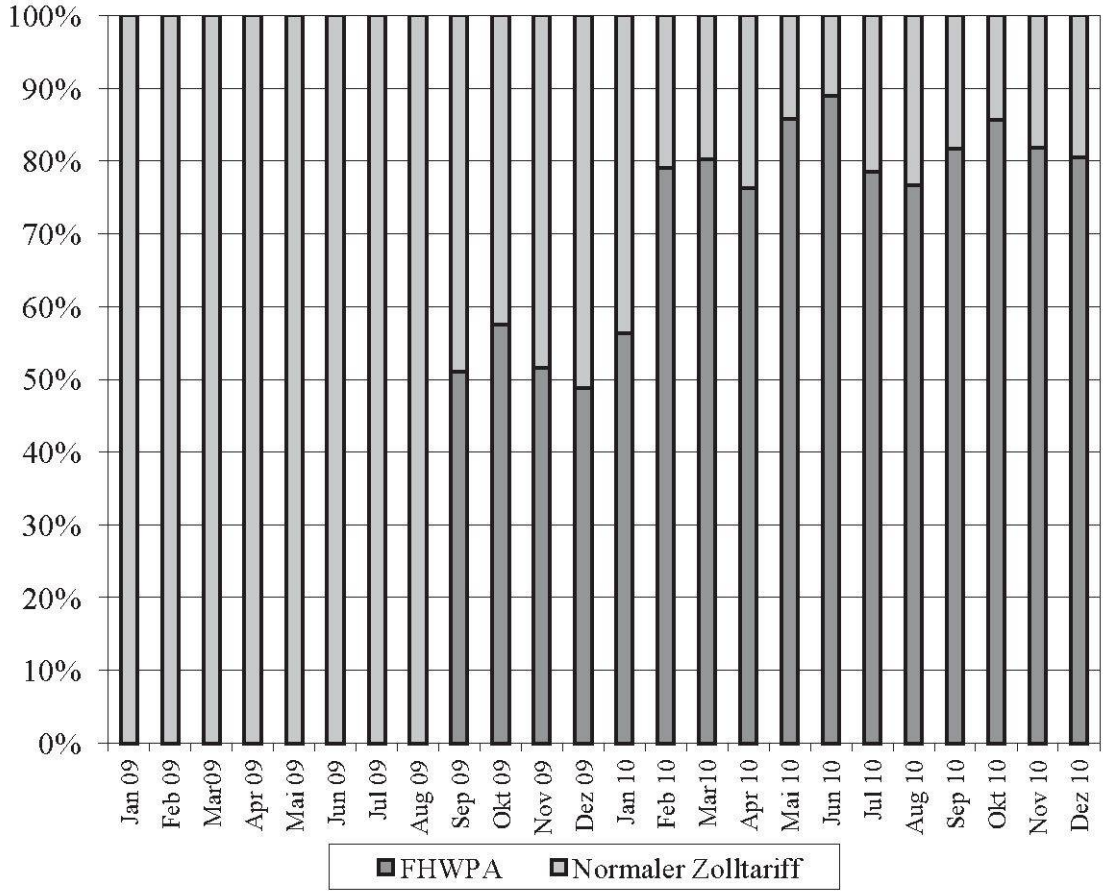

Abbildung 3: Monatliche Nutzung des FHWPA bei den japanischen Fahrzeugexporten in die Schweiz, Jan. 2009 bis Dez. 2010

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Daten der Eidgenössischen Zollverwaltung.

Auch in den grafischen Darstellungen der meisten anderen Industriesektoren zeigt sich deutlich eine solche Tendenz. Dies wird auch in einer linearen Regression der BNG zum Zeitverlauf bestätigt (Tabelle 4). Für alle betrachteten Industriesektoren mit Ausnahme des Textilsektors ergibt die quantitative Analyse eine statistisch signifikante Zunahme des BNG über die Zeit seit Inkrafttreten

des FHWPA bis Ende 2010.[14] In der Fahrzeugindustrie wuchs die BNG beispielsweise jeden Monat durchschnittlich um etwa 2,4 Prozentpunkte, bei den unedlen Metallen (Stahlindustrie etc.) sogar durchschnittlich um 3,3 Prozentpunkten. Insgesamt ist eine Zunahme in der BNG der japanischen Exporte in die Schweiz von durchschnittlich 1,1 Prozentpunkten pro Monat zu verzeichnen. Zudem lässt sich durch die Zeitspanne seit Inkrafttreten des FHWPA mehr als ein Drittel der Variation in der BNG für alle japanischen Exporte und über 60% in der Fahrzeugindustrie, der chemischen Industrie, der Uhren- und Kameraindustrie und den unedlen Metallen erklären.

Industriesektor	R^2	*Standard-fehler*	*Steigung*	*Prüfwert t*
Fahrzeugindustrie	0,637	8,789	2,361	4,953***
Edelmetalle, Edelsteine, Schmucksteine, Perlen etc.	0,213	0,258	0,027	1,949*
Chemische Industrie	0,683	4,959	1,476	5,487***
Maschinen- und Unterhaltungselektronikindustrie	0,266	6,904	0,844	2,255**
Uhren- und Kameraindustrie	0,601	0,877	0,218	4,589***
Kunststoffindustrie	0,581	7,839	1,872	4,404***
Unedle Metalle (Stahlindustrie etc.)	0,767	8,923	3,281	6,779***
Textilindustrie	0,171	15,672	1,446	1,701
TOTAL	0,377	7,052	1,113	2,909**

Tabelle 4: Beziehung zwischen BNG und Zeitpunkt nach Inkrafttreten des FHWPA, Sept. 2009 bis Dez. 2010

Anm.: *** signifikant bei 1%; ** signifikant bei 5%; * signifikant bei 10%.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Daten der Eidgenössischen Zollverwaltung.

14 Neben den im Artikel diskutierten Industriesektoren, welche einen grossen Anteil an den japanischen Gesamtexporten in die Schweiz ausmachen, zeigte sich in einer Analyse zusätzlicher Sektoren, dass es neben dem Textilexporten auch noch in anderen Waren wie beispielsweise Holz und Holzprodukten, Leder und Lederwaren oder Schuhen kein signifikanter Trend einer im Zeitverlauf zunehmenden BNG identifiziert werden kann. Jedoch sind die Handelsvolumen in diesen Industriesektoren inklusive dem Textilsektor relativ gering, so dass einzelne Lieferungen das Bild erheblich verzerren können.

3.3 *Mikroanalyse auf Akteursebene: Resultate der Firmenbefragung*

Um die Umsetzung und Nutzung des FHWPA zusätzlich auch auf der Mikroebene der ökonomischen Akteure analysieren zu können, wurde im Herbst 2010 eine Online-Befragung in englischer Sprache von Firmen zum FHWPA unter den Mitgliedern der Schweizer Handels- und Industriekammer in Japan (Swiss Chamber of Commerce and Industry in Japan, SCCIJ) und der Schweizerisch-Japanischen Handelskammer in der Schweiz (Swiss-Japanese Chamber of Commerce, SJCC) durchgeführt. Insgesamt beteiligten sich 79 Unternehmen aus den beiden Handelskammern an der Umfrage. Bei einer Gesamtanzahl von etwa 230 Firmenmitgliedern in beiden Kammern und unter Berücksichtigung, dass einige Unternehmen in beiden Kammern Mitglied sind, entspricht dies in etwa einer Rücklaufquote von 35–40%. Entsprechend kann das Sample als repräsentativ für die Wirtschaftsakteure in den bilateralen Handels- und Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und Japan betrachtet werden. Allerdings wurde vermutet, dass Unternehmen, welche das FHWPA nutzen, wohl tendenziell eher in der Umfrage antworten würden und somit überrepräsentiert sein könnten. Deswegen wurde im November 2011 zusätzlich eine telefonische Befragung von Firmen durchgeführt, bei der auch spezifisch auf die Faktoren eingegangen wurde, weshalb das FHWPA nicht genutzt wird.

In Abbildung 4 ist das Sample von 79 Unternehmen nach Firmengrösse auf der Basis der Anzahl von regulären Beschäftigten dargestellt. Bei etwa 9% handelt es sich um kleine Firmen mit 10 oder weniger festen Mitarbeitern. Nicht ganz ein Viertel der antwortenden Unternehmen war von mittlerer Grösse mit 11 bis 100 Standardbeschäftigten. Weitere 17% können als grosse Arbeitgeber mit 101 bis 1.000 regulären Arbeitskräften klassifiziert werden. Die Mehrheit von über 50% der antwortenden Firmen ist jedoch zu den sehr grossen Unternehmen mit über 1.000 regulären Beschäftigten zu zählen. Frühere Studien, wie weiter unten noch ausführlicher dargestellt wird, haben eindeutig gezeigt, dass grosse Firmen eher Freihandelsabkommen nutzen. Somit bestätigt die Zusammensetzung des Samples die Vermutung, dass Firmen, welche das FHWPA anwenden, im Sample tendenziell überrepräsentiert sind.

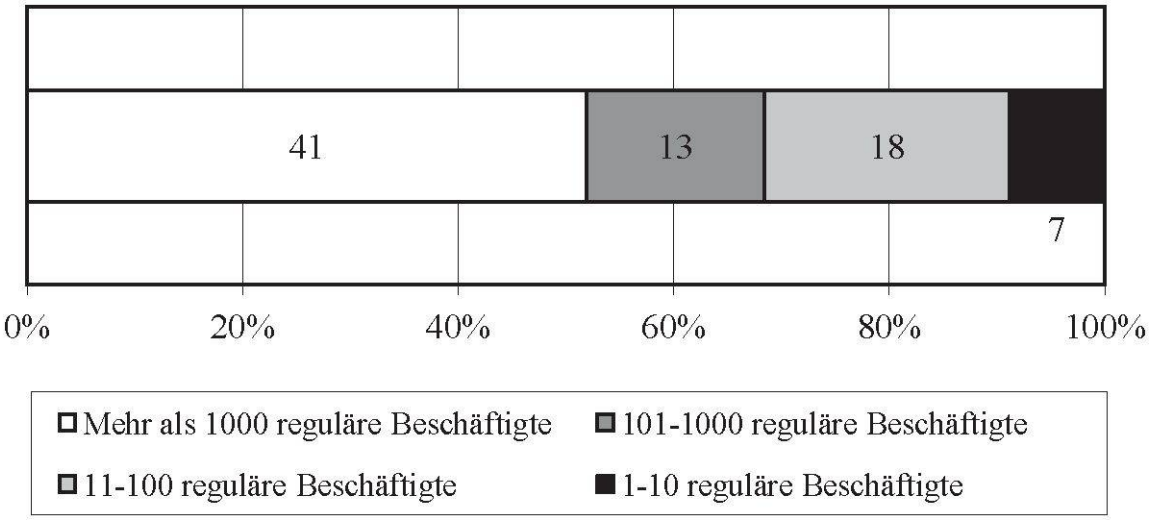

Abbildung 4: Unternehmensgrösse nach Anzahl regulärer Beschäftigter aller antwortenden Firmen

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Befragungsergebnisse der Mitgliedsfirmen der SCCIJ und SJCC, Herbst 2010.

Eine Aufschlüsselung des Samples nach wirtschaftlichem Tätigkeitsbereich der Firmen erfolgt in Abbildung 5. Die kleinste Gruppe von nicht ganz 4% waren hierbei produzierende Firmen ohne eigene Handelstätigkeit. Etwas mehr als 6% der antwortenden Firmen identifizierten sich hingegen als Logistikanbieter. Der Anteil der Dienstleistungsanbieter betrug etwa 19% im Sample. Mit fast 71% waren die Handelsfirmen und Produzenten mit eigener Handelstätigkeit die weitaus grösste Gruppe unter den antwortenden Unternehmen. Diese Gruppe ist es auch, welche für das Thema des vorliegenden Artikels von zentralem Interesse ist und die in der Folge eingehender analysiert wird.

Für die weitere Analyse wurden diese 56 Unternehmen jedoch nicht in japanische und schweizerische Firmen unterteilt, sondern einerseits in Firmen, welche aus der Schweiz nach Japan exportieren (SNJE), und andererseits in Firmen, welche aus Japan in die Schweiz exportieren (JISE), aufgeteilt. Denn nur so sind die Ergebnisse der Mikroanalyse auf Firmenebene mit denjenigen der oben erfolgten Makro- und Mesoanalyse vergleichbar, bei welcher jeweils die Handelsströme analysiert wurden. Acht Firmen, welche laut eigenen Angaben sowohl aus der Schweiz nach Japan als auch aus Japan in die Schweiz exportieren, wurden zu beiden Handelsströmen gezählt, so dass sich für die folgenden Analysen ein Gesamtsample von 64 Fällen mit 31 JISE und 33 SNJE ergibt.

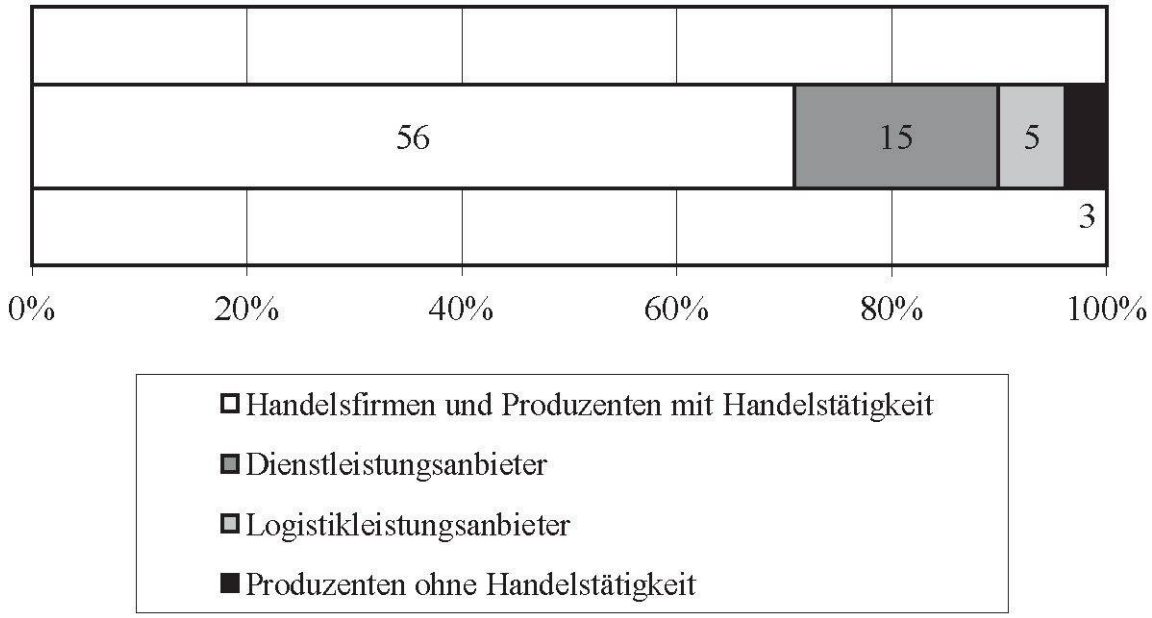

Abbildung 5: Wirtschaftlicher Tätigkeitsbereich aller antwortenden Firmen

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Befragungsergebnisse der Mitgliedsfirmen der SCCIJ und SJCC, Herbst 2010.

Die Antworten auf die Frage, ob die Unternehmen bei ihren Exporten in die Schweiz und/oder nach Japan das FHWPA nutzen, sind in Abbildung 6 dargestellt. Ein substantieller Anteil von deutlich über 10% der befragten Firmen bei den JISE und den SNJE gab an, über die Nutzung des FHWPA nicht Bescheid zu wissen. Dies bedeutet, dass entweder die konkret in der Firma antwortende Person nicht über die Nutzung des FHWPA informiert war, oder dass eine dritte Partei sich um die Abwicklung des Handels und somit um die Nutzung des FHWPA kümmert. Der Anteil von Unternehmen, welchen den FHWPA in ihrer Geschäftstätigkeit nicht anwenden, variiert zwischen den beiden Handelsströmen erheblich. Während bei den JISE-Firmen 12 oder nahezu 40% aller befragten Firmen nicht vom FHWPA Gebrauch machen, sind es bei den SNJE-Firmen gerade einmal 5 oder etwa 15% aller befragten Firmen. Entsprechend ist der Anteil der SNJE-Firmen, welche das FHWPA nutzen, mit 54,5% aller befragten Firmen gegenüber 45,2% bei den JISE-Firmen um nahezu zehn Prozentpunkte höher. Zählt man zudem auch noch den Anteil der Firmen hinzu, welche laut eigenen Angaben das FHWP möglicherweise in Zukunft nutzen werden, dann erhöht sich die Differenz mit etwa 70% bei den SNJE-Firmen gegenüber etwa 50% bei den JISE-Firmen sogar auf etwa 20 Prozentpunkte. Eine Berechnung der ANG unter Ausschluss der Firmen, welche keine Auskunft

über die Anwendung des FHWPA geben konnten, ergibt für das ganze Sample einen Wert von 58,2% für die ANG. Bei den SNJE-Firmen beträgt der ANG 64,3% und bei den JISE-Firmen 51,9%.

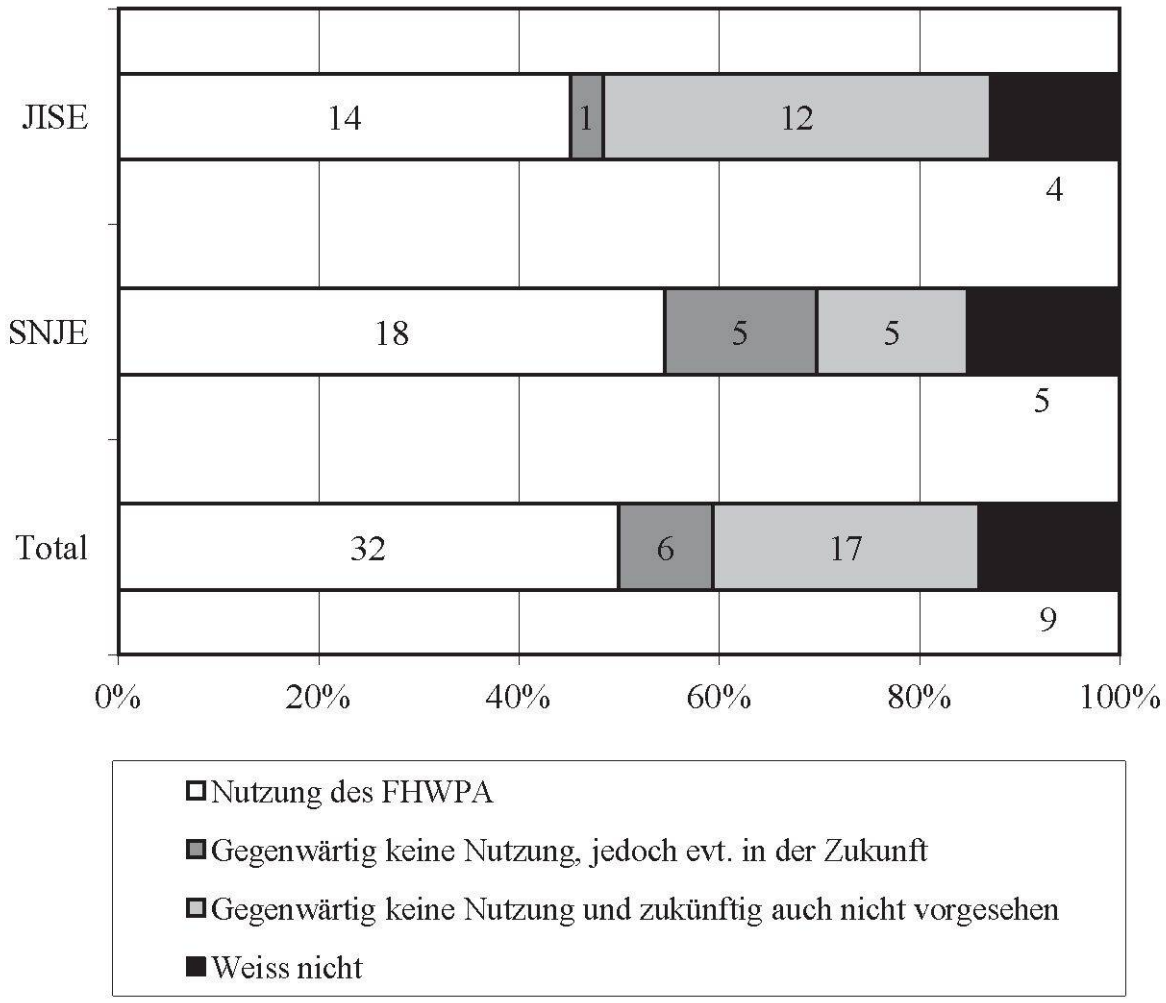

Abbildung 6: Nutzung des FHWPA laut Firmenbefragung

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Befragungsergebnisse der Mitgliedsfirmen der SCCIJ und SJCC, Herbst 2010.

In einem nächsten Schritt werden die BNG berechnet. D.h. alle Firmen die das FHWPA nicht nutzen konnten, werden aus dem Sample eliminiert, welches sich dadurch um 20 Unternehmen auf 44 Unternehmen verringert. Die Ergebnisse sind in Abbildung 7 dargestellt. Insgesamt stehen nun 32 Unternehmen, welche das FHWPA anwenden, 12 Firmen gegenüber, welche das FHWPA zwar anwenden könnten, es jedoch nicht tun. Der BNG für das ganze Sample erreicht

somit einen Wert von 72,7%. Bei SNJE-Firmen beträgt der BNG 75,0%. Mit 70% liegt der BNG für JISE-Firmen nicht sehr viel tiefer. Die Differenz in der Anwendung des FHWPA zwischen den japanischen Exporten in die Schweiz gegenüber den Schweizer Exporten nach Japan hat sich somit bei den BNG gegenüber den ANG im Sample von antwortenden Firmen stark verringert.

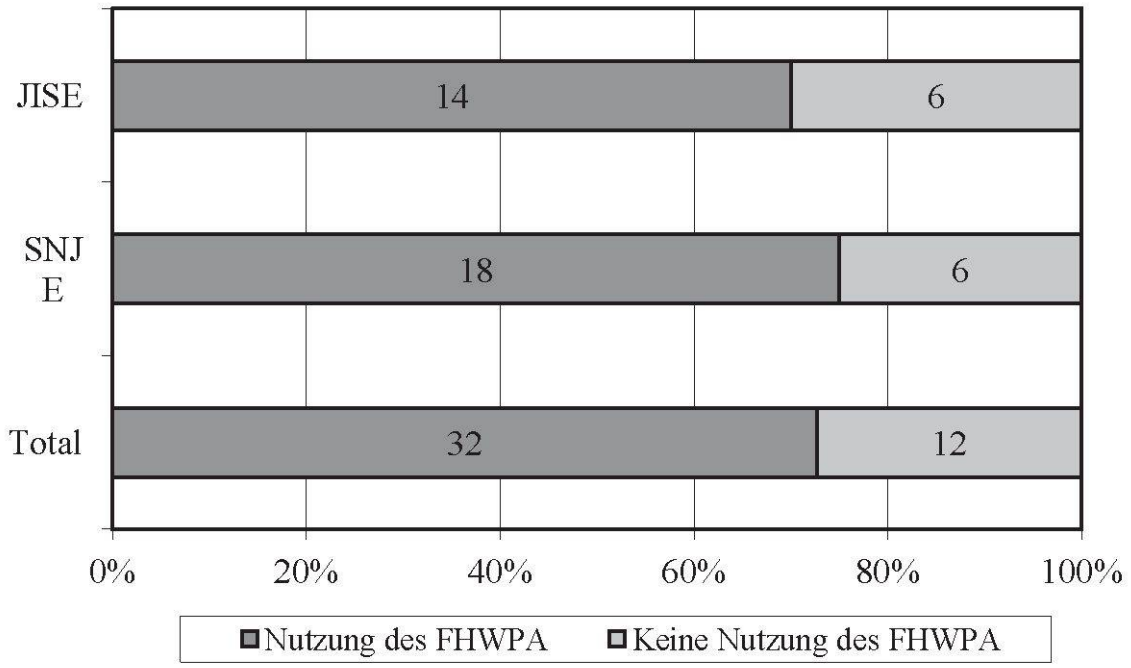

Abbildung 7: Bereinigte Nutzung des FHWPA laut Firmenbefragung

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Befragungsergebnisse der Mitgliedsfirmen der SCCIJ und SJCC, Herbst 2010.

Das Sample wurde auch noch nach Industriesektoren bzgl. BNG unterteilt (vgl. Tabelle 5). Aufgrund der sehr geringen Anzahl von Firmen in den einzelnen Sektoren, ist die Aussagekraft jedoch sehr begrenzt. Vergleicht man die Ergebnisse mit der in der Mesoanalyse für die japanischen Exporte in die Schweiz berechneten BNG nach Industriesektoren (Tabelle 3), dann bestätigt sich die Vermutung, dass das Sample eine gewisse Verzerrung aufweist. So haben Firmen, welche das FHWPA nutzen, eher an der Umfrage teilgenommen. Dies gilt gerade auch für die antwortenden Unternehmen aus der chemischen Industrie, bei welchen der BNG in der Umfrage 100% beträgt, obwohl er laut Mesoanalyse für die Exporte aus Japan in die Schweiz nur 17,2% betrug. Immerhin bestätigt sich jedoch anhand der Daten, dass der BNG bei der Maschinen- und Unterhal-

tungselektronikindustrie und der Uhren- und Kameraindustrie unterdurchschnittlich ist.

Industriesektor	*Nutzung*	*Keine Nutzung*	*BNG*
Fahrzeugindustrie	4	0	100,0%
Edelmetalle, Edelsteine, Schmucksteine, Perlen etc.	1	0	100,0%
Chemische Industrie	9	0	100,0%
Maschinen- und Unterhaltungselektronikindustrie	7	6	53,8%
Uhren- und Kameraindustrie	5	3	62,5%
Kunststoffindustrie	0	0	—
Unedle Metalle (Stahlindustrie etc.)	2	0	100,0%
Textilindustrie	0	0	—
TOTAL	32	12	72,7%

Tabelle 5: Bereinigter Nutzungsgrad (BNG) nach Industriesektoren laut Firmenbefragung

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Befragungsergebnisse der Mitgliedsfirmen der SCCIJ und SJCC, Herbst 2010.

Welche Faktoren führen nun dazu, dass eine Firma das FHWPA in ihrer Geschäftstätigkeit benutzt? Die Beantwortung dieser Frage erfolgt in der folgenden Analyse der Umfrageergebnisse, wobei ein Vergleich mit Ergebnissen aus früheren Studien möglich ist, in welchen die Freihandelsabkommen zwischen Japan und Malaysia sowie Japan und Mexiko (TAKAHASHI / URATA, 2010), das Freihandelsabkommen zwischen Japan und Singapur (TAKAHASHI / URATA, 2008), das Freihandelsabkommen der ASEAN (Association of Southeast Asian Nations; Verband Südostasiatischer Nationen) (WIGNARAJA / LAZARO / DEGUZMAN, 2010) und die verschiedenen Freihandelsabkommen Japans (KAWAI / WIGNARAJA, 2009) bzgl. Nutzungsgrad und Firmeneigenschaften analysiert wurden. Die Hauptergebnisse dieser Studien und der eigenen Analyse sind in Tabelle 6 zusammengestellt.

Der ANG in der Firmenbefragung zum FHWPA war mit 50,0% höher als in den Vergleichsstudien.[15] Dies relativiert sich jedoch, wenn man den unteren Grenzwert der Konfidenzintervalle auf 90%-Niveau betrachtet, welcher mit 40,0% im Bereich der bisherigen Studien liegt.

Frühere Studien zeigen, dass grössere Unternehmen – gemessen an der Anzahl von regulären Beschäftigten – eher Freihandelsabkommen nutzen. Dies wird auch in der vorliegenden Studie bestätigt (Tabelle 6).[16] Als Erklärung für dieses Ergebnis kann angeführt werden, dass grössere Unternehmen über mehr interne Ressourcen verfügen, um Freihandelsabkommen nutzen zu können. Da sie zudem tendenziell eher über grössere Handelsvolumina bei einzelnen Handelstransaktionen verfügen, sollte die Gewinnmarge angesichts der Fixkosten für den Nachweis der Ursprungsregel höher sein. Somit ist der ökonomische Anreiz, ein Freihandelsabkommen anzuwenden, in grösseren Firmen in der Regel stärker.

Unternehmen, welche in beiden Ländern einen Standort haben, nutzen laut den bereits vorhandenen Studien eher ein Freihandelsabkommen. Auch in der vorliegenden Studie wurde dieses Resultat in der quantitativen Analyse repliziert (Tabelle 6).[17] Die Erklärung für dieses Ergebnis lautet, dass Unternehmen, die in beiden Ländern einen Standort haben, den japanischen und schweizerischen Märkten eine hohe Bedeutung zumessen. Entsprechend aktiver informieren sich diese Firmen wohl über regulatorische Änderungen wie die Einführung von Freihandelsabkommen. Zudem dürfte sich die Anwendung eines Freihandelsabkommens bei diesen Firmen auch stärker auf den Gesamtgewinn des Unternehmens auswirken.

Die Studien zu den Freihandelsabkommen zwischen Japan und Malaysia sowie zwischen Japan und Mexiko und zum Freihandelsabkommen der ASEAN zeigen, dass Unternehmen, welche sich aktiv im Verhandlungsprozess beteiligt haben, auch mit höherer Wahrscheinlichkeit solche Abkommen nutzen. Die vor-

15 Aus Vergleichsgründen mit den anderen Studien wird der ANG hierbei im Unterschied zu weiter oben unter Berücksichtigung der Unternehmen berechnet, welche die Frage zu Nutzung der FHWPA nicht beantworten konnten.

16 Als quantitative Analysemethode wurde ein Zweistichproben-t-Test für unabhängige Stichproben durchgeführt. Der arithmetische Mittelwert für Nutzer des FHWPA ist 30.941 reguläre Beschäftigte gegenüber von 5.117 regulären Beschäftigten für Firmen, welche das FHWPA nicht anwenden. Der t-Prüfwert betrug 2,297 und ist signifikant bei 5%.

17 Hierbei wurde ein exakter Chi-Quadrat-Test nach Fisher durchgeführt, bei welchem der Wert für Chi-Quadrat 0,015 beträgt und auf dem Niveau von 1% signifikant ist.

liegende Studie bestätigt dies auch für das FHWPA (Tabelle 6).[18] Das Argument hierbei lautet, dass Unternehmen, welche in den Verhandlungsprozess involviert sind, erstens sehr gut über den Verhandlungsstand und bevorstehenden Abschluss eines Freihandelsabkommens informiert sind, so dass sie frühzeitig Massnahmen für die Umsetzung eines neuen Abkommens einleiten. Zweitens kann ihre Bereitschaft, sich am Prozess zu beteiligen, auch als Indikator betrachtet werden, dass sie ein grosses Interesse an einem solchen Abkommen haben.

TAKAHASHI / URATA, 2010 und WIGNARAJA / LAZARO / DEGUZMAN, 2010 kamen in ihren quantitativen Analysen auch zu dem Ergebnis, dass bei den Unternehmen aus der Fahrzeugindustrie eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit gegenüber anderen Industriesektoren besteht, dass sie Freihandelsabkommen nutzen. Die vorliegende Umfrage umfasste nur ein Sample von vier Firmen aus der Fahrzeugindustrie, so dass eine quantitative Analyse nicht möglich war. Allerdings gaben alle vier Unternehmen in der Umfrage an, dass FHWPA anzuwenden, was zumindest keinen Widerspruch zu den früheren Studien darstellt. Auch die Ergebnisse der Mesoanalyse auf Ebene der Industriesektoren zeigen, dass die Nutzungsraten in der Fahrzeugindustrie weitaus am höchsten sind (Tabelle 3). Eine mögliche Erklärung für diesen Effekt in der Fahrzeugindustrie könnte sein, dass es sich hierbei gerade auf japanischer Seite um sehr erfahrene Akteure in der Anwendung von Freihandelsabkommen handelt. Die Exportinteressen der japanischen Fahrzeugindustrie waren ein treibender Faktor für die Neuausrichtung der japanischen Aussenhandelspolitik und die Einführung von bilateralen Abkommen als einem neuen Aussenhandelsinstrument. Auch im oben zitierten Bericht der Machbarkeitsstudie der JETRO, 2004 wurde explizit der sinkende Marktanteil von japanischen Unternehmen aus dem Fahrzeugsektor in der Schweiz aufgrund ihrer Benachteiligung gegenüber europäischen Konkurrenten als ein Faktor erwähnt, welcher aus japanischer Sicht für ein Freihandelsabkommen mit der Schweiz spricht. Allerdings handelt es sich bei den Unternehmen aus der Fahrzeugindustrie durchgehend um sehr grosse Unternehmen, so dass in der Analyse der sektorielle Effekt anhand der Unternehmensgrösse kontrolliert werden sollte, was in den bisherigen Studien nicht der Fall ist. Denn es könnte sich bei diesen signifikanten Ergebnissen um einen Effekt der Unternehmensgrösse anstatt um einen Einfluss des Industriesektors handeln.

18 Wie bei der Analyse des Einflusses eines Standortes an beiden Orten wurde ein exakter Chi-Quadrat-Test nach Fisher für die unabhängige Variabel "Teilnahme am Verhandlungsprozess" durchgeführt. Der Wert für Chi-Quadrat ist 0,032 und signifikant bei 5%.

	ASEAN FHA	*FHA Japans*	*FHA Japan-Malaysia*	*FHA Japan-Mexiko*	*FHA Japan-Singapur*	*FHWPA Japan-Schweiz*
ANG (Allgemeiner Nutzungsgrad)	45,2%	29,0%	12,2%	32,9%	3,6%	50,0%
Firmengrösse	+	+**	+***	+***	+***	+**
Standorte in beiden Ländern			+***	+***	+***	+**
Teilnahme am Verhandlungsprozess	+***		+***	+***	+	+***
Fahrzeugindustrie	+***		+**	+***		

Tabelle 6: Determinanten für die Nutzung von Freihandelsabkommen (FHA) durch Unternehmen

Anm.: *** signifikant bei 1%; ** signifikant bei 5%; * signifikant bei 10%. Ein Pluszeichen bezeichnet einen statistisch positiven Zusammenhang zwischen dem Faktor und der Nutzung von Freihandelsabkommen. Für Details zum methodischen Vorgehen bei den eigenen Berechnungen zum FHWPA vgl. Fussnoten 16–18.

Quellen: ASEAN FHA (WIGNARAJA / LAZARO / DEGUZMAN, 2010); FHA Japans (KAWAI / WIGNARAJA, 2009); FHA Japan-Malaysia und FHA Japan-Mexiko (TAKAHASHI / URATA, 2010); FHA Japan-Singapur (TAKAHASHI / URATA, 2008); FHWPA Japan-Schweiz (eigene Berechnungen auf Basis der Befragungsergebnisse der Mitgliedsfirmen der SCCIJ und SJCC, Herbst 2010).

Nachdem bisher vor allem der Nutzungsgrad des FHWPA und die Eigenschaften von Firmen, welche das FHWPA nutzen, analysiert worden sind, stellt sich abschliessend die Frage, aus welchen Gründen ein Teil der Firmen das FHWPA nicht anwendet? Hierbei wird nicht nur auf die Ergebnisse der Online-Befragung, sondern auch auf die telefonischen Interviews mit Unternehmen zurückgegriffen, welche das FHWPA nicht nutzen.

Ein erster Faktor ist hierbei der mit der Anwendung verbundene Aufwand. Wie oben bereits dargestellt, kann der Nachweis der Erfüllung der Ursprungsregel für Unternehmen sehr aufwendig sein, welcher zudem bei jeder einzelnen Handelstransaktion wieder vollzogen werden muss. Laut der Online-Umfrage verwenden grosse Unternehmen in der Regel zum Nachweis der Ursprungsregel

spezielle Software, welche es ihnen erlaubt den Prozess zu automatisieren und somit den Aufwand signifikant zu senken, sobald die Basisinformationen etabliert sind. Die Interviews und Antworten aus der Online-Umfrage zeigen jedoch, dass kleine und mittlere Unternehmen in der Regel keine spezielle Software verwenden, wodurch der Aufwand bei jeder einzelnen Handelstransaktion sehr hoch ist. Eine Klage von Seiten der Firmen, welche den FHWPA nicht nutzen, ist zudem, dass die Ursprungsregeln zu restriktiv seien. Gerade Unternehmen, welche beispielsweise komplexe Maschinen mit tausenden von Komponenten exportieren, wiesen darauf hin, dass sie für die Erfüllung der Ursprungsregel gezwungen wären, für jede einzelne Komponente einen Nachweis des Ursprungs zu erbringen. Dies lohnt sich oft angesichts der relativ moderaten Zolltarife nicht. Auch für Firmen, welche leichtere Produkte aus Japan in die Schweiz exportieren, waren die finanziellen Vorteile bei einer Nutzung des FHWPA oft schlichtweg zu gering, da in der Schweiz der Zolltarif auf das Gewicht erhoben wird.

Wenn Unternehmen jedoch den Status als "ermächtigter Ausführer" erlangen, können sie den Prozess des Nachweises der Erfüllung der Ursprungsregel automatisieren und damit Kosten einsparen. Während diese Möglichkeit im Falle der Schweiz bereits in anderen bilateralen Abkommen vorgesehen und somit in Geschäftskreisen bekannt ist, war dieses Verfahren eine Neuerung für die japanische Seite. Bis zum Zeitpunkt der Erhebungen gegen Ende 2010 hatte noch kein einziges Unternehmen den Status als "ermächtigter Ausführer" in Japan erworben, was wohl zeigt, dass entweder der bürokratische Prozess noch zu komplex oder die neue Möglichkeit in Geschäftskreisen noch nicht wirklich bekannt ist. Die telefonische Befragung zeigte auch weitere Informationsdefizite. So gibt es Unternehmen, welche zwar im bilateralen Handel zwischen der Schweiz und Japan tätig sind, jedoch selbst zum Zeitpunkt der Befragung im November 2010 noch nicht über den Abschluss und das Inkrafttreten des FHWPA Bescheid wussten. Entsprechend besteht sicher auch noch Potential für eine weitere Zunahme des BNG jenseits der im vorliegenden Artikel untersuchten Zeitperiode.

Bei einem Teil der telefonisch befragten Unternehmen werden die Waren nicht direkt aus Japan in die Schweiz exportiert. Gerade bei grossen japanischen Konzernen in der Unterhaltungselektronikindustrie war dies mehrfach der Fall, was auch eine Erklärung dafür sein könnte, wieso der BNG in diesem Industriesektor weit unter dem Durchschnitt liegt. Laut den Interviews lohnt es sich angesichts des Schweizer Marktvolumens aus Sicht der Konzernleitung nicht, die Exporte für den Schweizer Markt separat von den restlichen Exporten von

Japan nach Europa direkt in die Schweiz zu senden, um die Vorteile aus dem FHWPA ausnützen zu können.

3.4 *Diskussion der Hauptergebnisse der empirischen Analysen*

In der Makroanalyse zeigt sich bereits in den ersten sechzehn Monaten nach Inkrafttreten des Abkommens ein deutlicher relativer Effekt bei den Volumen der Schweizer Exporte nach Japan, welcher jedoch für die japanischen Exporte in die Schweiz nicht festgestellt werden kann. Auf der Basis der Makroanalyse wäre man somit versucht, von einem einseitigen Erfolg des FHWPA zu sprechen. Allerdings wird dieses Bild durch die Mesoanalyse auf der Stufe der Industriesektoren für die japanischen Exporte in die Schweiz relativiert. Denn bei den Zolldaten ist erkennbar, dass der ANG mit 24,1% und der BNG mit 31,9% auch für japanische Exporte in die Schweiz nicht gering ist. In der Mikroanalyse wird zwar beim ANG eine weitaus umfassendere Nutzung des FHWPA bei Schweizer Exporten nach Japan gegenüber den japanischen Exporten in die Schweiz festgestellt. Doch diese Differenz ist beim BNG nahezu verschwunden, wobei das Sample jedoch sehr klein ist, weshalb dieses Ergebnis erst in zukünftigen Analysen überprüft werden muss.

Die Mesoanalyse ergibt zudem ein deutlich differenzierteres Bild, indem zwischen den Industriesektoren in den japanischen Exporten in die Schweiz grosse Differenzen bzgl. der Nutzungsraten bestehen. Während in der Fahrzeugindustrie nahezu drei Viertel der Importe das FHWPA nutzen, erreicht die Nutzungsrate in anderen Industrien wie der chemischen Industrie oder Maschinen- und Unterhaltungselektronikindustrie nur ein Bruchteil davon. Da keine Daten von den japanischen Zollbehörden zur Verfügung standen, konnte die Mesoanalyse leider nicht für die Schweizer Exporte nach Japan durchgeführt werden. Die Ergebnisse der Mikroanalyse deuten jedoch auf der bestehenden Datenbasis darauf hin, dass wohl auch bei den Schweizer Exporten starke Differenzen zwischen den Industriesektoren bei der Nutzungsrate des FHWPA bestehen. Die Faktoren, welche zu diesen stark ausgeprägten Differenzen zwischen den Industriesektoren führen, können anhand der Mikroanalyse identifiziert werden. Dort zeigt sich wie in früheren Studien, dass Unternehmensgrösse, das Unterhalten von Standorten in beiden Ländern und die aktive Partizipation der Firmen am Verhandlungsprozess die Wahrscheinlichkeit der Nutzung des FHWPA signifikant erhöhen. All diese Faktoren treffen auf die japanische Fahrzeugindustrie zu, was den hohen Nutzungsgrad in diesem Industriesektor zu

erklären vermag. Ob es auch noch einen zusätzlichen sektoralen Einfluss der Fahrzeugindustrie gibt, muss hingegen in zukünftigen Studien noch genauer untersucht werden.

In der Mesoanalyse wird auch eine signifikante Zunahme in den Nutzungsgraden im Zeitverlauf festgestellt. Gerade im Fall der japanischen Exporte in die Schweiz könnte sich der Nutzungsgrad ab 2011 nochmals erhöhen. Denn in der betrachteten Zeitperiode bis Ende 2010 hatte noch kein einziges Unternehmen in Japan den Status als "ermächtigter Ausführer" erworben. Sobald jedoch diese neue Möglichkeit in Japan stärker bekannt ist, kann damit gerechnet werden, dass auch der Nutzungsgrad nochmals zunehmen wird. Dies könnte dazu führen, dass in einer Makroanalyse über einen längeren Zeitraum auch bei den japanischen Exportvolumen in die Schweiz ein klarer Effekt des FHWPA identifiziert werden kann.

4. Fazit und Ausblick

Insgesamt kann als Fazit festgehalten werden, dass das FHWPA bereits in den ersten sechzehn Monaten nach Inkrafttreten als Erfolgsgeschichte bezeichnet werden kann. Die Makroanalyse ergibt zwar nur für die Schweizer Exporte nach Japan signifikante relative Effekte des FHWPA in den Handelsströmen. Jedoch zeigen die Ergebnisse der Meso- und Mikroanalyse, dass auch bei den japanischen Exporten in die Schweiz das FHWPA angewendet wird. Allerdings belegen die Analysen auch, dass grosse Differenzen in der Nutzung des FHWPA je nach Industriesektor bestehen.

Auf methodischer Ebene kann das Vorgehen mit Analysen auf drei Ebenen als gelungen betrachtet werden. Meistens werden die Effekte von Freihandelsabkommen nur auf der Basis von Makroanalysen der Handelsströme untersucht. Jedoch basieren solche Makroanalysen immer auf einer Reihe von Annahmen, wie auch in der vorliegenden Studie klar dargestellt wurde, weshalb die Ergebnisse auf der Basis von anderen Annahmen in Frage gestellt werden können. Durch die Ergänzung einer Makroanalyse mit einer Meso- und Mikroanalyse konnten die Ergebnisse nicht nur verifiziert, sondern auch differenziert werden. Gerade die Mesoanalyse der Zolldaten sowohl für die Gesamthandelsflüsse als auch für die einzelnen Industriesektoren liefert die weitaus repräsentativsten Erkenntnisse. Allerdings standen hierzu nur Rohdaten der Eidgenössischen Zollverwaltung zur Verfügung, so dass nur Aussagen über die japanischen Exporte

in die Schweiz gemacht werden konnten. Es bleibt zu hoffen, dass zukünftig mehr Studien basierend auf den Rohdaten der Zollbehörden realisiert werden können (wie z.B. POMFRET / KAUFMANN / FINDLAY, 2010), wodurch auch die Wirkungen von unterschiedlichen Freihandelsabkommen genauer miteinander und mit den Prognosen von ökonomischer Modellen verglichen werden könnten. Die Mikroanalyse ermöglichte wiederum eine qualitative Untersuchung des FHWPA, indem die Motive und Handlungen einzelner Wirtschaftsakteure eruiert werden konnten, auch wenn im vorliegenden Artikel aus Platzgründen nicht alle Ergebnisse der Online- und Telefonbefragung im Detail dargestellt werden konnten.

Im Hinblick auf das FHWPA gilt abschliessend festzuhalten, dass die vorliegende Studie eine sehr enge Fragestellung aufweist, indem einzig die kurzfristige Umsetzung im Handel untersucht wurde. Wie aus der Darstellung im zweiten Abschnitt klar hervorgeht, ist das FHWPA aber nicht nur ein Abkommen zur Handelsliberalisierung, sondern ein umfassendes wirtschaftliches Partnerschaftsabkommen. Gerade auch auf Seiten der japanischen Befürworter eines bilateralen Abkommens mit der Schweiz standen eindeutig nicht handelspolitische Ziele im Vordergrund, sondern langfristige, strategische Überlegungen. Von seinem Inhalt und den darin neugeschaffenen Instrumenten hat das FHWPA hierbei das Potential, langfristig zu einer Intensivierung in der Kooperation zwischen der Schweiz und Japan zu führen. Ob dieses Potential jedoch auch wirklich realisiert wird, kann nur in einer umfassenderen Studie in einigen Jahren beantwortet werden.

Literaturverzeichnis

AGGARWAL, Vinod K. / URATA, Shujiro (Hg.)
2006 *Bilateral Trade Agreements in the Asia-Pacific: Origins, Evolution, and Implications*. New York: Routledge.

BHAGWATI, Jagdish N.
2008 *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*. Oxford: Oxford University Press.

CHIAVACCI, David
2004 "Recruitment and Employment Practice of Swiss Corporations in Japan: Do Past Achievements Equal Future Success?" *Asiatische Studien* 53.2: 491–518.

CHIAVACCI, David / LOTTANTI, Stefania
1999 *The Japanese Employees of Swiss Corporations in Japan: Image and Reality*. Research Project Report, Swiss Asia Foundation (SAF). Lausanne: SAF.

CHIAVACCI, David / ZILTENER, Patrick
2006 *Bedeutung und Potential eines Freihandelsabkommens Japan-Schweiz: Die japanische Perspektive*. Forschungsbericht, Swiss-Japanese Chamber of Commerce (SJCC). Zürich: SJCC.
2008 "Japanese Perspectives on a Free Trade Agreement / Economic Partnership Agreement (FTA/EPA) with Switzerland." *Asiatische Studien* 57.1: 5–41.

DENT, Christopher M.
2006 *New Free Trade Agreements in Asia-Pacific*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

FRIEDMAN, George / LEBARD, Meredith
1991 *The Coming War with Japan.* New York: St. Martin's Press.

HATAKEYAMA, Noboru 畠山襄
2005 "Nihon ha FTA no Shoshin o ushinatte inai ka" 日本はFTAの初心を失っていないか. *Ronza* 論座 120 (Mai): 238–244.

HILPERT, Hans-Günther
2009 "Japans konjunktureller Einbruch in der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise." In: David CHIAVACCI / Iris WIECZOREK (Hg.): *Japan 2009: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft*. Berlin: VSJF, S. 135–148.

ITI (INSTITUTE FOR INTERNATIONAL TRADE AND INVESTMENT) 国際貿易投資研究所
2003 *Nihon – Suisu FTA Teiketsu ga ataeru Keizai Kōka ni kan suru Kenkyū Hōkokusho* 日本-スイスFTA締結が与える経済効果に関する研究報告書, Tōkyō: ITI.

ISHIHARA, Mamoru 石原葵
2005 *Ishihara Nôrinsuisan Jimu Jikan Kisha Kaiken Kiyô* 石原農林水産事務次官記者会見紀要, 21. Februar 2005, Tōkyō: Ministerium für Land- und Forstwirtschaft und Fischereiwesen.

JETRO (JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION) ジェトロ・日本貿易振興機構
2004 *Report on the Feasibility Study Group on a Possible Free Trade Agreement (FTA) between Japan and Switzerland.* Tōkyō (mimeo).
2009 *EPA Katsuyō Manyuaru: Nihon Suisu EPA-han* EPA 活用マニュアル: 日本スイスＥＰＡ版. Tōkyō: JETRO.

KAWAI, Masahiro / WIGNARAJA, Ganeshan
2009 *The Asian "Noodle Bowl": Is it Serious for Business?* Tōkyō: Asian Development Bank Institute (ADBI; Working Paper Series No. 136).

KAWASAKI, Ken'ichi
2006 *The Impact of an FTA between Japan and Switzerland: CGE Model Simulations*. Tōkyō (mimeo).

MEYER, Harald (Hg.)
2004 "Das Bild der Schweiz in Japan: Rezeptionsformen im 20. Jahrhundert." Sondernummer *Asiatische Studien:* 53.2.

MORITA, Yasukazu 森田安一 (Hg.)
2005 *Nihon to Suisu no Kōryū: Bakumatsu kara Meiji he* 日本とスイスの交流: 幕末から明治へ. Tōkyō: Yamakawa Shuppankai.

NIPPON KEIDANREN 日本経団連
2006 *Nichigō Keizai Renkei Kyōtei no Sōki Kōshō Kaishi o motomeru* 日豪経済連携協定の早期交渉開始を求める. Tōkyō: Nippon Keidanren.
2007 *Nichi-Suisu Keizai Renkei Kyōtei no Sōki Teiketsu o motomeru* 日・スイス経済連携協定の早期締結を求める. Tōkyō: Nippon Keidanren.

POMFRET, Richard / KAUFMANN, Uwe / FINDLAY, Christopher
2010 *Are Preferential Tariffs Utilized? Evidence from Australian Imports, 2000–9*. Adelaide: The University of Adelaide, School of Economics (Research Paper No. 2010–13).

SCHWANEN, Daniel
1993 *A Growing Success: Canada's Performance under Free Trade*. Toronto: C.D. Howe Institute (Commentary No. 52).

SECO (STAATSSEKRETARIAT FÜR WIRTSCHAFT)
2009 *Abkommen über Freihandel und wirtschaftliche Partnerschaft Schweiz – Japan (FHWPA): Chancen für die Schweizer Wirtschaft*. Bern: SECO.

SHI'INO, Kōhei 椎野幸平 / MIZUNO, Ryō 水野亮
2010 *FTA Shinjidai: Ajia o Kaku ni hirogaru Nettowāku* FTA新時代: アジアを核に広がるネットワーク. Tōkyō: JETRO.

SOLÍS, Mireya / STALLINGS, Barbara / KATADA, Saori N.
2009 *Competitive Regionalism: FTA Diffusion in the Pacific Rim*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

TAKAHASHI, Katsuhide / URATA, Shujiro
2008 *On the Use of FTAs by Japanese Firms*. Tōkyō: The Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI; Discussion Paper Series No. 08-E-002).

2010 "On the Use of FTAs by Japanese Firms: Further Evidence." *Business and Politics* 12.1: Article 2.

WALDENBERGER, Franz / EILKER, Jens

2011 "Das Tōhoku-Erdbeben – wirtschaftliche Auswirkungen." In: David CHIAVACCI / Iris WIECZOREK (Hg.): *Japan 2011: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft*. Berlin: VSJF, S. 187–226.

WIGNARAJA, Ganeshan / LAZARO, Dorothea / DEGUZMAN, Genevieve

2010 *FTAs and Philippine Business: Evidence from Transport, Food, and Electronics Firms*. Tōkyō: Asian Development Bank Institute (ADBI; Working Paper Series No. 185).

YOSHIMATSU, Hidetaka / ZILTENER, Patrick

2010 "Japan's FTA Strategy towards Highly Developed Countries: Comparing Australia's and Switzerland's Experiences, 2000–09." *Asian Survey* 50.6: 1058–1081.

ZILTENER, Patrick

2010a *Handbuch Schweiz – Japan: Diplomatie und Politik, Wirtschaft und Geschichte, Wissenschaft und Kultur*. 2 Bände. Zürich: Chronos Verlag.

2010b "Der Weg zum Freihandels- und wirtschaftlichen Partnerschaftsabkommen zwischen der Schweiz und Japan (FTEPA): Vom bilateralen Dialog zur Verhandlungsaufnahme (1995–2006/07)." In: Patrick ZILTENER (Hg.): *Handbuch Schweiz – Japan*. Band 2, Von 1945 bis zur Gegenwart. Zürich: Chronos Verlag, S. 837–867.

2010c "Die Verhandlungen zwischen der Schweiz und Japan über ein Freihandels- und wirtschaftliches Partnerschaftsabkommen (FTEPA) (2007–2009)." In: Patrick ZILTENER (Hg.): *Handbuch Schweiz – Japan*. Band 2, Von 1945 bis zur Gegenwart. Zürich: Chronos Verlag, S. 894–950.