

INDUSTRIE-HOLDING

Vereinigung Schweizerischer Industrie-Holdinggesellschaften
Groupement de Holdings Industrielles Suisses
Federation of Swiss Industrial Holding Companies

Jahresbericht
1999/2000

Mitgliedfirmen

ABB Ltd, Zürich *
Alusuisse-Lonza Group AG, Zürich
Ascom Holding AG, Bern
Bobst SA, Lausanne
Bucher Industries AG, Niederweningen
Bühler AG, Uzwil
Ciba Spezialitätenchemie Holding AG, Basel
Danzas Holding AG, Basel
Forbo Holding AG, Eglisau
Georg Fischer AG, Schaffhausen
Hesta AG, Zug
«Holderbank» Financière Glarus AG, Glarus (Präsidualfirma) *
Keramik Holding AG, Laufen
Nestlé AG, Vevey *
Novartis AG, Basel
Panalpina Weltransport (Holding) AG, Basel (ab 1.1.2000)
Reuters International Holdings Sàrl, Genève (ab 1.1.2000)
Rieter Holding AG, Winterthur
Roche Holding AG, Basel *
SAirGroup Holding AG, Zürich *
Schindler Holding AG, Hergiswil
SGS Société Générale de Surveillance Holding SA, Genève
Siemens Building Technologies AG, Zürich
SIG Schweizerische Industrie-Gesellschaft Holding AG, Neuhausen am Rheinfall
Sika Finanz AG, Baar
Sulzer AG, Winterthur
Swisscom AG, Bern
Unaxis (vormals Oerlikon-Bührle) Holding AG, Zürich *
Von Roll Holding AG, Gerlafingen *
Watt AG, Zürich (ab 1.1.2000)

* Mitglieder des Komitees

Geschäftsstelle

Dr. Arnold Knechtle, Direktor
Dr. Peter Baumgartner, Vizedirektor
Lic. rer. pol. Jan Atteslander
Béatrice Kemmler, Sekretariat

Adresse	Luisenstrasse 38, 3005 Bern, Schweiz
Postadresse	Postfach 209, 3000 Bern 6, Schweiz
Telefon	++41 31 352 77 88
Telefax	++41 31 352 32 55
E-Mail	ih@industrie-holding.ch knechtle@industrie-holding.ch baumgartner@industrie-holding.ch atteslander@industrie-holding.ch
Website	www.industrie-holding.ch

ABB

algroup

ascom

 **BOBST
GROUP**

BUCHER

 **BUHLER**

Ciba 

DANZAS

Forbo

GEORG FISCHER +GF+

Hesta

"HOLDERBANK"

LAUFEN

 **Nestlé**

 **NOVARTIS**

PANALPINA 
on 6 continents

REUTERS 

RIETER

Roche

SAirGroup

Schindler 

 **SGS**

SIEMENS

SULZER

swisscom 

unaxis

vonRoll

watt

Inhalt

2	Inhaltsverzeichnis
4	Vorwort
5	Industrie-Holding: Verband der schweizerischen Direktinvestoren
6	Zahlen und Fakten
8	Unsere Ziele und Postulate
11	Direktinvestitionen und Entwicklung
11	Zunahme der Direktinvestitionen in den Emerging Markets
11	Staatliche Entwicklungshilfe oder private Investitionen
12	Direktinvestitionen und Wachstum
13	Wachstum und Armutsbekämpfung
13	Technologietransfer und Entwicklung
14	Effekt von Direktinvestitionen auf die Umwelt
15	Offene Wirtschaftspolitik der Emerging Countries
16	Direktinvestitionen in Wirtschaftskrisen
17	Ausblick: Trends und Thesen
18	Schweizerische Direktinvestitionen
18	Entwicklung der schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland
19	Schweizerische Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern
20	Direktinvestitionen im Ausland und Schweizer Wirtschaftsstandort
21	Ausländische Direktinvestitionen in der Schweiz
22	Rahmenordnung für grenzüberschreitende Direktinvestitionen
22	OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen
24	Fehlende multilaterale Investitionsregeln
24	World Trade Organization
26	UNCTAD
26	Wachsender Einfluss von Non Governmental Organisations
28	Schweizerische Investitionsschutzabkommen
28	Abkommen zum Schutz des geistigen Eigentums
29	Investitionsrisikogarantie / MIGA
30	Investitionsförderung

32	Internationales Steuerrecht
32	Entwicklungen bei den schweizerischen Doppelbesteuerungsabkommen
34	DBA-Entwicklungen mit einzelnen Staaten
35	Verrechnungspreiskonflikte dürfen nicht zu Doppelbesteuerung führen
36	Internationale Schiedsgerichtsbarkeit im Steuerbereich
36	Steuerwettbewerb hält Steuerbelastung tief
36	Steuern dürfen E-Commerce nicht behindern
40	Aktuelle steuerliche Entwicklungen in der EU
43	Schweizerische Finanz- und Steuerpolitik
43	Fortschrittliches Finanzleitbild des Bundesrates
43	Steuerkonzept der Wirtschaft: Wohlstand durch Wirtschaftswachstum
44	Steuerpaket des Bundesrates zur Umsetzung des Finanzleitbildes
45	Expertenkommission «Rechtsformneutrale Unternehmensbesteuerung»
45	Schweizerische Unternehmensbesteuerung im Standortwettbewerb
46	Wichtige steuerliche Begehren aus unserer Sicht
48	Keine zusätzliche Belastung der Energie
52	Kapitalmarkt und Kapitalmarktrecht
52	Vom Crossborder Listing zum Crossborder Trading
53	Strukturwandel im europäischen Kapitalmarkt
54	Kapitalmarkt Schweiz
54	Schweizerisches Kapitalmarktrecht
56	Rechnungslegung und Berichterstattung
56	Trends in der internationalen Harmonisierung: Business follows Accounting?
57	International Accounting Standards Committee (IASC)
58	Rechnungslegung in der Schweiz
60	Wettbewerbspolitik und Wettbewerbsrecht
60	Globalisierung der Wettbewerbspolitik
60	Wettbewerbsrechtliche Herausforderungen an die Unternehmen
61	Wettbewerbsrecht in der Schweiz

Vorwort

Politik und Wirtschaft

Unserer Vereinigung, an vorderster Front im *Spannungsfeld von Politik und Wirtschaft* tätig, ist an einem fruchtbaren Zusammenspiel der beiden Bereiche gelegen. Angesichts der sich laufend verändernden Gegebenheiten ist das *Gleichgewicht dieser Kräfte*, national wie international, stets neu zu suchen. Dabei gilt der *Grundsatz*, dass der Staat keine wirtschaftlichen Aufgaben übernehmen soll, so wenig die Wirtschaft politische Probleme zu lösen hat. Die Wirtschaft will einen Staat, der sich auf seine Kernaktivitäten besinnt, diese Aufgaben effizient erfüllt und im übrigen mittels *Deregulierung, Liberalisierung und Privatisierung* grösstmögliche Entfaltung der marktwirtschaftlichen Kräfte zulässt.

Für die *Schweiz* darf festgestellt werden, dass alles in allem ein ausgewogenes Wechselspiel zwischen Staat und Wirtschaft herrscht. Dank Abbau staatlicher Regulierung hat auch die Binnenwirtschaft an Fitness gewonnen. Unser Land ist daran, sich im *Wettbewerb der Nationen* eine gute Ausgangslage zu schaffen, um die Herausforderungen der irreversiblen Globalisierung bestehen zu können. Dazu gehört zwingend der sukzessive

Abbau der in den letzten zehn Jahren zu *stark gestiegenen Staats- und Fiskalquote*.

Quo vadis?

Demgegenüber herrscht in *internationalen Organisationen* zu oft eine *interventionistische Grundhaltung*. Dies führt über die landesrechtliche Umsetzung zu einer Zunahme der Regeldichte in den Mitgliedstaaten und damit zu einer Ausdehnung des staatlichen Einflusses. Offensichtlich ist das Bekenntnis zum *Ordnungsprinzip «Wettbewerb»* mancherorts nur ein Lippenbekenntnis.

Dies ist im Falle der *OECD* doppelt bedauerlich, hat doch diese Organisation in der Vergangenheit massgebliche Impulse zur Liberalisierung der Wirtschaft in den Industriestaaten gegeben. Ein unübersehbares Warnzeichen ist das Scheitern des Multilateralen Investitionsabkommens, das die seit 1976 in Aussicht gestellte Beseitigung der Diskriminierung ausländischer Direktinvestoren hätte sicherstellen sollen. Trotz dieses Verstosses gegen den Grundsatz des *«good governance»* mutet dieselbe OECD mit den revidierten Leitsätzen für multi-

nationale Unternehmen der Wirtschaft neue Auflagen und Aufgaben zu unter dem Titel *«good corporate behaviour»*. Damit ist im Bereich der grenzüberschreitenden Direktinvestitionen die Balance zwischen Politik und Wirtschaft gestört. Kommt hinzu, dass wiederum die OECD mit ihrem Aktionsprogramm gegen *«harmful tax competition»* dem für Wirtschaft und Staaten gleichermassen nützlichen Standortwettbewerb einen Bärendienst erweist.

Good Governance

Die Wirtschaft und die Staatsbürger messen die ihnen von Staates wegen auferlegten Abgaben und Auflagen an der Qualität (nicht an der Quantität) der staatlichen Leistungen. Es stünde der OECD (und anderen internationalen Organisationen) gut an, ihre Hausaufgaben zu machen, d. h. ihre Mitgliedstaaten zu *«good governance»* zu bewegen, statt der Wirtschaft ihre Freiräume über Gebühr einzugrenzen. Denn schliesslich ist das *Missbrauchs- und Schadenspotential einer schlechten Regierungsführung* allemal höher als jenes, das durch Fehlverhalten einzelner Unternehmen ausgelöst werden könnte.

Der vorliegende Jahresbericht vermittelt einen Überblick über die wichtigsten *Sachfragen*, die unsere Vereinigung im Geschäftsjahr 1999 bearbeitet hat. Er ist bewusst keine Rechenschaftsablage über das Geleistete und Erzielte, sondern soll auf *zentrale Anliegen unserer Mitgliedfirmen* aufmerksam machen, für die wir uns einsetzen.

Wir danken den Behörden unseres Landes verbindlich für das Verständnis, das sie unserer Vereinigung und den Anliegen unserer Mitgliedfirmen entgegenbringen. Sodann danken wir den uns nahestehenden privatwirtschaftlichen Organisationen für die enge und effiziente Zusammenarbeit beim Verfolgen gemeinsamer Ziele.

Bern, Juni 2000

Komitee und Geschäftsstelle

Industrie-Holding: Verband der schweizerischen Direktinvestoren

Unsere Vereinigung

Die Vereinigung Schweizerischer Industrie-Holdinggesellschaften (Industrie-Holding) ist ein *branchenübergreifender Wirtschaftsverband* in der Rechtsform eines Vereins. Sie umfasst 30 Konzerne des Industrie- und Dienstleistungsbereichs (ohne Finanzsektor), deren Sitz und Konzernleitung sich in der Schweiz befinden. *Neu beigetreten* sind per Anfang 2000 Panalpina Welttransport (Holding) AG, Basel, Reuters International Holdings Sàrl, Genève, und Watt AG, Zürich.

Unsere Mitglieder

Kennzeichnend für die Mitgliedfirmen ist ein starkes Engagement im Ausland in Form von *Direktinvestitionen* (Tochtergesellschaften und Niederlassungen). Der Buchwert ihrer ausländischen Kapitalbestände betrug Ende 1998 rund 75 Mia. Franken, d. h. 30% der gesamten schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland. Weltweit beschäftigen sie knapp eine Million Personen, wovon 152 000 in der Schweiz. Die Mitgliedfirmen sind zudem bedeutende *Emittenten am Kapitalmarkt*; auf sie entfällt die Hälfte der gesamten schweizerischen Börsenkapitalisierung (vgl. S. 6). Ferner zählen die Mitgliedfirmen zu den führenden *Anbietern von Gütern, Dienstleistungen und Technologie* im In- und Ausland.

Unsere Aufgabenbereiche

Die Industrie-Holding engagiert sich für *optimale Rahmenbedingungen in der Schweiz* als Sitzstaat von Konzernen mit Direktinvestitionen im Ausland. Sie setzt sich national und international für ein *liberales Umfeld für grenzüberschreitend tätige Unternehmen* ein.

Die *wichtigsten Aufgabenbereiche* leiten sich aus den gemeinsamen Merkmalen der Mitgliedfirmen ab und umfassen insbesondere:

- Schweizer Direktinvestitionen im Ausland und Rahmenordnung für multinationale Unternehmen
- Holding- und Unternehmensstandort Schweiz, mit Schwerpunkt beim nationalen und internationalen Steuerrecht
- Kapitalmarkt und Kapitalmarktrecht, einschliesslich Rechnungslegung und Publizität
- Wettbewerbsrecht.

Weitere für die Mitgliedfirmen wichtige Bereiche werden nach Bedarf und wo nötig in *enger Kooperation* mit andern nationalen und internationalen Verbänden abgedeckt.

Unsere Arbeitsweise

Die Tätigkeit der Industrie-Holding ist *mitgliederorientiert, fachspezifisch und fokussiert*. Sie umfasst die Wahrung der branchenübergreifenden Interessen der Mitgliedfirmen in der Schweiz und im Ausland in den erwähnten Bereichen, die Verbesserung des Informationsstandes über wichtige Entwicklungen sowie die Vertiefung der Zusammenarbeit und des Erfahrungsaustausches zwischen den Mitgliedfirmen.

Die *Geschäftsstelle* arbeitet in den nachstehenden ständigen *Fachgruppen* eng mit den Mitgliedfirmen zusammen:

- Multinationale Unternehmen und Direktinvestitionen
- Nationales und internationales Steuerrecht
- Kapitalmarkt und Kapitalmarktrecht
- Rechnungslegung und Berichterstattung
- Wettbewerbsrecht.

Sodann unterhält die Industrie-Holding *gemischte Kontaktgruppen* mit Behördenvertretern und Dritten.

Mit dem *Preis der Industrie-Holding* für besondere Leistungen auf dem Gebiete der schweizerischen Aussenwirtschaft wird auf deren Bedeutung für die Schweiz aufmerksam gemacht.

Zahlen und Fakten

Börsenkapitalisierung: Schweizerische Gesellschaften an der Schweizer Börse

(Hauptsegment)

	30.4.1998		30.4.1999		30.4.2000	
	Mio. Fr.	%	Mio. Fr.	%	Mio. Fr.	%
Mitgliedfirmen der Industrie-Holding	511 048	52	505 829	49	508 875	48
Übriger Industriebereich	125 748	13	192 977	19	242 457	23
Übriger Dienstleistungsbereich	338 626	35	337 185	32	301 437	29
Total Börsenkapitalisierung Schweiz	975 422	100	1 035 991	100	1 052 769	100

Kapitalbestand: Schweizerische Direktinvestitionen im Ausland

(Buchwerte / Quelle: Schweiz. Nationalbank)

* provisorisch

	1996		1997		1998*	
	Mio. Fr.	%	Mio. Fr.	%	Mio. Fr.	%
Mitgliedfirmen der Industrie-Holding	64 366	34	73 851	31	75 388	30
Übriger Industriebereich	22 900	12	25 766	11	32 470	13
Übriger Dienstleistungsbereich	103 372	54	141 038	58	142 026	57
Total Kapitalbestand Ausland	190 638	100	240 655	100	249 884	100

Personalbestand: Schweizerische Direktinvestitionen im Ausland

(Quelle: Schweiz. Nationalbank)

* provisorisch

	1996		1997		1998*	
	absolut	%	absolut	%	absolut	%
Mitgliedfirmen der Industrie-Holding	768 073	53	782 645	50	838 740	52
Übriger Industriebereich	147 676	10	166 691	11	191 573	12
Übriger Dienstleistungsbereich	539 215	37	619 643	39	581 506	36
Total Personalbestand Ausland	1 454 964	100	1 568 979	100	1 611 819	100

Personalbestand: Mitgliedfirmen weltweit

	1996		1997		1998	
	absolut	%	absolut	%	absolut	%
Im Ausland	768 073	85	782 645	85	838 740	85
In der Schweiz	138 406	15	135 043	15	152 274	15
Total Mitgliedfirmen weltweit	906 479	100	917 688	100	991 014	100

Regionale Gliederung: Direktinvestitionen der Mitgliedfirmen im Ausland

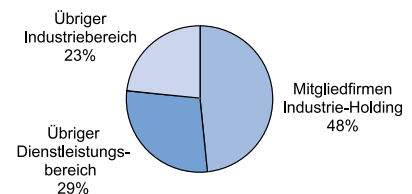
	1997				1998			
	Kapital (Buchwert)		Personal		Kapital (Buchwert)		Personal	
	Mio. Fr.	%	absolut	%	Mio. Fr.	%	absolut	%
EU	31 673	43	327 849	42	31 068	41	349 130	42
Übriges Westeuropa (ohne Schweiz)	2 225	3	14 913	2	3 340	4	16 986	2
Mittel- und Osteuropa	1 293	2	46 505	6	1 432	2	50 627	6
USA, Kanada	19 397	26	144 492	18	18 063	24	151 110	18
Lateinamerika, Karibik	11 080	15	91 831	12	12 140	16	96 785	11
Asien	5 817	8	107 096	14	7 409	10	115 505	14
Australien, Ozeanien	1 147	1	18 370	2	826	1	22 067	3
Afrika	1 219	2	31 589	4	1 110	2	36 530	4
Total Mitgliedfirmen Ausland	73 851	100	782 645	100	75 388	100	838 740	100

Grosses Interesse am Kapitalmarkt Schweiz

Rund die Hälfte der Börsenkapitalisierung der an der Börse kotierten schweizerischen Unternehmen entfällt auf unsere Mitgliedfirmen. Diese haben ein eminentes Interesse an einem effizienten und international wettbewerbsfähigen Kapitalmarkt Schweiz.

Börsenkapitalisierung Schweiz

30.4.2000 Total schweiz. Gesellschaften 1,053 Mia. Fr.

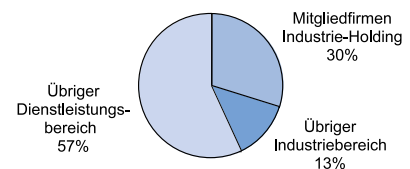


Rasch wachsende Kapitalbestände im Ausland

Der Kapitalbestand der schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland ist in den letzten Jahren erheblich angestiegen und zwar namentlich im Dienstleistungssektor. Die Direktinvestitionen der Mitgliedfirmen belaufen sich auf rund 75 Mia. Franken (zu Buchwerten).

Kapitalbestand schweiz. Direktinvestitionen

1998 Total 250 Mio. Fr.

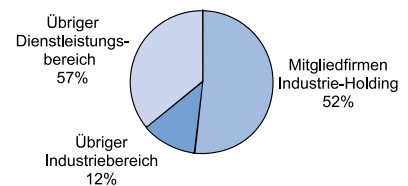


Beschäftigung und Einkommen im In- und Ausland

Die Schweizer Direktinvestoren zählen über 1,6 Mio. Mitarbeiter im Ausland. Gesamthaft gesehen führen ihre Direktinvestitionen jedoch zu Beschäftigung und Einkommen für eine weit höhere Zahl von Personen im Ausland und in der Schweiz.

Personalbestand schweiz. Direktinvestitionen

1998 Total 1,6 Mio. Personen

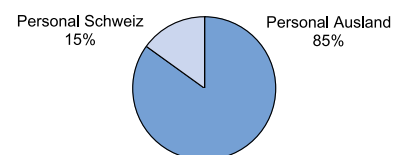


Mitgliedfirmen als bedeutende Arbeitgeber

Unsere Mitgliedfirmen beschäftigen weltweit fast eine Million Personen, wovon rund 150'000 in der Schweiz. Entgegen anders lautenden Behauptungen ist das Verhältnis der in der Schweiz und der im Ausland beschäftigten Mitarbeiter in den letzten Jahren bemerkenswert stabil geblieben.

Personalbestand Mitgliedfirmen weltweit

1998 Total 991'014 Personen

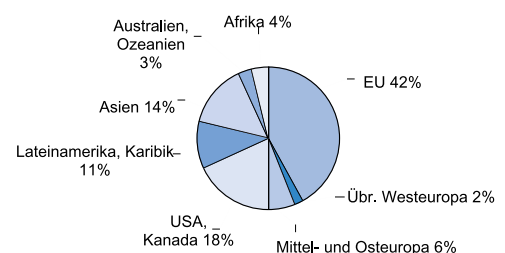


Regionale Schwerpunkte

Unsere Mitgliedfirmen sind zwar weltweit tätig, doch sind ganz klar regionale Schwerpunkte auszumachen: Fast die Hälfte ihrer Direktinvestitionen entfällt auf Europa (einschliesslich Mittel- und Osteuropa); weitere Schwerpunkte sind Nordamerika, Lateinamerika und Asien.

Regionale Gliederung Direktinvestitionen Mitgliedfirmen

1998 Total 838'740 Personen



Unsere Ziele und Postulate

Rahmenbedingungen für grenzüberschreitende Direktinvestitionen

Die Schweiz als eines der grössten Herkunftsländer von Direktinvestitionen muss sich ganz speziell für vorteilhafte Bedingungen für die Investitionstätigkeit im Ausland einsetzen.

Wir begrüssen alle Bestrebungen zur Schaffung einer freiheitlichen

Rahmenordnung für Direktinvestitionen und plädieren für die Aufnahme bzw. Weiterführung entsprechender Verhandlungen in WTO und OECD zwecks Verwirklichung von Meistbegünstigung, Nichtdiskriminierung und Inländerbehandlung (vgl. S. 18 ff und 22 ff).

OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen

Solche Leitsätze sind nur dann sinnvoll, wenn sie den wirtschaftlichen Gegebenheiten Rechnung tragen und in enger Zusammenarbeit mit den Adressaten erlassen werden.

Wir fordern, dass die OECD-Leitsätze weiterhin reinen

Empfehlungscharakter haben und deren Nicht-Einhaltung nicht öffentlich gerügt oder sanktioniert wird. Ergänzend müssen die übrigen Teile der OECD-Erklärung von 1976 umgesetzt und Rechtsgleichheit für ausländische Direktinvestoren verwirklicht werden (vgl. S. 22 ff).

Schweizerische Doppelbesteuerungsabkommen

Ziel der schweizerischen DBA-Politik muss es sein, der Wirtschaft unseres Landes die weltweit besten DBA zur Verfügung zu stellen.

Wir plädieren deshalb für die Schliessung der noch bestehenden Abkommenslücken mit

bedeutsamen Schwellenländern, für die Beseitigung von Nachteilen bei den Quellensteuerregelungen mit wichtigen OECD-Staaten sowie für die Möglichkeit einer schiedsgerichtlichen Beilegung von Besteuerungskonflikten (vgl. S. 32 ff).

Besteuerung des E-Commerce

Das Entwicklungspotential des E-Commerce darf nicht durch restriktive steuerliche Regelungen beeinträchtigt werden.

Wir unterstützen eine internationale Koordination der anwendbaren steuerlichen Grundsätze soweit sie

zur Verhinderung von krassen Wettbewerbsverzerrungen notwendig ist. Keinesfalls dürfen aber Regelungen eingeführt werden, die das neue Medium behindern oder den Realitäten des E-Commerce nicht gerecht werden (vgl. S. 38 ff).

Steuerliche Standortattraktivität

Der Wirtschaftsstandort Schweiz muss über attraktive steuerliche Rahmenbedingungen verfügen, um im verschärften internationalen Standortwettbewerb bestehen zu können.

Wir fordern deshalb eine rasche Beseitigung bestehender

Standortnachteile für internationale Konzerne, insbesondere die Ermöglichung von steuerneutralen Umstrukturierungen, die Beseitigung der Umsatzabgabe auf Beteiligungsübertragungen sowie die Einführung der Verlustverrechnung im Konzern (vgl. S. 45 ff).

Energie- und Umweltabgaben

Schweizer Unternehmen sind auf günstige Preise beim wichtigen Produktionsfaktor Energie angewiesen, um im internationalen Wettbewerb erfolgreich zu sein.

Wir fordern deshalb die rasche und umfassende Liberalisierung der Energiemärkte. Eine fragwürdige

Verteuerung einzelner Energieträger sowie die Erschliessung neuer Steuerquellen unter ökologischem Deckmantel lehnen wir ab, begrüßen dagegen das CO₂-Gesetz als international abgestützte Massnahme zur Lösung des globalen Umweltproblems (vgl. S. 48 ff).

Kapitalmarkt und Kapitalmarktrecht

Schweizer Unternehmen brauchen einen wettbewerbsfähigen schweizerischen Kapitalmarkt und den ungehinderten Zugang zu den ausländischen Börsenplätzen.

Wir setzen uns dafür ein, dass im Zuge der Entstehung paneuropäi-

scher Börsen die Bedingungen für die Unternehmensfinanzierung verbessert werden. Übertriebene Anforderungen an die Kapitalmarktfähigkeit und Börsenzulassung würden die Vorteile einer erhöhten Plazierungskraft der Kapitalmärkte wieder zunichte machen (vgl. S. 52 ff).

Rechnungslegung und Berichterstattung

Die internationale Harmonisierung der Rechnungslegung und Berichterstattung ist eine wichtige Voraussetzung für die Schaffung globaler Finanz- und Kapitalmärkte.

Wir unterstützen die Bestrebungen zur globalen

Anerkennung der International Accounting Standards. Allerdings gilt es zu verhindern, dass die Rechnungslegung zum kostenintensiven Selbstzweck wird und Management-Entscheidungen einengt (vgl. S. 56 ff).

Wettbewerbsrecht

Als kleine offene Volkswirtschaft, die keinem Wirtschaftsblock angehört, ist die Schweiz in besonderem Masse auf den ungehinderten Zugang zu den ausländischen Märkten angewiesen.

Wir erwarten daher, im Interesse der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen

Volkswirtschaft, dass im Inland auf allen Ebenen marktverzerrende Barrieren abgebaut und der eingeleitete Privatisierungsprozess ohne Rücksicht auf protektionistische Besitzstände weitergeführt werden. Ferner, dass möglichst rasch eine neue WTO-Welthandelsrunde gestartet wird (vgl. S. 24 ff und S. 60 ff).

Direktinvestitionen und Entwicklung

In den neunziger Jahren haben sich die ausländischen Direktinvestitionen in den Entwicklungs- und Schwellenländern verfünffacht und damit die staatliche Entwicklungshilfe überflügelt. Der Zustrom von privatem Kapital ist der wichtigste Impuls für die wirtschaftliche Entwicklung der Emerging Countries. Wirtschaftswachstum ist Voraussetzung zur effektiven Armutsbekämpfung. Die staatliche Entwicklungshilfe hat dieser Tatsache vermehrt Rechnung zu tragen, da nur im Zusammenspiel zwischen staatlicher Unterstützung und privater Investitionstätigkeit die Schwellen- und Entwicklungsländer ihr Potential auch nutzen können. Die Entfaltung der Privatinitiative setzt günstige Rahmenbedingungen in der Form von «Good Governance» der Regierungen und von Infrastrukturen voraus.

Zunahme der Direktinvestitionen in den Emerging Markets

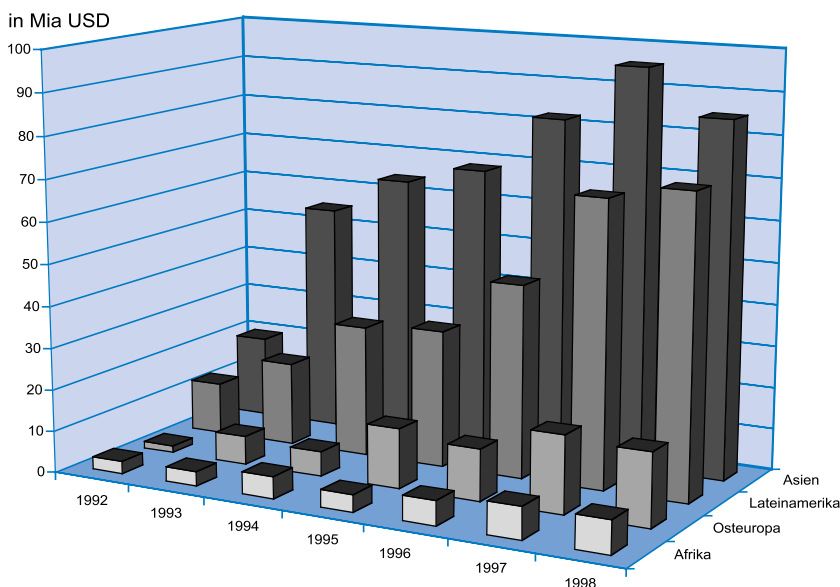
Während noch vor wenigen Jahren von der *staatlichen Planbarkeit* des wirtschaftlichen Fortschritts in Entwicklungs- und Schwellenländern ausgegangen wurde, werden heute *private Investitionen* als wichtigster Faktor angesehen. Damit wird der Tatsache Rechnung getragen, dass die wirtschaftliche

und soziale Entwicklung ein offener Prozess ist, der nur durch die Entfaltung privater Initiative in Gang gebracht werden kann. Die rasante quantitative Entwicklung der *grenzüberschreitenden Direktinvestitionen* ausserhalb der Industrienationen bestätigt diese Sichtweise (vgl. Grafik)

Die Grafik macht deutlich, dass Asien und Lateinamerika ein sehr hohes Niveau an Direktinvestitionen erreicht haben, während

Afrika einen relativ schwachen Kapitalzustrom verzeichnet. Die Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländer sind von 79 Mia. USD im Jahr 1993 um 210% auf 166 Mia. USD im Jahr 1998 gewachsen. Insgesamt weisen die Direktinvestitionen ein wesentlich *höheres Wachstum* auf als der Welthandel. Die Direktinvestitionen sind daher als einer der wichtigsten Faktoren der *globalen Integration* zu betrachten.

Direktinvestitionen in Emerging Countries 1992-98



Quelle: World Investment Report, 1999, UNO

Staatliche Entwicklungshilfe oder private Investitionen

Seit 1986 strömte privates Kapital, d. h. Direktinvestitionen und Portfolio-Anlagen, in der Höhe von 890 Mrd. USD in die Emerging Markets. Diese Summe ist achtmal grösser als die öffentlichen Kredite, welche während der gleichen Zeitperiode in diese Länder flossen. Erstaunlicherweise beginnt sich die Bedeutung der privaten Kapitalströme für die wirtschaftliche Entwicklung dieser Länder erst allmählich in das *wirtschaftspolitische Denken* der Entwicklungshilfe niederzuschlagen. Mancherorts wird der Zustrom von Privatkapital in Entwicklungs- und Schwellenländern gar kritisiert.

Der erste Einwand behauptet, dass rund 80% des Kapitalstroms in diese Ländergruppe auf nur zwölf Länder entfällt. Angesichts dieser *Konzentration* seien die Märkte zu selektiv und der Kapitalstrom für viele Länder gar kein Vorteil. Die Kritik an der festgestellten Konzentration der Direktinvestitionen übersieht, dass zwar der Anteil vieler Länder an den globalen Kapitalflüssen gesunken ist, sich dieser Anteil jedoch auf ein *enorm gestiegenes Volumen* bezieht. In absoluten Zahlen sind daher auch in vielen Entwicklungsländern die Direktinvestitionen gestiegen. Für viele Entwicklungsländer hat die Bedeutung der Direktinvestitionen für die *inländische Wirtschaft* zugenommen, wie aus untenstehender Tabelle hervorgeht. In den betrachteten Ländern weisen die Direktinvestitionen zum Teil einen wesentlich höheren Anteil am Bruttoinlandprodukt auf als in den OECD-Staaten.

Der zweite Kritikpunkt behauptet, dass Privatkapital zu volatil sei und während *Wirtschaftskrisen* wieder

abgezogen werde, wodurch die wirtschaftlichen Probleme noch verstärkt würden. Diesem Kritikpunkt widersprechen die Fakten: Am Beispiel der Krise in Südostasien von 1997/98 wird deutlich, dass Direktinvestitionen im Gegensatz zu kurzfristigen Krediten nicht abgezogen wurden. Länder, die ihr Finanzsystem stabilisierten und die Wirtschaftspolitik in Richtung «Good Governance» reformierten, verzeichneten gar *kräftige Kapitalzuflüsse* (vgl. S. 16).

Natürlich wäre es falsch anzunehmen, dass *zwischenstaatliche Unterstützung* keine Rolle mehr spielt bei der Entwicklungsförderung. Investitionen in öffentliche Infrastrukturen sind elementare Voraussetzung für die private Kapitalbildung. Doch die wirtschaftliche Entwicklung selbst erfolgt nachhaltiger, wenn dem Privatsektor die *notwendigen Entfaltungsmöglichkeiten* geboten und nicht durch staatliche Lenkung Beschränkungen auferlegt werden. Nur wenn das Zusammenwirken von staatlicher Entwicklungshilfe

und privater Wirtschaftstätigkeit verbessert wird, können die Wachstumschancen der «Emerging Markets» auch genutzt werden.

Direktinvestitionen und Wachstum

Direktinvestitionen haben gemäss verschiedenen wissenschaftlichen Beiträgen einen positiven Effekt auf das Wirtschaftswachstum (World Investment Report, UNO, 1999). Am stärksten ist der Wachstumseffekt in Ländern, in denen gleichzeitig ein *hohes Ausbildungsniveau* vorhanden ist.

Durch private Direktinvestitionen werden *lokale Kapazitäten* aufgebaut, welche für den Binnenmarkt oder für den Export produzieren. Beim exportorientierten Kapazitätsaufbau erhalten die Gastländer in Abhängigkeit der Marktanteile des Investoren einen *direkten Marktzugang* im Ausland. Die Bedeutung dieses internationalen Marktzugangs ist sehr wichtig, da nicht zuerst in einem langwierigen Prozess internationale Geschäftsverbindungen aufgebaut werden müssen. Auch binnenorientierte Direktinvestitionen haben positive Effekte auf die Entwicklung, da die *Verfügbarkeit* wichtiger Produkte erhöht wird und moderne Kapazitäten aufgebaut werden.

Zudem kann festgestellt werden, dass Kapazitäten, welche ursprünglich binnenorientiert waren, oftmals zu einem späteren Zeitpunkt für Exportaktivitäten ausgeweitet werden. Direktinvestitionen im Ausland ermöglichen zudem Emerging Countries den Zugang zu neuen Märkten in den Industrienationen.

Ausländische Direktinvestitionen in Prozent des nationalen BIP 1988-1996

	1988	1992	1996
Ghana	0.1%	0.4%	4.2%
Mozambique	0.4%	2.4%	2.7% (1995)
Tanzania	n.a.	0.3%	3.0%
Uganda	n.a.	0.1%	2.1%
Bolivien	- 0.7%	2.3%	6.7%
Kolumbien	0.6%	1.8%	3.4%
Nicaragua	0%	0.8%	4.6%
Peru	0.3%	0.4%	6.2%
Laos	0.4%	0.7%	5.8% (1995)
OECD-Durchschnitt	1.0%	1.1%	1.7%

Quelle: OECD

Rohstoffabhängigkeit und Direktinvestitionen

Viele Emerging Countries sind immer noch stark von Rohstoffexporten abhängig. Seit 1980 sind jedoch die Preise für Rohstoffe zum Teil um bis zu 50% gesunken. Für Entwicklungs- und Schwellenländer ist es daher überaus wichtig, dank Direktinvestitionen Wirtschaftszweige mit höherer Wertschöpfung aufbauen zu können, z. B. in der Verarbeitung und Veredelung der heimischen Rohstoffe. Gerade zu Beginn wirtschaftlichen Strukturwandels ist die inländische Spartätigkeit nicht ausreichend zur Finanzierung der nötigen Kapitalinvestitionen. Direktinvestitionen leisten einen wichtigen Beitrag zur Überwindung dieses Engpasses, ohne dass die Auslandsverschuldung des Entwicklungslandes zunimmt.

Wachstum und Armutsbekämpfung

Es wird häufig behauptet, dass das Wirtschaftswachstum in den Entwicklungsländern deren Hauptproblem, nämlich die *weitverbreitete Armut*, nicht zu lindern, geschweige denn zu lösen vermöge. Die Direktinvestitionen als wichtiger Wachstumsfaktor der lokalen Wirtschaft würden daher die soziale Entwicklung nicht unterstützen. Das ausländische Kapital würde die Binnenwirtschaft konkurrenzieren. Gleichzeitig steige die Abhängigkeit von ausländischen Absatzmärkten und bei Wirtschaftskrisen würden die ärmsten Bevölkerungsschichten am härtesten getroffen.

Empirische Untersuchungen der Weltbank (Dininger/Squire 1996) belegen, dass anhaltendes Wachstum in Entwicklungsländern in 87% der untersuchten Perioden von einer *Reduktion der Armut* begleitet wurde. Weitere Studien zeigen auf, dass das durchschnittliche Einkommen der Armen in einem Land proportional zum Durchschnittseinkommen der Gesamtbevölkerung wächst (Gallup et al. 1998; Roemer/Gugerty 1997; Stryker/Pandolfi 1997). Zudem wurde in Entwicklungsländern festgestellt, dass anfänglich grosse Einkommensunterschiede in einem Land durch das Wachstum abnehmen, während anfänglich kleine Einkommensunterschiede durch Wachstum zunehmen. Einen überaus wichtigen Beitrag zur Einkommensverbesserung der ärmsten Bevölkerungsschichten leisten zudem Investitionen in die *Ausbildung* und das *Gesundheitswesen* (Gallup et al. 1998). Neben diesen allgemein gültigen Aussagen fällt auf, dass in Entwicklungsländern mit grossen Rohstoffvorkommen oder einer sehr hohen Konzentration des Landbesitzes ein nur schwacher Zusammenhang zwischen Wachstum und Abnahme der Armut festgestellt wird.

Die jüngsten Erfahrungen und Erkenntnisse über die positiven Effekte des Wachstums auf die Reduktion der Armut wurden bei der *Entwicklung neuer Instrumente* berücksichtigt. So hat der Internationale Währungsfonds jüngst die *Poverty Reduction and Growth Facility* (PRGF) ins Leben gerufen. Die PRGF auferlegt den Staaten die Aufgabe, eigene Programme zur Armutsbekämpfung und Wachstumsbeschleunigung umzusetzen. Bei diesen Programmen können auch nicht-staatliche Organisationen aktiv mitarbeiten. Schätzungen gehen davon aus, dass z. B. in

Afrika ein jährliches Wachstum von 5-8% notwendig ist, damit PRGF-Programme den gewünschten Effekt auf die ärmsten Bevölkerungsschichten haben können. Das gegenwärtige Wachstum beträgt jedoch nur zwischen 3-4%. Somit wird klar, dass gerade bei den ärmsten Entwicklungsländern Wachstum der *kritische Erfolgsfaktor* für die soziale Entwicklung darstellt. Wichtige Hindernisse des Wachstums stellen jedoch immer noch *Korruption* und *bewaffnete Konflikte* dar. *Good Governance* ist somit in vielen Ländern der Schlüssel zur Armutsbekämpfung (vgl. S. 23).

Technologietransfer und Entwicklung

Aus entwicklungspolitischer Sicht ist der Technologietransfer der wichtigste Effekt von Direktinvestitionen. Der Technologietransfer umfasst sowohl *Kapitalgüter* (z. B. komplexe Produktionsanlagen) als auch *Know-how* (Patente, Verfahren, Management). Der Technologietransfer ist Kern jeder Direktinvestition und macht zwischen 20 bis 60% der jeweiligen *Projektkosten* aus. Je grösser die Unterschiede zwischen den technologischen Niveaus von Ursprungs- und Empfangsland, desto grösser die Kosten des Technologietransfers. Multinationale Unternehmen transferieren Technologien sowohl an eigene Tochterunternehmen und als auch an Drittunternehmen. Letztere sind Joint Ventures mit Minderheitsbeteiligungen, Franchising, Verkauf von Kapitalgütern, Lizenzvergabe und Lieferanten vor Ort (World Investment Report, 1999, UNO).

Für die Emerging Countries stellen die Direktinvestoren häufig die *einzigste Quelle* neuer Technologien dar. Der Technologietransfer vergrößert den Kapitalbestand des Empfängerlands und erhöht die Produktivität. Der Technologietransfer an eigene Tochtergesellschaften konzentriert sich häufig auf *innovationsintensive Herstellungsverfahren* und Märkte mit hohem Wettbewerbsdruck. In solchen Märkten sind meist grosse Investitionsvolumina und z.T. jahrzehntelange Erfahrung in der Forschung und Entwicklung notwendig. Unternehmen können in derartigen Konstellationen die Technologien Dritten nicht zugänglich machen. Der Technologietransfer an Drittunternehmen ist dagegen in Bereichen mit geringerem Innovations- und Wettbewerbsdruck anzutreffen.

Die *gesamtwirtschaftlichen Effekte* des Technologietransfers erhöhen langfristig die *internationale Wettbewerbsfähigkeit* eines Empfängerlands. Der Technologietransfer erhöht die Nachfrage nach qualifizierten Mitarbeitern, was wiederum öffentliche und private Investitionen in die Ausbildung auslöst. Gut ausgebildete Fachkräfte haben Anreize in ihrem Land zu bleiben und müssen nicht mangels Berufschancen ins Ausland abwandern (oder dort bleiben). Der Lern- und Ausbildungsprozess der Mitarbeiter von ausländischen Tochtergesellschaften mit modernen Technologien erhöht durch die Fluktuation der Mitarbeiter mittelfristig auch das Know-how der *lokalen Unternehmen*. Durch Neugründungen ehemaliger Mitarbeiter expandiert die unternehmerische Basis der lokalen Volkswirtschaft. Die genannten Spillover-Effekte treten z.T. erst nach mehreren Jahren ein, bilden

jedoch die Basis für die *Absorption* neuer Technologien.

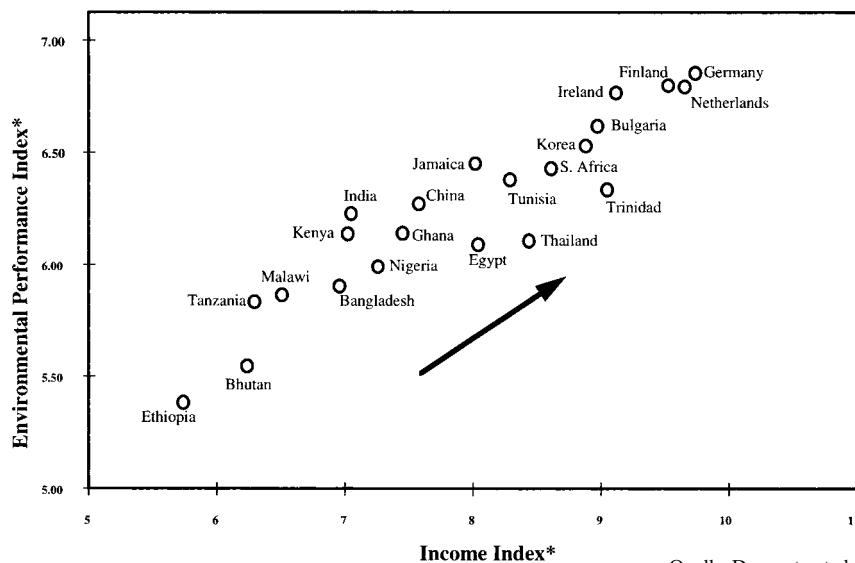
Die Absorption neuer Technologien ist Voraussetzung für die Entstehung lokaler Unternehmen, welche als *Geschäftspartner* ausländischer Direktinvestoren einen wichtigen Beitrag an die Entwicklung der heimischen Wirtschaft leisten können. Doch die Entwicklung stellt auch *Herausforderungen* an die inländischen Unternehmen. Erfahrungen in vielen Ländern haben gezeigt, dass die kritischen Erfolgsfaktoren lokaler Unternehmen Qualität, Zuverlässigkeit und Flexibilität sind. Ein weiteres Problem sind Kapazitätsengpässe. Der Mangel an Kapital und gut ausgebildeten Fachkräften kann dazu führen, dass die lokalen Unternehmen ihre *Kapazitäten* nicht genügend schnell erweitern können. Das Gleiche gilt bei der Einführung neuer Technologien. Diese Art von *«Erfolgskrisen»* können häufig

nur mittels ausländischen Direktinvestitionen überwunden werden, was allerdings eine gegenüber ausländischen Direktinvestoren liberale Wirtschaftspolitik voraussetzt. Wenn Joint Ventures, direkte Kapitalbeteiligungen oder Übernahmen durch ausländische Investoren behindert werden, kann die rechtzeitige und notwendige Kapazitätsausweitung nicht erfolgen und das *Wachstumspotential* der lokalen Unternehmen wird beschränkt.

Effekt von Direktinvestitionen auf die Umwelt

Die Fakten sprechen dafür, dass Länder mit einem höheren Einkommensniveau mehr in den Umweltschutz investieren. Dank ihrem positiven Wachstumseffekt haben somit auch Direktinvestitionen einen positiven Effekt auf die

Einkommensniveau und Umweltschutz



*Environmental performance and income indices as calculated by the World Bank (1995)

Quelle: Dasgupta et al., World Bank, 1995

Umweltsituation. Denn mit zunehmendem Einkommen steigen sowohl die *Möglichkeiten für Investitionen* in den Umweltschutz als auch die *Präferenzen* der Bevölkerung zu umweltgerechterem Verhalten. Dies setzt allerdings voraus, dass auf den verschiedenen Ebenen die geeigneten Massnahmen ergriffen werden. Für die Emerging Countries ergibt sich ein weiterer Vorteil durch den Umstand, dass sie aus im Umweltbereich *gemachten Erfahrungen der Industrienationen* profitieren können.

Die Kritik, wonach die Unternehmen mit Direktinvestitionen «*pollution havens*» nutzen, wurde in mehreren wissenschaftlichen Untersuchungen widerlegt. Auch ist der Anteil von Direktinvestitionen in Industrien mit hohem *Umweltbelastungspotential* an den gesamten Direktinvestitionen relativ gering und betrug 1996 16% (World Investment Report, 1999, UNO).

Direktinvestitionen haben einen unmittelbar positiven Umwelteffekt, da sie den Zugang zu neuen *umweltverträglichen Technologien* ermöglichen. Gerade multinationale Unternehmen werden dermassen intensiv durch Medien und Special Interest Groups beobachtet, dass sie sich umweltschädigendes Verhalten gar nicht leisten können. Viel wichtiger ist jedoch die Tatsache, dass die Produkte multinationaler

Unternehmen global die gleich *hohen Qualitätsstandards* erfüllen müssen, weshalb die Produktion mit veralteten und umweltbelastenden Verfahren ausser Betracht fällt. Finanziell lohnt sich der Einsatz veralteter Anlagen und Verfahren häufig nicht, da deren Energieaufwand höher und das für den Betrieb notwendige Know-how gar nicht mehr verfügbar ist.

Auf der *Nachfrageseite* verlangen die Konsumenten immer mehr den Nachweis nicht nur umweltverträglicher Produkte, sondern auch umweltschonender Herstellungsprozesse. Es ist daher angesichts weltumspannender Information nicht erfolgsversprechend, über den Weg von Direktinvestitionen die Produktion in Länder zu verlagern, die weniger umweltsensibel sind.

Bezüglich der Umweltbelastung können Direktinvestitionen die lokalen Praktiken stark beeinflussen. So geraten lokale Unternehmen unter *erheblichen Druck*, wenn vergleichbare Produktionsprozesse resp. Produkte ausländischer Investoren wesentlich umweltschonender sind.

Untersuchungen zeigen, dass die Umweltbelastung in Ländern, welche ihre Märkte Handel und Direktinvestitionen nicht geöffnet haben, wesentlich stärker zugenommen hat (Open Markets Matter, OECD, 1998).

Offene Wirtschaftspolitik der Emerging Countries

Trotz der von bestimmten Kreisen (in den Industrienationen) geäusserten Kritik an den Direktinvestitionen unternehmen die Entwicklungs- und Schwellenländern grosse Anstrengungen zum Abbau von Hindernissen. So belegt die Untersuchung des *European Round Table of Industrialists* (ERT) in 27 Emerging Countries einen klaren Trend zur weiteren Öffnung der Heimmärkte für ausländische Direktinvestitionen (Draft, Improved Investment Conditions, Report to the ERT, Brüssel, 2000). Alle untersuchten Länder haben seit 1996 die Politik der Marktöffnung fortgesetzt. Unterdessen haben einige dieser Staaten offenere Märkte als die EU. Offensichtlich haben die Emerging Countries das Potential der ausländischen Direktinvestitionen erkannt und ihre Wirtschaftspolitik auf *die Verbesserung der Rahmenbedingungen* für ausländische Investitionen ausgerichtet.

Da sich die Auswirkungen wirtschaftspolitischer Massnahmen nur in mittel- bis langfristiger Optik beurteilen lassen, ist der langfristige Ländervergleich ausschlaggebend. Der Vergleich von 89 Entwicklungsländern zeigt deutlich, dass Länder mit *offenen Volkswirtschaften* höhere Wachstumsraten

Offene Märkte und Wachstum in Entwicklungsländern

	Anzahl Länder	Ø Wachstumsrate %
■ Offene Volkswirtschaften 1970–1989	15	4.5
■ Volkswirtschaften mit phasenweise protektionistischer Wirtschaftspolitik 1970–1989	74	0.7
■ Durchschnitt der OECD-Länder 1970–1989	24	2.3

Quelle: Sachs/Warner 1995, Brookings Paper on Economic Activity

aufweisen als solche, deren Wirtschaftspolitik zumindest zeitweise durch Protektionismus gekennzeichnet war (Sachs/Warner 1995).

Auch unter Berücksichtigung der Schwierigkeiten und Unzulänglichkeiten derartiger Ländervergleiche weisen die Daten in aller Klarheit darauf hin, dass die *Wachstumsschwäche* auch eine Folge *protektionistischer Wirtschaftspolitik* ist. Offensichtlich hat der anfängliche *Entwicklungsstand* von 1970 einen geringeren Effekt auf das Wirtschaftswachstum als die von einem Land verfolgte Wirtschaftspolitik.

Die Massnahmen der Emerging Countries widerspiegeln die Tatsache, dass es sich bei der weiteren Liberalisierung der Direktinvestitionen um einen *globalen Prozess* handelt. Alleine im Jahr 1998 wurden von den Vereinten Nationen im Bereich der Regulierung der Direktinvestitionen weltweit 145 Gesetzesänderungen in insgesamt 60 Staaten

festgestellt, wobei 94% dieser Gesetzesänderungen dem Ziel der Schaffung besserer Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen dienen (World Investment Report 1999, UNO)

Direktinvestitionen in Wirtschaftskrisen

Die Erfahrungen der *jüngsten Wirtschaftskrise* in Südost Asien haben aufgezeigt, dass ausländische Direktinvestitionen auch bei schweren Wirtschaftskrisen nicht abgezogen werden, sie somit *gesamtwirtschaftlich stabilisierend* wirken. Dies liegt daran, dass Direktinvestitionen in der Regel *langfristig* ausgerichtet sind. Im Gegensatz zu kurzfristigem Kapital macht es unternehmerisch keinen Sinn und ist in aller Regel auch gar nicht möglich, das Kapital temporär abzuziehen. Zudem haben die Erfahrungen gezeigt, dass sowohl die lokalen

Unternehmen als auch die Konsumenten positiv auf verlässliche Partner reagieren, welche auch in schwierigen Zeiten im Land bleiben.

Ein wichtiger Effekt ausländischer Direktinvestitionen kann als «vertrauensbildende Signalwirkung» bezeichnet werden. Wenn *ausländische Unternehmen* in einem Markt investieren, unterstreichen sie dadurch ihre positive Einschätzung der wirtschaftlichen Zukunftsaussichten. Dieser internationale Vertrauensbeweis hat in der Regel auch einen positiven Effekt auf die Kapitalbildung durch inländische Investoren und leistet dadurch einen zusätzlichen Beitrag zur wirtschaftlichen Stabilisierung in Krisen.

Trotz Wirtschaftskrise verzeichneten die Länder Korea, Philippinen und Thailand im Jahr 1998 einen zum Teil markanten *Anstieg der Direktinvestitionen*. Einzig Indonesien hatte einen starken Rückgang zu verzeichnen, welcher allerdings stark von politischen Faktoren ausgelöst worden war. Der Rückgang der Direktinvestitionen in Malaysia betrug rund 1,4 Mia. USD.

Während Wirtschaftskrisen fließt ein grosser Teil der ausländischen Direktinvestitionen in Kapitalbeteiligungen an inländischen Unternehmen. Damit erhalten lokale Unternehmen dringend benötigte Investitionen in Perioden, in welchen andere Formen der Unternehmensfinanzierung, wie z. B. in- oder ausländische Kredite auf den Kapitalmärkten, nicht realisierbar sind. In solchen Fällen leisten ausländische Investitionen einen wichtigen Beitrag an den Turnaround ganzer *Wirtschaftszweige* und zur gesamtwirtschaftlichen Stabilisierung.

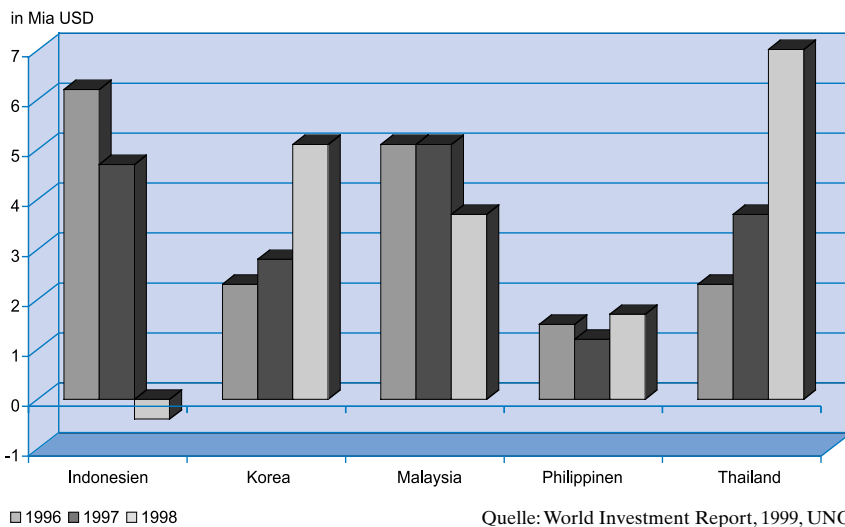
Investitionsabkommen zwischen Schwellen- und Entwicklungsländern

Die ASEAN-Staaten haben 1998 eine Initiative zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen gestartet. Dabei haben sich die ASEAN-Staaten zu weitgehenden Liberalisierungen verpflichtet. Bereits vom Jahr 2010 an werden Investoren aus ASEAN-Staaten gleich wie inländische Investoren behandelt und ab 2020 sollen sämtliche ausländische Investoren in den Genuss des Prinzips der «Inländerbehandlung» kommen.

Die Staaten Zentral- und Westasiens bereiten im Rahmen der «Economic Cooperation Organization» (ECO) ein regionales Abkommen zur Förderung und zum Schutz der Investitionen innerhalb der ECO-Staaten vor.

Auch in Afrika laufen mehrere Bestrebungen zum Aufbau von multilateralen Regelwerken, welche die Förderung von Direktinvestitionen zum Ziel haben. Ferner überarbeiten die arabischen Länder ihr multilaterales Investitionsabkommen.

Direktinvestitionen in Südost-Asien 1996-98



Ausblick: Trends und Thesen

Die Bedeutung der *Direktinvestitionen* dürfte künftig noch zunehmen. Für Schwellen- und Entwicklungsländer eröffnen sie neue Chancen.

■ Vom Nord Süd-Konflikt zur Nord Süd-Verflechtung

Für die staatliche Entwicklungszusammenarbeit bieten sich neue Möglichkeiten und Chancen, da nach Ende des Kalten Krieges *geostrategische Überlegungen* an Bedeutung eingebüsst haben und sich die Entwicklungszusammenarbeit primär an den *wirtschaftli-*

chen Bedürfnissen der Empfängerländer orientieren können. Je nach Ausgangssituation kann öffentliche Entwicklungszusammenarbeit die lokale Infrastruktur und Ausbildung ausbauen und damit die Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen markant verbessern. Der politisch bedingte Nord Süd-Konflikt wird sich zur wirtschaftlichen Nord-Süd Verflechtung wandeln.

■ Dienstleistungen mit grossem Potential

Da Dienstleistungen verglichen mit Industrieprodukten *arbeits-*

intensiv sind, bieten sich im Zeitalter tiefer Kommunikationskosten auch in der «New Economy» neue Wachstumsmöglichkeiten hauptsächlich für Schwellenländer mit hohem *Ausbildungsstand*, aber auch für Entwicklungsländer. Direktinvestitionen als wichtigster Faktor des unternehmerischen Technologietransfers werden dadurch zentral für den Aufbau international kompetitiver Dienstleistungszweige.

■ Zunehmende Rolle der Direktinvestitionen in High-Tech Branchen

In Wirtschaftszweigen mit kurzen *Technologiezyklen* werden ausländische Direktinvestitionen in ihrer Bedeutung als strategischer Erfolgsfaktor für die Entwicklung der Emerging Countries noch zunehmen.

■ Wichtiger Zugang zu den globalen Absatzmärkten

Auf der Absatzseite werden Unternehmen mit grossem Potential aus Schwellen- und Entwicklungsländern zunehmend darauf angewiesen sein, dank liberaler Rahmenordnungen für den Handel mit Gütern und Dienstleistungen und für Direktinvestitionen *ungehinderter Zugang zu den Märkten* der OECD-Staaten zu erhalten.

Schweizerische Direktinvestitionen

Die schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland haben in den neunziger Jahren ein sehr hohes Volumen erreicht. Die Länder der Europäischen Union wiesen im Jahr 1998 mit 42% wiederum den grössten Anteil der schweizerischen Direktinvestitionen auf, gefolgt von Nordamerika und Asien mit je 18%. Auch die Länder Lateinamerikas (14%) sind wichtige Empfangsländer. Die schweizerischen Direktinvestitionen in den Schwellen- und Entwicklungsländern haben sich in den vergangenen fünf Jahren verachtfacht. Der Wirtschaftsstandort Schweiz zieht aus den Direktinvestitionen einen hohen Nutzen, da neue Märkte erschlossen werden können. Befürchtungen, wonach im Ausland Kapazitäten auf Kosten des inländischen Arbeitsmarktes aufgebaut werden, können widerlegt werden. Auch im Ausland musste restrukturiert und Personal abgebaut werden. Sehr positiv hat sich der Zustrom ausländischer Direktinvestitionen in die Schweiz entwickelt. Sie erreichten 1998 mit fast 11 Mia. Franken einen Höchststand. Dies ist ein klares Indiz für die gestiegene Attraktivität des Holdingstandorts Schweiz.

Entwicklung der schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland

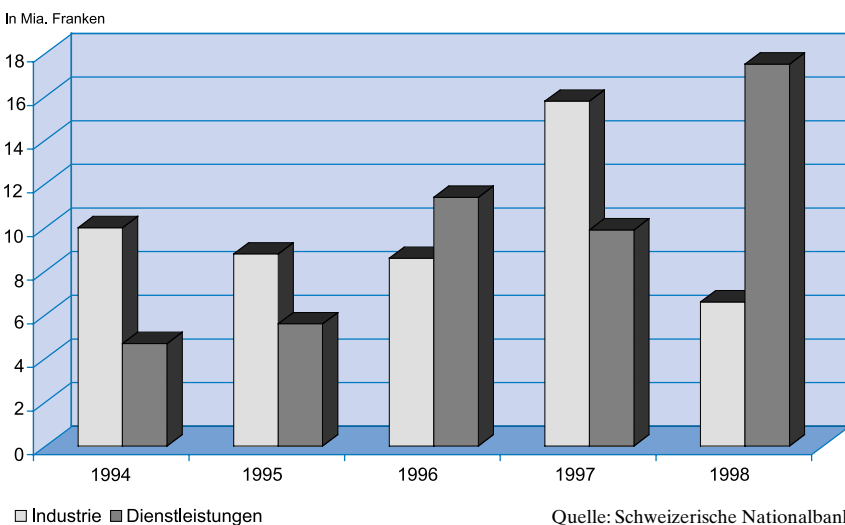
Die schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland betragen 1998 24 Mia. Franken. Die Bedeutung dieser Investitionen für die Schweiz wird durch den Umstand verdeutlicht, dass die Schweiz weltweit der *achtgrösste Direktinvestor* ist. Zwischen 1988 und 1998 haben sich die schweizerischen Direktinvesti-

tionen verdoppelt. Das Ausmass der grenzüberschreitenden Investitionen schweizerischer Unternehmen zeigt, wie wichtig die Präsenz auf den Weltmärkten ist. Angesichts der relativ kleinen Volkswirtschaft der Schweiz sind viele Branchen auf den *Zugang zu ausländischen Märkten* angewiesen. Die Direktinvestitionen im Ausland machen rund ein Viertel des inländischen Investitionsvolumens aus.

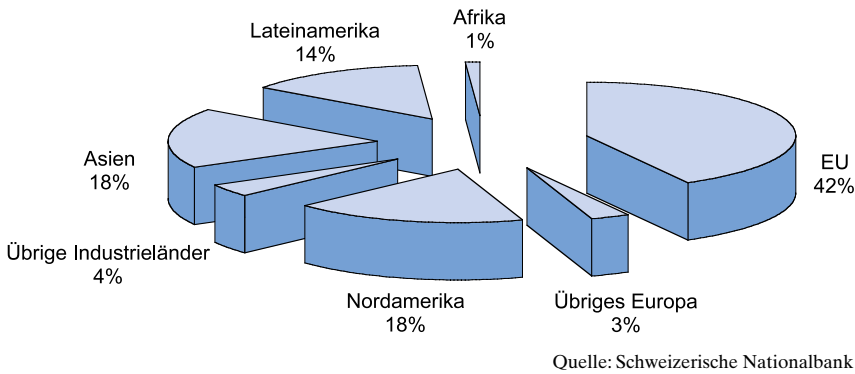
In den vergangenen Jahren waren die Direktinvestitionen des Industriesektors meist etwas grösser als diejenigen des Dienstleistungssektors. Im Jahr 1998 war dies allerdings nicht der Fall. Dies hat verschiedene Gründe. So weist das gesamtschweizerische Volumen der Direktinvestitionen eine gewisse Volatilität auf. *Übernahmen* grösserer Unternehmen im Ausland durch schweizerische Industrieunternehmen, wie z.B. im Jahr 1997, haben als Einzelereignis einen starken Effekt auf das Gesamtvolumen. Dagegen haben im Jahr 1998 schweizerische *Versicherungsunternehmen* im Ausland grosse Übernahmen vorgenommen, was die ausgeprägte *Zunahme* der Direktinvestitionen des Dienstleistungssektors zu erklären vermag.

Bei der regionalen Verteilung der Direktinvestitionen fällt auf, wie stark die Schweizer Unternehmen in den EU-Ländern investieren. Im Jahr 1998 flossen über 42% (1997: 52%) aller Schweizer Direktinvestitionen in die EU. Der Anteil Nordamerikas betrug 1998 18% (1997: 33%). Die tieferen Anteile der EU und Nordamerikas im Jahr 1998 sind die Folge der markanten

Schweizerische Direktinvestitionen im Ausland 1994-1998, nach Sektoren



Regionale Gliederung schweizerischer Direktinvestitionen im Ausland



Investitionen in dieser Ländergruppe mehr als *verachtacht*. Bei den Schwellenländern sind 1998 Singapur (1,5 Mia.), die Philippinen (1,2 Mia.), Mexiko (654 Mio.), Hongkong (462 Mio.) und Brasilien (446 Mio. Franken) die wichtigsten Investitionsstandorte schweizerischer Unternehmen gewesen. Bei den Entwicklungsländern waren 1998 Kolumbien (387 Mio.), Panama (355 Mio.), Uruguay (269 Mio.) und China (122 Mio. Franken) die wichtigsten Länder.

Zunahme der schweizerischen Direktinvestitionen in Asien und Lateinamerika, deren Anteile von 7% bzw. 3% im Jahr 1997 auf 18% bzw. 14% zunahmen. Derart starke *jährliche Verschiebungen* in der regionalen Struktur der Direktinvestitionen treten öfters auf und erlauben daher nur bedingt Rückschlüsse. Im langfristigen Vergleich fällt auf, dass die EU der mit Abstand wichtigste Standort schweizerischer Direktinvestitionen ist, gefolgt von Nordamerika. Der Anteil der *Entwicklungs- und Schwellenländern* hat sich in den vergangenen Jahren deutlich erhöht.

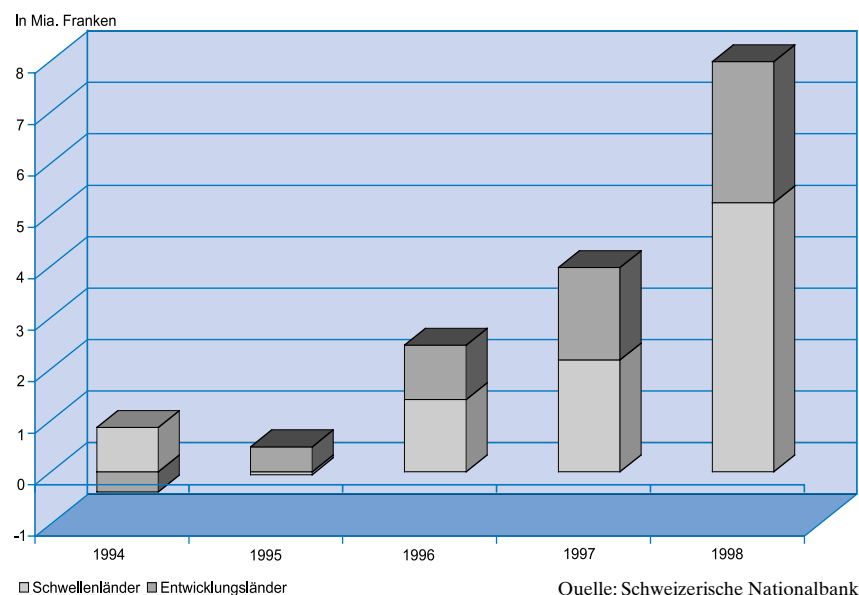
Sowohl Ausmass als auch regionale Verteilung zeigen deutlich, wie wichtig offene Märkte für die Zukunft der schweizerischen Volkswirtschaft sind. Die Schaffung günstiger Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen ist daher ein prioritäres Ziel der schweizerischen Aussenwirtschaftspolitik (vgl. S. 22 ff).

Schweizerische Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern

Im Jahr 1998 betrug die schweizerischen Direktinvestitionen in *Entwicklungs- und Schwellenländern* fast 8 Mia. Franken. Innert nur 5 Jahren haben sich damit die

Die *Wirtschaftskrise* in den Emerging Countries Südost-Asiens in den Jahren 1997/98 hat diesen Trend offensichtlich nicht abgebremst. Gerade in Schwellen- und Entwicklungsländern können ausländische Direktinvestitionen dank ihrer langfristigen Ausrichtung einen wichtigen Beitrag zur *Stabilisierung* während Wirtschaftskrisen leisten (vgl. S. 16).

Schweizerische Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern 1994-1998



Direktinvestitionen im Ausland und Schweizer Wirtschaftsstandort

Da die Schweiz im internationalen Vergleich ein sehr hohes Lohnniveau aufweist, wird häufig die Befürchtung geäussert, dass die Schweizer Wirtschaft durch Direktinvestitionen im Ausland Arbeitsplätze «exportiere». Durch die Globalisierung würden dadurch indirekt in der Schweiz zu wenig neue Arbeitsplätze geschaffen. Diese Befürchtung kann durch die *Fakten* entkräftet werden. Zwar sind die Schweizer Unternehmen ein sehr wichtiger Arbeitgeber im Ausland. Der schweizerische Industrie- und Dienstleistungssektor beschäftigte im Jahr 1998 über 1,6 Mio. Mitarbeiter im Ausland. Im Jahr 1994 betrug der Personalbestand im Ausland 1,4 Mio. und nahm seither um 14% zu. Im gleichen Zeitraum erhöhten sich die Direktinvestitionen aber um 60% von 14,8 Mia. auf über 24 Mia.

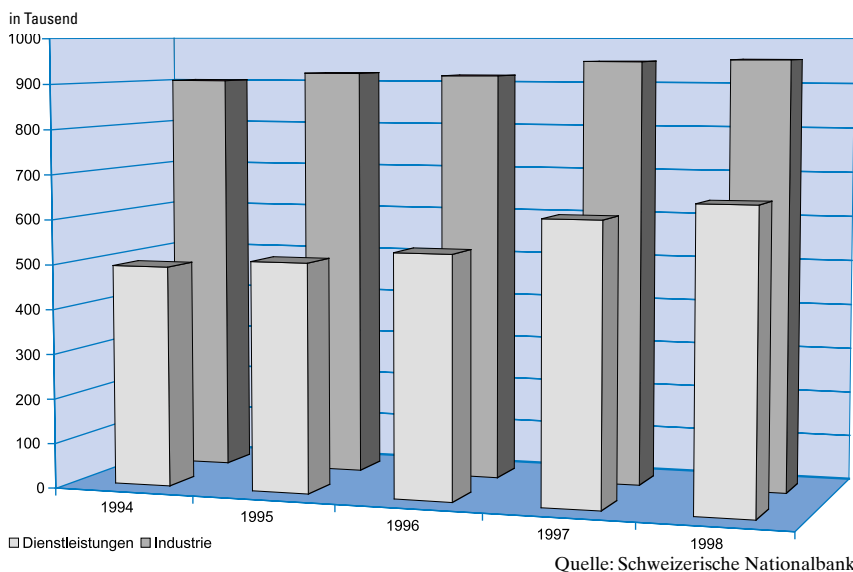
Franken und der Kapitalbestand von Schweizer Unternehmen im Ausland stieg um fast 70% von 148 Mia. im Jahr 1994 auf 250 Mia. Franken im Jahr 1998. Somit fällt auf, dass die Zahl der von schweizerischen Unternehmen im Ausland Beschäftigten *wesentlich schwächer* ansteigt als die Direktinvestitionen. Dies legt den Schluss nahe, dass auch im Ausland die *Kapitalintensität* zugenommen hat, was auf *entsprechende Restrukturierungen* vor Ort zurückzuführen ist. Da in den schweizerischen Statistiken sowohl die Direktinvestitionen (Kapitalflüsse) als auch der Kapitalbestand zu Buchwerten erfasst werden, die zum Teil weit unter den effektiven Werten liegen, dürfte die *tatsächliche Zunahme der Kapitalintensität* weit höher liegen.

Die Schweizer Wirtschaft hat somit nicht nur im Inland, sondern auch in den Produktionsstandorten im Ausland grosse Anstrengungen zur Erhöhung der *Wettbewerbsfähigkeit* unternommen. Es wäre daher falsch

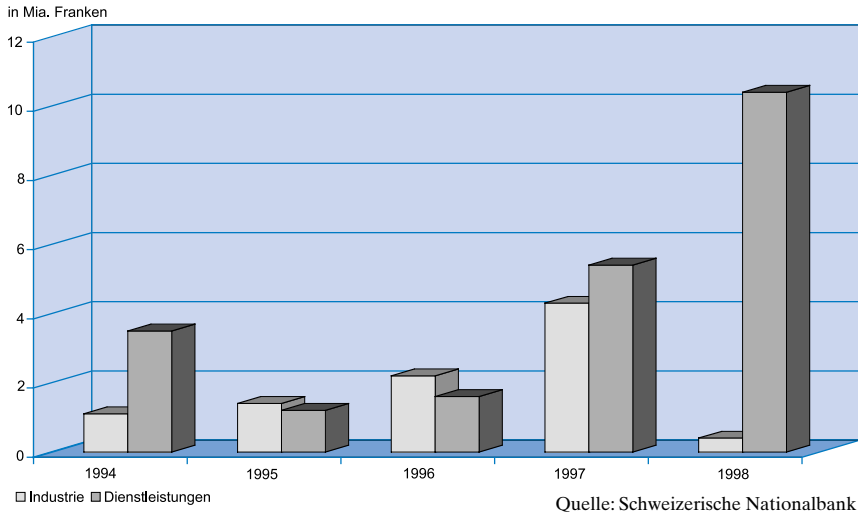
davon auszugehen, dass die in der Schweiz durchgeführten Restrukturierungen zu einer entsprechenden Mehrbeschäftigung bei Schweizer Unternehmen im Ausland führten. Produktionsverlagerungen finden statt und stellen schmerzliche Anpassungsprozesse dar. Aber deren *substitutive Wirkung* auf den schweizerischen Arbeitsmarkt ist nur gering.

Da viele Unternehmen *neue Marktpotentiale* nur durch Investitionen vor Ort erschliessen können, dürfte die *komplementäre Beziehung* zwischen Direktinvestitionen im Ausland und Beschäftigung im Inland überwiegen. Neue Märkte im Ausland erhöhen die Nachfrage nach Zwischenprodukten, die in der Schweiz hergestellt werden. Dies hat wiederum positive Effekte auf den *heimischen Produktionsstandort und Arbeitsmarkt*. Empirische Studien liefern Hinweise darauf, dass Direktinvestitionen im Ausland mittel- bis langfristig einen positiven Nettoeffekt auf die Beschäftigung im Ursprungsland haben. So konnte in OECD-Ländern beobachtet werden, dass 1 USD an Direktinvestitionen im Ausland zu 2 USD an zusätzlichen Exporten des Ursprungslands führt (Open Markets Matter, OECD, 1998, S. 10). Wenn bezogen auf die Schweiz zudem berücksichtigt wird, dass der Abbau von Arbeitsplätzen während der neunziger Jahren hauptsächlich auf die *Binnenwirtschaft* ausgerichtete Wirtschaftszweige betraf, so kann davon ausgegangen werden, dass von der guten Integration vieler Schweizer Unternehmen in der Weltwirtschaft wichtige Impulse auf die Binnenwirtschaft ausgegangen sind. So betrachtet sind die international verglichen sehr hohen schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland ein wichtiger Faktor zur Erklärung des überdurchschnittlich *hohen Beschäftigungsniveaus*.

Personalbestand schweizerischer Unternehmen im Ausland 1994-1998



Ausländische Direktinvestitionen in der Schweiz nach Sektoren 1994-1998



Ausländische Direktinvestitionen in der Schweiz

Bei den ausländischen Direktinvestitionen in der Schweiz im Jahr 1998 fällt auf, dass diese den Rekordwert von 10,9 Mia. Franken erreichten, wobei 10,4 Mia. Franken auf den *Dienstleistungssektor* entfielen. Dabei war der Anteil der Direktinvestitionen in Finanz- und Holdinggesellschaften mit 5,4 Mia. Franken und in Banken mit 2,4 Mia. Franken am grössten. Gleichzeitig gingen die ausländischen Direktinvestitionen in die schweizerische Chemieindustrie von 2,4 Mia. Franken (1997) auf 194 Mio. Franken zurück und auch in der Metall- und Maschinenindustrie war ein Rückgang von 1,7 Mia. Franken im Jahr 1997 auf noch 28 Mio. Franken zu verzeichnen. In den gesamten *Industriesektor* flossen 1998 lediglich 435 Mio. Franken, was den tiefsten Wert seit 1993 darstellt.

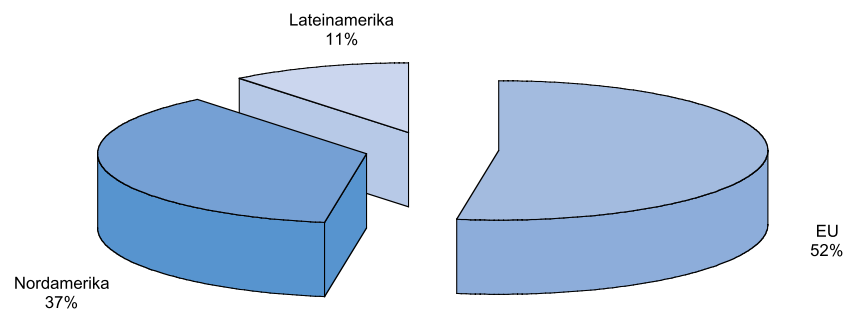
Ein möglicher Grund dieser stark angewachsenen Kapitalzuflüsse in

den Finanzbereich stellt die *Unternehmenssteuerreform* dar, welche 1998 in Kraft getreten ist (vgl. S. 46). Die Attraktivität des Holdingstandorts Schweiz konnte dadurch im internationalen Vergleich verbessert werden. Zu vermerken ist die Tatsache, dass die ausländisch beherrschten Holdinggesellschaften im Jahr 1998 ihrerseits Direktinvestitionen im Ausland in der Höhe von 3,9 Mia. Franken vornahmen. Es ist daher davon auszugehen, dass die Schweiz

ihre Stellung als *internationaler Holdingstandort* verbessern konnte, was dem Wirtschaftsstandort in Form *neuer Arbeitsplätze* im Management dieser Holdings und den Steuerbehörden mit einem *kräftigen Zustrom an Fiskaleinnahmen* zu gute kommt.

Bei den ausländischen Direktinvestitionen stammten 1998 über 50% aus der EU, gefolgt von Nordamerika mit 37% und Lateinamerika mit 11%.

Ausländische Direktinvestitionen in der Schweiz 1998



Rahmenordnung für grenzüberschreitende Direktinvestitionen

Grenzüberschreitende Direktinvestitionen unterliegen sowohl im Herkunfts- wie im Bestimmungsland den jeweiligen Rechtsvorschriften. Diese sind häufig widersprüchlich und diskriminierend. Wir unterstützen daher die Schaffung einer länderübergreifenden freiheitlichen Rahmenordnung für die internationale Investitionstätigkeit. Für die Schweiz als einem der wichtigsten Herkunftsländer von Direktinvestitionen bilden landesrechtliche, bilaterale und multilaterale Massnahmen zum Schutze von Direktinvestitionen ein unverzichtbares Element ihrer Aussenwirtschaftspolitik.

Die Entwicklung der investitionsrelevanten Rahmenbedingungen zeigt ein gemischtes Bild. Auf einzelstaatlicher Ebene sind klare Fortschritte zu erkennen. So reformieren derzeit viele Entwicklungs- und Transitionsstaaten ihre Rechtsvorschriften mit dem Ziel, im Wettbewerb der Staaten um investives Kapital eine bessere Ausgangsposition zu schaffen. Im zwischenstaatlichen Bereich wird das Netz investitionsrelevanter bilateraler Abkommen laufend enger geknüpft. Auf multilateraler Ebene (wie OECD und WTO) jedoch sind nicht nur keine Fortschritte, sondern gar Rückschritte zu verzeichnen. Mangels politischem Willen der grossen Blöcke stockt der Liberalisierungsprozess in manchen Bereichen. Dies ist für die Schweiz, die als kleines blockfreies Land wie kaum ein zweites auf ungehinderten Marktzugang angewiesen ist, eine unguete Entwicklung.

OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen

Die laufende Revision der OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen nimmt für die Wirtschaft einen enttäuschenden Verlauf. Den Unternehmen drohen neue Auflagen, deren weltweite Einhaltung mittels schiedsgerichtsähnlicher Verfahren durchgesetzt werden soll. Dies ist angesichts des Scheiterns des OECD-MAI doppelt stossend. Damit verkennen die OECD-Staaten die Ausgewogenheit der OECD-Erklärung von 1976 und entziehen sich, zum Nachteil der Unternehmen, ihrer daraus resultierenden Pflicht, Fortschritte hinsichtlich rechtsgleicher Investitionsregeln zu erzielen.

Die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen sind *rechtlich*

nicht zwingende Empfehlungen der OECD-Staaten an die in ihren Territorien tätigen multinationalen (und, soweit anwendbar, auch an die anderen) Unternehmen. Sie setzen Massstäbe (im Sinne von «good business practice») für das Verhalten dieser Unternehmen in Bereichen wie Unternehmenspublizität, Arbeitgeber/Arbeitnehmerbeziehungen, Umwelt, Konsumenteninteressen, Forschung und Technologie, Wettbewerb und Steuern. Die Leitsätze sind *integrierender Teil der OECD-Erklärung über internationale Investitionen und multinationale Unternehmen* von 1976. Diese Erklärung beinhaltet zusätzlich auch einen Appell an die OECD-Staaten zur Inländerbehandlung bzw. Nichtdiskriminierung ausländischer Investoren und zur Beseitigung sich widersprechender Auflagen zulasten letzterer.

Die Leitsätze wurden seit 1976, in Absprache mit den bei der OECD akkreditierten Arbeitgeber- und

Arbeitnehmerorganisationen (BIAC und TUAC), wiederholt auf ihre Aktualität und Praxistauglichkeit hin überprüft und angepasst, letztmals 1991. Die 1997 gestartete *neueste Überprüfung* nahm bisher einen für die Wirtschaft *enttäuschenden Verlauf*. Die geänderten Regierungsverhältnisse in vielen OECD-Staaten und der erstmalige Einbezug von Nichtregierungsorganisationen (NGO) hatte zur Folge, dass es nicht bei einer Anpassung der Leitsätze blieb, sondern dass diesmal den Unternehmen *neue Auflagen* aufgebürdet und deren Einhaltung durch sog. National Contact Points (NCP) kontrolliert werden sollen.

Gemäss Bericht des Bundesrates vom 12. Januar 2000 zur Aussenwirtschaftspolitik 1999 verfolgt der zuständige (unter schweizerischem Vorsitz stehende) OECD-Ausschuss folgende *Revisionsziele*: Besserer Bekanntheits- und Beachtungsgrad der Leitsätze; griffigere Ausgestaltung der

Durchsetzungsverfahren (sic!) der Empfehlungen; Präzisierung der Anwendungsmodalitäten der (zumindest nach dieser Lesart grundsätzlich weltweit geltenden) Leitsätze hinsichtlich Nicht-OECD-Staaten; Revision (sprich Verschärfung) der Leitsätze mit Schwerpunkt auf den Kapiteln Unternehmenspublizität, Umweltverhalten und Sozialpartnerbeziehungen; und schliesslich Einfügung von drei zusätzlichen Kapiteln, nämlich Einführung, Konsumentenschutz und Korruptionsbekämpfung. Vorgesehen ist sodann, den Leitsätzen einen *Kommentar* beizufügen, der nicht nur erläuternden, sondern seinerseits über weite Strecken normativen Charakter aufweist.

Gemäss dem ehrgeizigen Zeitplan soll der *OECD-Ministerrat* (in dem die Schweiz durch den Vorsteher des EVD vertreten ist) die Leitsätze samt Kommentar bereits Ende Juni 2000 verabschieden. Entsprechend hektisch verlaufen die Schlussverhandlungen. Die Wirtschaft, vertreten durch das Business und Industry Advisory Council to the OECD (BIAC), ist bis an die Grenzen ihrer Kapazität gefordert, zu den in rascher Abfolge anfallenden umfangreichen Verhandlungunterlagen kompetente Stellungnahmen zu erarbeiten. Gleichwohl ist illusionslos festzustellen, dass (zumindest im bisherigen Verhandlungsverlauf) den berechtigten Einwänden und Verbesserungsvorschlägen *der Wirtschaft kaum Gehör geschenkt* wird. «Un dialogue des sourds!»

Kein Wunder, ist die *Wirtschaft skeptisch* gegenüber Zielen und Vorgehensweise der laufenden Überprüfung der Leitsätze. Kommt hinzu, dass (auch) im Bereich der grenzüberschreitenden Direktinvestitionen die Balance bei der Inpflichtnahme

Begehren der Wirtschaft

Im Einklang mit dem BIAC und der Internationalen Handelskammer fordern wir,

- dass der geographische Geltungsbereich der OECD-Leitsätze nur auf solche Nicht-OECD-Staaten ausgedehnt wird, die sich formell der OECD-Erklärung von 1976 anschliessen, d. h. dass behördlicherseits den Leitsätzen nicht eine breitere Geltung zugemessen wird als dem Rest der Erklärung;
- dass der Charakter der Leitsätze als rechtlich nicht verbindliche Empfehlungen, deren Beachtung freiwillig erfolgt, gewahrt bleibt;
- dass behördlicherseits somit darauf verzichtet wird, schiedsgerichtsähnliche Verfahren zur Durchsetzung der Leitsätze zu implementieren und bei Nichtbefolgung der

Leitsätze Sanktionen zu verhängen, d. h. dass den Unternehmen der nach zuständigem Landesrecht geltende Rechtsschutz integral zu belassen ist;

- dass der Kommentar zu den Leitsätzen weder ein integrierender Bestandteil derselben darstellt noch diese extensiv interpretiert;
- dass den Unternehmen keine Verantwortung für das Verhalten ihrer Geschäftspartner (Zulieferer, Abnehmer, Kreditgeber etc.) aufgebürdet wird;
- dass die Unternehmen nicht zu periodischer, von externen Stellen zu prüfender Berichterstattung in nicht-finanziellen Bereichen (wie Umwelt, Sozialpartnerschaft, Unternehmensgrundsätze etc.) verhalten werden.

von Politik einerseits und Wirtschaft andererseits gestört ist. Für die Wirtschaft besteht ein innerer Zusammenhang zwischen der Revision der Leitsätze und der überfälligen Konkretisierung des in der OECD-Erklärung von 1976 stipulierten Grundsatzes der sog. Inländerbehandlung ausländischer Direktinvestoren. Sie fordert die endliche *Beseitigung der Diskriminierung ausländischer Direktinvestitionen*, nicht mehr, aber auch nicht weniger. Mit dem Scheitern des MAI (vgl. S. 24) entschlagen sich die OECD-Staaten ersatzlos dieser berechtigten Forderung. Gleichzeitig aber auferlegen sie mittels der Leitsätze den multinationalen Unternehmen neue Auflagen.

Es stünde der OECD gut an, ihre Hausaufgaben zu machen und dafür zu sorgen, dass wenigstens in den Industriestaaten bei der Behandlung ausländischer Direktinvestoren die Regeln des «good governance» beachtet werden. Kurz: Die *Ausgewogenheit* der OECD-Erklärung von 1976, deren Empfehlungen sich gleichermassen an die Staaten und an die Unternehmen richten, muss sichergestellt bleiben. Dies bedingt, dass nicht nur die Leitsätze revidiert werden, sondern dass die Staaten auch hinsichtlich «good governance» und insbesondere hinsichtlich *rechtsgleicher Investitionsregeln* Fortschritte erzielen.

Fehlende multilaterale Investitionsregeln

Das Scheitern des geplanten OECD-Investitionsabkommens ist ein schwerer Rückschlag, insbesondere für kleinere Länder wie die Schweiz, die keinem Wirtschaftsblock angehören. Die Wirtschaft ist weiterhin stark an einer liberalen multilateralen Rahmenordnung für grenzüberschreitende Direktinvestitionen interessiert. Für sie ist das Verhandlungsforum weniger wichtig als die möglichst rasche Fortführung des Prozesses.

Leider ist an dieser Stelle über das Scheitern eines Projektes zu berichten, das der ungeteilten Unterstützung seitens der Wirtschaft sicher war. Die Rede ist vom *OECD-Multilateral Agreement on Investment (MAI)*. Die Gründe des Scheiterns sind primär politischer und nicht sachlicher Natur. Insbesondere Frankreichs Regierung Jospin machte – unter dem Druck ihres kommunistischen Koalitionspartners und vieler Non Governmental Organisations (vgl. S. 26 ff) – Front gegen das MAI. Die EU-Staaten wiederum schlossen Verhandlungen ohne Frankreich aus. Damit war das Schicksal der weit gediehenen Verhandlungen besiegelt und der OECD-Ministerrat beschloss im Frühjahr 1999, die Verhandlungen nicht weiterzuführen. Eine (nicht so bald wiederkommende) *Gelegenheit ist vertan*, für Direktinvestitionen die Grundsätze *Rechtssicherheit, Liberalisierung und Nichtdiskriminierung* auf multilateraler Basis rechtsverbindlich zu verankern.

Trotz des bedauerlichen Scheiterns des OECD-MAI kann festgestellt werden, dass die Schaffung eines *multilateralen Regelwerks für grenzüberschreitende Investitionen* (Multilateral Framework on Investment, MFI) bei Staaten und Unternehmen weiterhin breite Unterstützung findet. Der OECD-Ausschuss für internationale Investitionen und multinationale Unternehmen (CIME) hat denn auch ein politisch orientiertes *Arbeitsprogramm* über internationale Investitionsregeln verabschiedet, das sowohl die Weiterentwicklung der aktuellen OECD-Instrumente als auch die Weiterführung der investitionsrechtlichen Arbeiten der WTO, der UNCTAD und der Energie-Charta bezweckt. Es geht vor allem um die Klärung der (Schein-)Probleme, die sich der nationalen Souveränität bei Anwendung des *elementaren Grundsatzes der Nicht-Diskriminierung ausländischer Investoren* stellen. Viele Staaten tun sich damit schwer. Angesprochen sind etwa Themen wie der Investitionsbegriff, die nationalen Umwelt- und Sozialpolitiken, Entwicklungsfragen, Investitionsanreize, Streitbeilegung etc.

Offen ist schliesslich, welche andere Organisation als die OECD sich federführend dem Dossier Direktinvestitionen annehmen soll. Für die Wirtschaft, weiterhin stark an internationalen Investitionsregeln interessiert, ist das *Verhandlungsforum weniger wichtig als die Weiterführung des Prozesses*. Wünschbar wäre eigentlich eine ungesäumte Wiederaufnahme der über weite Teile nicht strittigen MAI-Verhandlungen. Doch scheint bei der OECD der politische Wille zu fehlen, einen investitionsrelevanten Meilenstein zu setzen.

Ob die *WTO*, wie von der EU favorisiert, in die Bresche springen kann, ist angesichts ihrer derzeitigen Verfassung (vgl. unten) fraglich. Auch bilden die divergierenden Ansichten von Entwicklungsländern und NGO v. a. im Umwelt- und Sozialbereich ein schwer zu nehmendes Hindernis. So dürfte denn die Weiterentwicklung des internationalen Investitionsrechts kurzfristig in kleinen, unspektakulären Schritten erfolgen. Dies heisst, dass den bilateralen Investitionsabkommen (vgl. S. 28) weiterhin hohe Bedeutung zukommt und dass die in vielen Ländern erfreuliche Fortentwicklung der investitionsrelevanten nationalstaatlichen Rahmenordnungen nach Kräften zu fördern ist (vgl. S. 15 f).

World Trade Organization

Nachdem der Austausch von Gütern, Dienstleistungen und Technologie im Rahmen der *WTO* weltweit liberalisiert wurde, ist es folgerichtig, auch für die grenzüberschreitenden Investitionen eine liberale multilaterale Rahmenordnung zu schaffen. Diese soll sicherstellen, dass ausländische Investoren gegenüber inländischen nicht diskriminiert werden. Angesichts ihres entwicklungs- und wohlfördernden Effekts auf die Empfangsstaaten gibt es kaum stichhaltige Gründe, ausländische Investitionen schlechter als inländische zu behandeln.

Die am 1. Januar 1995 in Kraft getretenen *World Trade Organization (WTO)* – Ergebnis der achten Welthandelsrunde des allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (*GATT*) – nimmt im hier interes-

sierenden Bereich der grenzüberschreitenden Direktinvestitionen noch nicht die Rolle wahr, die sie als *Welthandelsordnung* eigentlich spielen sollte. Sie umfasst ein Güter- und Zollabkommen (als Weiterentwicklung des ehemaligen GATT) und neu ein allgemeines Abkommen über Dienstleistungen (GATS), ein Abkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte an geistigem Eigentum (TRIPS) sowie mehrere Übereinkommen, worunter immerhin ein Übereinkommen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen (TRIMS). Für diese Bereiche verwirklicht sie im grenzüberschreitenden Verkehr die vier Prinzipien *Meistbegünstigung, Nicht-diskriminierung, Inländerbehandlung und Transparenz*. Die WTO setzt damit einen Rechtsrahmen für mehr als 90% des Welthandels.

Investitionsrelevante Bestimmungen finden sich im GATS in Form von Marktöffnungspflichten, im TRIPS, im Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen sowie im Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen. Im Mittelpunkt aber steht das *Übereinkommen über handelsrelevante Investitionsauflagen* (TRIMS). Gemäss dessen Artikel 1 erstreckt es sich lediglich auf Investitionsauflagen, von denen Wirkungen auf den Güterhandel ausgehen. Aber auch dieser enge Rahmen wird nicht ausgeschöpft. Denn gemäss der Aufzählung im *Anhang* (immerhin als «nicht erschöpfende Liste» bezeichnet) werden lediglich folgende *Investitionseinschränkungen geächtet*: Verpflichtung zur Verwendung lokaler Inputs; Beschränkung der Einfuhr von Importgütern im Verhältnis zum Wert oder der Menge der Ausfuhren; Verknüpfung des Zugangs zu ausländischen Devisen mit Deviseneinnahmen aus Exporten; Exportbeschränkungen. Diese Liste

der abzuschaffenden TRIMS, von der übrigens die Entwicklungsländer noch aus Gründen der Zahlungsbilanz oder Industriepolitik abweichen können (Artikel 4), ist zu kurz geraten. So werden z. B. weder Exportauflagen noch Gewinntransferbeschränkungen oder Verpflichtungen zu einer inländischen Mindestbeteiligung am Eigenkapital untersagt. Auch TRIMS in Form von Anreizen (Subventionen, Steuervergünstigungen) sind weiterhin zulässig.

Die WTO befasst sich somit erst sektoriell und nur unter handelsrelevanten Aspekten mit Investitionen. Sie ist weit davon entfernt, eine *globale multilaterale Ordnung für ausländische Investitionen* zu sein. Umso beklagenswerter ist das Scheitern des OECD-MAI, das, wenn auch mit eingeschränktem geographischem Geltungsbereich, eine umfassende und adäquate Regelung für Direktinvestitionen gebracht hätte (vgl. S. 24).

Die Implementierung eines globalen, umfassenden Regelwerkes für grenzüberschreitende Direktinvestitionen ist daher eine *WTO-Aufgabe hoher Priorität*. Wir hoffen sehr, dass die WTO der im Zeichen der Globalisierung enorm gestiegenen Bedeutung der Direktinvestitionen Tribut zollt und eine rasche Vertiefung und Erweiterung ihrer Tätigkeit in diesem Bereich an die Hand nimmt. Denn die zunehmend engere Verknüpfung von Welt- und Direktinvestitionen ruft nach einer *Koordination* dieser beiden Bereiche. Auch ist rechtzeitig der Gefahr zu begegnen, dass *regionale Blockbildungen* und ein sich abzeichnender *Inter-Regionalismus* Direktinvestoren aus Drittländern (wie der Schweiz) schlechterstellen.

Doch kann nicht mit einem raschen Ergebnis gerechnet werden, denn die WTO kämpft derzeit mit *schweren Strukturproblemen*, die ihre Effizienz massiv beeinträchtigen. So ist das Scheitern der Ministerkonferenz von Seattle anfangs Dezember 1999 nicht primär auf die von NGO orchestrierte «battle for Seattle» zurückzuführen, sondern auf *fehlenden politischen Willen* und, als Folge davon, höchst mangelhafte Vorbereitung. Immerhin haben inzwischen Verhandlungen in den Restanzen der letzten Welthandelsrunde, Landwirtschaft und Dienstleistungen, begonnen (built in agenda). Gleichzeitig müssten eine ganze Reihe bestehender Übereinkommen (wie öffentliches Beschaffungswesen, Streitbeilegung) überprüft werden. Vor allem aber ist zu fordern, dass rasch die *Vorbereitungen für eine neunte Welthandelsrunde* an die Hand genommen werden.

Allerdings ist, um ein erneutes Scheitern zu vermeiden, vorerst *Klarheit über die Rolle der WTO und ihre Aufgabenteilung mit anderen multilateralen Organisationen* zu gewinnen. Unseres Erachtens sollte sich die WTO, um nicht weiterhin paralysiert zu sein, auf ihre Hauptaufgabe, die Liberalisierung und Stärkung der multilateralen Handelsordnung, zurückbesinnen und darauf verzichten, nichtökonomische Werte (wie Sozial-, Umwelt-, Konsumentenschutznormen) in das WTO-Regelwerk einzubauen. Auch fällt nach begründeter Auffassung die Beurteilung von solchen gesellschaftlichen Werten gar nicht in die Zuständigkeit der WTO (vgl. NZZ 1.12.1999), sondern ist den Organisationen mit entsprechendem Mandat zu überlassen, z. B. der International Labor Organisation (ILO). Die WTO soll mit den

entsprechenden federführenden Organisationen kooperieren, jedoch nicht selber Standards in Bereichen ausserhalb ihrer angestammten Zuständigkeit erlassen.

Diese Auffassung widerspricht zwar jener einer Heerschar von *NGO* (vgl. unten), die sich als Schützer der Entwicklungsländer, der Umwelt, der Konsumenten und der sozial Benachteiligten gebärden und der WTO entsprechende Auflagen machen wollen. Sie widerspricht auch den (derzeitigen) Absichten der *EU* und der *USA*, festgehalten in der gemeinsamen WTO-Deklaration vom 20. Dezember 1999, Sozial- und Umweltstandards im WTO-Regelwerk mitzuberücksichtigen. Doch entspricht sie der Auffassung der *Entwicklungsländer*. Diese sehen hinter solchen Anliegen der westlichen Industriestaaten und der sog. «civil society» nichts anderes als eine *neue Form des Protektionismus* auf ihrem Buckel. Ihr kategorisches Nein zu den vor allem auf Druck der *NGO* formulierten Begehren des Nordens ist denn auch nachvollziehbar.

UNCTAD

Die Integration der Entwicklungs- und Transitionsländer in die Weltwirtschaft soll weiterhin das oberste Ziel der UNCTAD sein. Diesem Ziel dient die Unterstützung dieser Länder bei der Schaffung von vorteilhaften Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestoren wie für einheimische Unternehmen.

Seit der Umsetzung der in Midrand (Südafrika) 1996 verabschiedeten Reformbeschlüsse hat sich die

Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD) im Hinblick auf die im Februar 2000 in Bangkok stattgefundene Ministerkonferenz (UNCTAD-X) neuen Themen wie Investitionen, elektronischer Handel und Globalisierung angenommen. Die Schweiz setzt sich dafür ein, dass die UNCTAD ein offenes, zukunftsorientiertes und kritisches Forum für Handels- und Entwicklungsfragen bleibt. Anerkennung findet die UNCTAD für ihren jährlich erscheinenden *World Investment Report*, der eine ausserordentlich grosse Datenmenge systematisch aufbereitet und präsentiert. Die einem wechselnden Schwergewichtsthema gewidmeten Berichte sind die wohl umfassendste Darstellung der Bereiche Direktinvestitionen und Multinationale Unternehmen.

Die *UNCTAD-Kommission für internationale Investitionen und Technologietransfer* hat sich mit Blick auf allfällige Verhandlungen in der WTO über Investitionsfragen eingehend mit den wirtschafts- und entwicklungspolitischen Aspekten von multilateralen Investitionsregeln befasst. Dabei galt das Augenmerk sowohl der Förderung von ausländischen Direktinvestitionen wie auch der Schaffung von vorteilhaften Standortbedingungen für die einheimischen Unternehmen. Das eine schliesst das andere nicht aus, sondern ergänzt sich gegenseitig. Voraussetzung ist aber, dass das Gebot von Gleichbehandlung in- und ausländischer Investoren gewahrt bleibt. Dass es in einzelnen Entwicklungsländern einheimischen Klein- und Mittelbetrieben gelungen ist, wesentlich zur Schaffung von Arbeitsplätzen und zum Aufbau von diversifizierten Produktionsstrukturen beizutragen, ist ermutigend, jedoch keineswegs ein Argument gegen einen

diskriminierungsfreien Zugang ausländischer Investoren.

Im Rahmen einer Anzahl von Länderexamen wurde im Dialog mit den betroffenen Ländern die *Zweckmässigkeit deren investitionsrelevanten Gesetzgebungen* diskutiert. Dabei wurden auch Fragen hinsichtlich der entwicklungsgerechten Ausgestaltung von Wissenschafts-, Technologie- und Innovationspolitiken erörtert. Die Erkenntnisse dieser Länderexamen sind für den Gesetzgebungsprozess dieser Länder hilfreich und werden auch im Rahmen der technischen Beratung der UNCTAD nutzbar gemacht (vgl. S. 15).

Wachsender Einfluss von Non Governmental Organisations

Non Governmental Organisations (NGO) nehmen auf nationaler wie internationaler Ebene zunehmend Einfluss auf die Gestaltung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, insbesondere jener für die grenzüberschreitende Handels- und Investitionstätigkeit. Als vierte Kraft, mit der bei wirtschaftspolitischen Auseinandersetzungen noch vermehrt zu rechnen sein wird, gesellen sie sich zur bisherigen Trias von Behörden, Arbeitgeberorganisationen und Gewerkschaften.

Die NGO (in ihrer Gesamtheit auch als «civil society» oder «Zivilgesellschaft» bezeichnet) erscheinen in vielfältigsten Ausprägungen. Gemeinsam ist ihnen, dass sie, wiewohl in der Regel bewusst ausserhalb der etablierten sozio-ökonomischen Institutionen stehend, auf den politischen

Meinungsbildungs- und Entscheidungsprozess und/ oder auf einzelne Unternehmen Einfluss ausüben wollen. Eine erste Welle von NGO entstand in den sechziger Jahren und widmete sich v.a. der *Entwicklungspolitik* mit dem Ziel, das Nord/Süd-Gefälle abzubauen. Ein zweiter Schub kam im Zusammenhang mit der *Umwelthematik* «sustainable development». Die neueste Welle von NGO entstand als Reaktion auf die *Globalisierung* und deren behaupteten schädlichen Auswirkungen. Diese NGO stehen in Konfrontation mit den multinationalen Unternehmen als Hauptakteure der Globalisierung, versuchen die «Weltrecht» schaffenden multilateralen Organisationen (UNO und ihre Unterorganisationen, WTO, OECD etc.) für ihre Zwecke zu instrumentalisieren und bekämpfen die ihrer Meinung nach exzessive Liberalisierung der Kapital-, Waren- und Dienstleistungsströme.

Zwar richten sich die einschlägigen NGO gegen die behaupteten Nachteile der Globalisierung, gleichzeitig aber machen sie sich deren technischen Voraussetzungen zu Nutze (z. B. durch Online-Kampagnen). So gelang es den NGO (im Verbund mit der Regierung Jospin und deren kommunistischem Koalitionspartner), das geplante *OECD-Multilateral Agreement on Investment* zu hintertreiben (vgl. S. 24). Eine zweite Probe ihres Einflusses gaben sie mit dem «battle for Seattle» an der *WTO-Ministerkonferenz* anfangs Dezember 1999, die ohne die vorgesehene Lancierung einer neuen Welthandelsrunde endete (vgl. S. 24 f). Und schliesslich ist die derzeit laufende *Revision der OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen* stark vom Einfluss der NGO geprägt (vgl. S. 22 f).

Folgende *Faktoren* tragen dazu bei, dass national wie international der Einfluss der NGO auf die wirtschaftspolitische Meinungsbildung wächst:

- Die (tatsächliche, vermeintliche oder auch bloss behauptete) *Legitimität* der vertretenen Anliegen und die Stellung der Exponenten ausserhalb der institutionellen Entscheidungsstrukturen vermitteln das Bild interessenfreier Vertreter der sog. «civil society». Dies hat zur Folge, dass weder die Qualität der Argumente noch der Realitätsbezug ihrer Forderungen genügend hinterfragt wird (wegen die Wirtschaft sich immer häufiger rechtfertigen muss).
- Viele Behörden verstehen die NGO als *Gegenmacht zu den Unternehmen*, die es in die Entscheidungsfindung einzubeziehen und (sogar mit Steuergeldern) zu unterstützen gelte. Sie messen den NGO eine *Sachlegitimation und Vertretungsvollmacht* zu, die sie oft gar nicht haben. In Tat und Wahrheit entbehren zahlreiche NGO einer breiten Legitimation; viele sprechen nur gerade für sich selber.
- Gleichzeitig benützen viele Regierungen die NGO als *Alibi*, um eigentlich notwendige, aber *unangenehme Anpassungen* zu verzögern (z. B. Marktöffnung, Liberalisierung, Privatisierung).
- Die NGO wiederum schöpfen die ihnen von Recht und «soft law» gebotenen *Einfluss- und Gestaltungsmöglichkeiten* voll aus (z. B. via Verbandsbeschwerden, Sammelklagen etc.).
- NGO als *Special Interest Groups* können dank ihrer Fokussierung leicht *Supporter* finden und aktivieren. Sie beschaffen sich erhebliche Geldmittel mit teils fragwürdigen Aktio-

nen. Auch ist ihr *Finanzgebaren* häufig intransparent (wogegen von der Wirtschaft gläserne Bilanzen gefordert wird).

Es ist davon auszugehen, dass die NGO künftig noch stärker die *Rahmenbedingungen der Weltwirtschaft* und damit auch die Rahmenordnung für grenzüberschreitende Direktinvestitionen beeinflussen werden:

- Nationale Anpassungsprobleme an die Globalisierung werden Anreize schaffen, durch subtile Formen des *Protektionismus* den Forderungen der NGO Rechnung zu tragen.
- Die *Regelungsdichte* wird zunehmen, da weder die Natur der Regierungstätigkeit noch das Gedankengut der meisten NGO von einem liberalen Systemansatz ausgehen (Steerability vs. Open Society, Interventionismus vs. Wettbewerb, Umverteilung vs. Wachstum).
- Insbesondere werden die Grossunternehmen und ihre Direktinvestitionen mit vermehrten regulatorischen *Auflagen und Restriktionen* in Bereichen wie Sozialpolitik, Umwelt, Konsumentenschutz, Berichterstattung etc. zu rechnen haben.

Damit werden *zentrale Anliegen der Unternehmen* tangiert:

- Unternehmen werden vermehrt in die Pflicht genommen zur Lösung von Problemen, die aus der *politischen Unentschlossenheit* (Political Gap) resultieren.
- Der Druck durch *Kampagnen* dürfte zunehmen. Solche Kampagnen können die von Unternehmen hart erarbeitete *Reputation und Marktstellung* zerstören, ohne dass Anspruch auf Schadenersatz geltend gemacht werden kann.

- Die Regulierungsdichte erhöht den Ressourceneinsatz der Unternehmen für *Compliance* und *Monitoring*; sie schränkt die unternehmerische Freiheit und damit die Wertschöpfung ein.
- Unternehmen, die aufgrund von Grösse, Produkte oder Produktionsweise im Visier von NGO sind, werden von diesen häufig angegangen, z. B. mit *Auskunftsbegehren und Aufforderungen zu Verhaltensänderung* (z. B. Verzicht auf Investitionen in einem Land; Verzicht auf bestimmte Produkte/Projekte; Umstellung von Produktionsverfahren etc.).

Es ist von Regierungen und internationalen Organisationen zu fordern, dass sie hohe Ansprüche an die Sach- und Vertretungslegitimation der NGO richten und deren Argumente nicht kritiklos übernehmen. Auch sollten NGO (ähnlich wie die Unternehmen) Rechenschaft ablegen müssen über ihr Geschäfts- und Finanzgebaren, insbesondere über die Herkunft und Verwendung ihrer Mittel, sowie über ihre Interessenverbindungen.

Schweizerische Investitionsschutzabkommen

Auch im Berichtsjahr hat die Schweiz ihr bereits dichtes Netz von bilateralen Abkommen mit Bestimmungen über den Schutz und die Förderung von Investitionen weiter ausgebaut. Per Ende März 2000 sind 96 (März 1999: 94) solcher *Investitionsschutzabkommen (ISA)* unterzeichnet, wovon 82

Solange eine multilaterale oder noch besser universelle Investitionsordnung fehlt, bleiben die bilateralen Investitionsschutzabkommen (ISA) ein tragendes Element der schweizerischen Aussenwirtschaftspolitik. Sie sind – neben den Doppelbesteuerungsabkommen – das wichtigste Instrument unseres Landes zur Förderung und zum Schutz der sehr hohen schweizerischen Investitionen im Ausland. Wir befürworten Ausbau und Erneuerung des schweizerischen ISA-Netzes, sofern das hohe Verpflichtungsniveau gehalten werden kann.

(77) in Kraft stehen. Die Abkommen bezwecken entweder ausschliesslich den Investitionsschutz und die Investitionsförderung oder verfolgen, sofern älteren Datums, zusätzliche Ziele wie Handelsförderung und wirtschaftliche Zusammenarbeit.

Seit dem 1. Januar 1999 *in Kraft getreten* sind die ISA mit Indien, der Mongolei, den Philippinen, Thailand und den Vereinigten Arabischen Emiraten. *Unterzeichnet* (aber noch nicht in Kraft) sind seither die ISA mit Chile, Kirgistan und Libanon. Mit Turkmenistan ist eine ISA *paraphiert*. Derzeit laufen Verhandlungen hauptsächlich mit Ländern in Afrika und Lateinamerika (so mit Algerien, Guatemala und Nicaragua).

Die ISA verschaffen den schweizerischen Auslandsinvestitionen einen *staatsvertraglichen Rahmen* auf der Basis der *Inländerbehandlung, Meistbegünstigung und Nichtdiskriminierung*. Sie überführen, auf hohem Verpflichtungsniveau, die Grundsätze des Völkergewohnheitsrechts in geschrie-

benes Völkerrecht, konkretisieren diese und regeln darüber hinaus Bereiche, die vom Völkergewohnheitsrecht nicht abgedeckt werden. Der persönliche und sachliche Geltungsbereich der schweizerischen ISA, d. h. der Investor- und Investitionsbegriff, ist zu Recht weit gezogen. *Primäre Ziele* dieser Staatsverträge sind die Gewährleistung einer nicht-diskriminierenden Behandlung von schweizerischen Investitionen im Empfangsstaat, der freie Transfer von damit zusammenhängenden Zahlungen, ein erhöhter Rechtsschutz gegen nicht-kommerzielle, d. h. politische Risiken (z. B. willkürliche Enteignung), sowie ein wirksames Streitbeilegungsverfahren.

Mehrere der neueren schweizerischen ISA sehen vor, dass der Investor seinen Fall, ohne zuerst den nationalen Instanzenweg ausschöpfen zu müssen, direkt einem Schiedsgericht bei dem der Weltbank angegliederten *Internationalen Zentrum für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (CIRDI)* vorlegen kann. Nicht gewährleistet durch die ISA ist demgegenüber der ungehinderte Zugang schweizerischer Investitionen in die betreffenden nationalen Märkte.

Abkommen zum Schutz des geistigen Eigentums

Wir begrüssen das am 7. Juli 1999 mit Vietnam unterzeichnete erste schweizerische Abkommen über den Schutz des geistigen Eigentums und befürworten weitere Abkommen dieser Art mit Staaten, in denen der Grad des Schutzes geistigen Eigentums noch ungenügend ist.

Mit Direktinvestitionen ist stets ein Transfer an unternehmerischem und technologischen Knowhow ins Bestimmungsland verbunden (vgl. S. 13 f). Darüber hinaus werden vom Investor häufig auch *Immaterialgüterrechte* (wie Patente, Marken, Urheberrechte) zum Gebrauch überlassen. Nun ist es leider Tatsache, dass in verschiedenen Ländern der Schutz dieser Rechte bzw. deren wirkungsvolle Durchsetzung nicht gewährleistet ist. Dies selbst in Ländern, die (wie Vietnam) der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) angehören.

Zwar unterhält die Schweiz bereits mehrere Wirtschaftsvereinbarungen mit *Vietnam* (so ein ISA von 1992). Das neue Abkommen, das aus Schweizer Sicht *Pilotcharakter* hat, schliesst nun eine im bilateralen Dispositiv verbliebene Lücke. Die Vertragsparteien bekräftigen ihre derzeitigen Verpflichtungen im Rahmen der WIPO, d. h. sie verpflichten sich, einen angemessenen, wirkungsvollen und nicht diskriminierenden Schutz der Immaterialgüterrechte sicherzustellen, wobei der Schutzgrad mindestens dem WTO-Abkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte am geistigen Eigentum («TRIPS-Abkommen») entspricht, obwohl Vietnam noch nicht WTO-Mitglied ist.

Da das erwähnte ISA von 1992 ebenfalls Bestimmungen zum Schutz des geistigen Eigentums enthält und eigene Streitbelegungsverfahren vorsieht, enthält das vorliegende Abkommen eine Kollisionsnorm (Art. 6 Abs. 3). Damit wird verhindert, dass die Streitbelegungsverfahren des ISA kraft der Grundsätze der «lex posterior» oder der «lex specialis» für nicht anwendbar erklärt werden.

Investitionsrisikogarantie / MIGA

Das Absicherungsangebot der schweizerischen Investitionsrisikogarantie (IRG) entspricht seit langem nicht mehr den Bedürfnissen der Auslandsinvestoren. Die IRG ist, gestützt auf eine Bedarfsabklärung, entweder marktgerecht auszugestalten oder aufzuheben. Dabei ist zu bedenken, dass anderweitige Absicherungsmöglichkeiten (wie die MIGA der Weltbank) bestehen.

Mit der IRG bezweckt der Bund, den Unternehmen die sog. *nicht-kommerziellen Risiken von Auslandsinvestitionen abzusichern*. Damit soll v. a. den KMU der Zugang zu den Entwicklungs- und Transitionsländern erleichtert werden. Doch hat die IRG in ihrer bisherigen Ausgestaltung ihr Ziel weitgehend verfehlt. Ende 1999 belief sich ihr Engagement auf bloss drei Garantien im Gesamtbeitrag von rund 20 Mio. Franken, und dies bei einer möglichen Garantieverpflichtung von 500 Mio. Franken. Die Rückstellungen betragen 31 Mio. Franken. Ein Vergleich der Dienstleistungen der schweizerischen IRG mit dem Angebot der internationalen Konkurrenz zeigt, dass die *derzeitigen Produktpalette und Tarife nicht konkurrenzfähig* sind.

Die 1998 begonnenen und recht weit gediehenen *Revisionsarbeiten wurden im Berichtsjahr sistiert*. Im Zuge der ordnungspolitisch richtigen Verwerfung der Angebotspalette des Bundes soll zuerst abgeklärt werden, ob seitens der Wirtschaft überhaupt eine Nachfrage nach dieser Absicherungsmöglichkeit besteht bzw. ob diese nicht bereits andernorts bedürfnisgerecht offeriert wird.

Vom Ergebnis dieser Abklärungen hängt es ab, ob die IRG des Bundes revidiert oder ersatzlos aufgehoben werden wird.

In diesem Zusammenhang ist auf die 1988 gegründete *Multilaterale Investitionsgarantie-Agentur (MIGA)* der Weltbank hinzuweisen. Ihre Aufgabe ist es, ausländische Direktinvestitionen in Entwicklungsländern zu fördern, indem sie Versicherungen gegen politische Risiken anbietet und gleichzeitig den Entwicklungsländern hilft, ihre Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen zu erhöhen. Die MIGA zählt derzeit 151 Mitgliedstaaten, darunter auch die Schweiz, die sich von Beginn an für die MIGA stark engagiert hat und ihr bereits vor ihrer Mitgliedschaft bei der Weltbank beigetreten ist. In den Fiskaljahren 1990 bis 1999 hat die MIGA weltweit 420 Garantien über eine Gesamtsumme von 5,5 Mia. USD vergeben, was ausländische Direktinvestitionen in der Höhe von geschätzten 30 Mia. USD mitausgelöst hat.

Die MIGA deckt folgende *Risiken* ab: Transfer-Restriktionen (allerdings ohne Wechselkursrisiko), Enteignung, Krieg und bürgerkriegsähnliche Unruhen sowie Vertragsbruch durch das Gastland. Die MIGA versichert neue grenzüberschreitende Investitionen, die aus einem MIGA-Mitgliedstaat stammen und als Ziel ein ebenfalls der MIGA angehörendes Entwicklungs- oder Transitionsland haben. Investitionen, die dazu dienen, bestehende Projekte auszubauen, zu modernisieren oder finanziell neu zu strukturieren, sind ebenfalls versicherbar, ebenso Akquisitionen im Zusammenhang mit der Privatisierung von staatlichen Unternehmen. Ein Schweizer Unternehmen kann also Investitionen in derzeit *129 Entwicklungs-*

Schwellen- und Transitionsländern, die Mitglieder der MIGA sind, absichern lassen. Zu den *Direktinvestitionen*, die gedeckt werden können, zählen das Eigenkapital des Investors, Aktionärs- und Drittdarlehen mit einer minimalen Laufzeit von drei Jahren sowie Garantien darauf.

Die MIGA hat eine *breite Versicherungspalette*. Sie offeriert langfristige Garantien bis zu 20 Jahren mit einer Laufzeit von mindestens drei Jahren. Der Kunde kann den Vertrag nach dem dritten Jahr kündigen, die MIGA jedoch nicht. Die MIGA kann wertmässig bis zu 95% der Darlehen von Dritten und der Darlehensgarantien sowie bis zu 90% der Equity-Beteiligungen und Aktionärsdarlehen decken. Es können Projekte bis zu 200 Mio. US Dollar versichert werden. Werden zusätzliche Mittel erforderlich, kann die MIGA diese vermitteln. Ausserdem hat die MIGA ein Versicherungs-Produkt, das *Cooperative Underwriting Program*, das auch private Versicherer dazu ermutigen soll, vermehrt Versicherungen gegen politische Risiken anzubieten.

Bis heute hat die MIGA 22 *Garantien an Schweizer Investoren* mit einer Gesamtdeckungssumme von rund 186 Mio. USD vergeben. Das entspricht etwa 3% des aktuellen Portfolios der MIGA. Wir erwarten, dass sich dieser Anteil mit dem *European Outreach Program*, das in Europa und der Schweiz verstärkt auf das Leistungsangebot der MIGA aufmerksam machen soll, in den kommenden Jahren erhöhen wird. Es ist auch geplant, die MIGA näher an ihre Kunden zu bringen, dies dank regelmässiger Präsenz in Bern und in den Weltbank-Büros in Paris und Frankfurt.

Investitionsförderung

Der Privatsektor im allgemeinen und die Direktinvestitionen im besonderen haben im entwicklungspolitischen Konzept des Bundes sehr zu Recht an Bedeutung gewonnen. Die Förderung von Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern ist durch deren positiven Entwicklungseffekt legitimiert. Die neu geschaffenen Instrumente, gedacht primär für KMU, sind jedoch laufend auf ihre ordnungs- und entwicklungspolitische Rechtfertigung hin zu überprüfen. Auch ist eine strenge Selektion und Erfolgskontrolle der geförderten Investitionsprojekte unerlässlich.

Mit dem 5. Rahmenkredit des Bundes für wirtschafts- und handelspolitische Unterstützungsmassnahmen zugunsten von Entwicklungs- und Transitionsländern, der 1997 mit einer Laufzeit von mindestens vier Jahren in Kraft getreten ist, wurden verschiedene *neue Organisationen und Instrumente* zur Förderung von Investitionsvorhaben in diesen Ländern geschaffen. Die Investitionsförderung komplettiert andere vom Staatssekretariat für Wirtschaft (seco) gerierte entwicklungsrelevante Massnahmen wie Zahlungsbilanzhilfe, Entschuldungsmassnahmen, Mischfinanzierung von Infrastrukturprojekten, Handels- und Umwelttechnologiekooperation.

Die vom Bund gegründete Stiftung *Swiss Organisation for Facilitating Investments (SOFI)* hat als Mandat, schweizerische Investitionen in ausgewählten Entwicklungs- und Transitionsländern zu fördern. Sie stellt ihre Dienstleistungen

vorab KMU zur Verfügung, die sie bei der anspruchsvollen Planung und Implementierung von Direktinvestitionen in den erwähnten Ländern unterstützt. Man verspricht sich davon eine doppelte Dividende: Schweizerischen Gesellschaften soll der Schritt in unbekannte und risikoreiche (aber auch chancenreiche) Märkte und damit eine zusätzliche geographische Diversifikation ihrer Produktion erleichtert und gleichzeitig den Empfangsstaaten die Nutzeffekte ausländischer Investitionen zugänglich gemacht werden. Die SOFI war an der Organisation der 1999 erstmals durchgeführten *Emerging Markets International Fair* in Genf mitbeteiligt. Diese Plattform zur Anbahnung von Geschäftskontakten zwischen Unternehmen aus der Schweiz und aus Entwicklungs- und Transitionsländern soll in Zukunft jährlich stattfinden. Im Juli 1999 wurde SOFI auch mit der Administration des *seco-Fonds zur Finanzierung von Machbarkeitsstudien und Pilotprojekten für Investitionsvorhaben* betraut. Damit wird eine effiziente Behandlung der steigenden Anzahl an Gesuchen angestrebt.

Am 17. März 1999 hat die *Swiss Development Finance Corporation (SDFC)* ihre Geschäftstätigkeit aufgenommen. Die Gesellschaft ist gewinnstrebig und finanziert nach kommerziellen Kriterien Gesellschaften in Entwicklungs- und Transitionsländern, an denen primär KMU aus der Schweiz, aber auch aus anderen OECD-Ländern, als Investoren, Zulieferer oder Abnehmer beteiligt sind. Die finanziellen Mittel der Gesellschaft beliefen sich bei Gründung auf 55 Mio. Franken und sollen im laufenden Jahr auf die Zielsumme von 100 Mio. Franken erhöht werden. Der Bund ist mit 49%, private

Investoren (praktisch ausschliesslich Banken) mit 51% beteiligt. Neben der Finanzierung übernimmt die SDFC die Beratung für die Gesamtfinanzierungspakete ihrer Projekte. Sie entspricht damit einer Nachfrage von KMU und ist von Anfang an auf grosses Interesse gestossen.

Auch die beiden vom Bund gegründeten *Risikokapital-Fonds* in Indien (SwissTech Fund) und China (Sino-Swiss Partnership Fund) entwickeln sich erfreulich. Insbesondere die Inanspruchnahme des SwissTech Fund verlief lebhafter als erwartet, weshalb eine Kapitalaufstockung in der Grössenordnung von 10 Mio. Franken ins Auge gefasst wird mit dem Ziel, den Fonds später für Schweizer Privatinvestoren zu öffnen. Zusätzlich zu den genannten bilateralen Fonds engagiert sich das seco zusammen mit multilatera-

len und bilateralen Entwicklungsinstitutionen sowie privaten Investoren an Risikokapital-Fonds in Asien, Lateinamerika und Afrika. Auch diese Fonds sind auf die Unterstützung von KMU und auf den Umweltbereich ausgerichtet.

Ein prioritärer Bereich der Investitionsförderung in Entwicklungs- und Transitionsländern ist die *Unterstützung von privaten Infrastrukturprojekten*. So beteiligt sich die Schweiz an der Public Private Infrastructure Advisory Facility – einer Initiative der Weltbank – deren Leistungen insbesondere den Ländern der Schweizer Stimmrechtsgruppe bei den Bretton Woods-Institutionen zugute kommen. Der African Infrastructure Fund seinerseits, an welchem die Schweiz ebenfalls beteiligt ist, unterstützt private Infrastrukturprojekte in Afrika.

Angesichts dieser Vielzahl von Investitionsförderungsmassnahmen des Bundes ist seitens des seco darauf zu achten, dass die Investitionsprojekte einer *strengen Selektion und Erfolgskontrolle* unterliegen. Art, Planung und Durchführung dieser mit Steuergeldern unterstützten Direktinvestitionen müssen höchsten Ansprüchen genügen. Es ist denn auch vom seco geplant, einen «*Beirat zur Investitionsförderung in Entwicklungs- und Transitionsländern*» zu schaffen mit dem Ziel, die zuständigen Behörden bei der Anwendung des neuen Instrumentariums zu beraten. Der Beirat soll aus fünf bis acht Persönlichkeiten aus dem Industrie- und Finanzsektor bestehen, die alle über praktische Erfahrung in der Durchführung von Investitionen in den «*emerging markets*» verfügen.

Internationales Steuerrecht

Die Globalisierung der Wirtschaft sowie die rasanten technologischen Fortschritte im Informations- und Kommunikationsbereich sind auch im internationalen Steuerrecht zu dominierenden Themen geworden. Aus Sicht der Staaten stellt sich die Frage, wie die Besteuerung in einem vernetzten und von steigender Mobilität geprägten Umfeld sichergestellt werden kann. In der OECD und der EU wird derzeit intensiv über Massnahmen zur Eindämmung des sogenannten schädlichen Steuerwettbewerbs diskutiert. Für global agierende und international mobile Unternehmen dürfte die Besteuerung am Sitzstaat zu einem zentralen Element bei Standortentscheidungen werden. Als Folge des weltweiten Konzentrationsprozesses bei den Unternehmen gewinnt ferner die Frage der steuerlichen Behandlung der konzerninternen Verrechnungspreise an Bedeutung. Daneben zwingt die rasche Entwicklung des elektronischen Handels die Staaten zur Überprüfung bestehender Besteuerungsgrundsätze und zur Suche nach neuen, international koordinierten Lösungsansätzen. Umwälzungen zeichnen sich aber auch auf regionaler Ebene ab. In Europa führt die Schaffung eines einheitlichen Wirtschafts- und Währungsraums zum Ruf nach einer stärkeren Einschränkung der nationalen Souveränität im Bereich der direkten Steuern und nach Abbau von steuerlichen Hindernissen sowie von stossenden Belastungsunterschieden.

Der Wirtschaftsstandort Schweiz und die von unserem Land aus operierenden Unternehmen sind daher mit einem sich rasch verändernden steuerlichen Umfeld konfrontiert. Steuern sind aus Sicht der Unternehmen Kosten und bilden damit einen nicht zu unterschätzenden Wettbewerbsfaktor. Unseres Erachtens hat die Schweiz zahlreiche Trümpfe in der Hand, um im internationalen Standortwettbewerb erfolgreich zu sein. Sie sollte deshalb alles tun, um bestehende steuerliche Nachteile rasch und konsequent zu beseitigen und um ihre bisherigen Vorteile aktiv zu wahren. Zudem muss unser Land innovativ auf die Herausforderungen der «new economy» und die neuen Bedürfnisse der international tätigen Unternehmen reagieren.

Entwicklungen bei den schweizerischen Doppelbesteuerungsabkommen

Holdingsstandort Schweiz braucht günstige Doppelbesteuerungsabkommen

Die bilateralen DBA enthalten Regelungen zur Beseitigung der internationalen Doppelbesteuerung und zur Lösung von Besteuerungskonflikten. Sie stellen zudem sicher, dass die im Ausland tätigen Unternehmen steuerlich nicht diskriminiert werden. DBA sind wichtige staatsvertragliche Instrumente, mit denen die Rahmenbedingungen für die im Ausland tätigen Unternehmen verbessert werden können. Ein *attraktives*

Netz von DBA stellt für international tätige Unternehmen und vor allem für Holdinggesellschaften mit ausländischen Tochtergesellschaften einen gewichtigen Standortvorteil dar.

Die *Mitgliedfirmen der Industrie-Holding* zählen zu den bedeutendsten schweizerischen Direktinvestoren im Ausland. Sie sind deshalb in hohem Masse an Rechtssicherheit und vorhersehbaren steuerlichen Belastungen für ihre internationalen Aktivitäten interessiert. Da ein Grossteil der weltweit im Rahmen eines Konzerns erarbeiteten Mittel in Form von Dividenden, Zins-, Lizenz- und Dienstleistungserträgen in die Schweiz zurückfliessen, ist die Beseitigung der Doppelbesteuerung auf diesen Erträgen ein

Für grenzüberschreitend tätige Unternehmen und insbesondere für Holdinggesellschaften mit ausländischen Beteiligungen ist der Schutz vor internationaler Doppelbesteuerung von zentraler Bedeutung. Die Industrie-Holding setzt sich deshalb mit Nachdruck für die weitere Verbesserung des schweizerischen Netzes der bilateralen Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) ein. Handlungsbedarf besteht dabei weiterhin bei den Quellensteuerregelungen mit wichtigen OECD-Staaten sowie bei der Schliessung von Abkommenslücken mit Schwellenländern. Ziel der schweizerischen DBA-Politik muss es sein, der Schweizer Wirtschaft die weltweit besten DBA zur Verfügung zu stellen.

vordringliches Anliegen unserer Mitgliedfirmen. Von zentraler Bedeutung ist zudem der Schutz vor ungerechtfertigten Gewinnaufrechnungen im Bereich der konzerninternen Verrechnungspreise.

Beseitigung bestehender Standortnachteile mit wichtigen Industriestaaten

Angesichts der engen wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen der Schweiz und den OECD-Staaten sind die DBA mit diesen Staaten von grösster Bedeutung. Über 70 Prozent des Bestandes der schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland entfallen auf die Industriestaaten (vgl. S. 19).

Bekanntlich hat sich die Attraktivität des Holdingstandortes Schweiz durch die Anfang 1992 in der EU in Kraft getretene *Mutter/Tochter-Richtlinie* drastisch verschlechtert. Während seither eine in einem EU-Staat domizilierte Holding die Dividenden aus ihren Tochtergesellschaften in den anderen EU-Staaten ohne Quellensteuerabzug vereinnahmen kann, bleiben die in eine schweizerische Holding fließenden Dividenden mit der im DBA zwischen der Schweiz und dem betreffenden Land vorgesehenen Quellensteuer (Sockelsteuer) belastet. Trotz Bemühungen der zuständigen schweizerischen Stellen konnte dieser Standortnachteil bei den Beteiligungsdividenden bisher mit wichtigen EU-Staaten nicht beseitigt werden.

Nochmals verschärfen dürfte sich die Situation, wenn der von der Europäischen Kommission im März 1998 vorgelegte *Richtlinienentwurf über die Beseitigung der Quellensteuer auf Zinsen und Lizenzgebühren zwischen verbundenen*

Unternehmen in Kraft tritt (vgl. S. 41). Die schweizerischen DBA mit wichtigen EU-Staaten sehen auch auf derartigen Zahlungen zum Teil eine Quellensteuer vor (namentlich Belgien, Frankreich, Italien, Österreich, Spanien).

Die Gewinnausschüttungen aus EU-Staaten werden aufgrund der verbleibenden Sockelsteuer auf Dividenden wie folgt geschmälert: Belgien 10%, Deutschland 5%, Italien 15%, Spanien 10%. Von diesem Steuernachteil sind nicht nur die grossen Konzerne betroffen, sondern auch zahlreiche kleinere und mittlere Unternehmen, die namentlich in den Nachbarstaaten Deutschland und Italien Tochtergesellschaften besitzen.

Schliessung von Abkommenslücken mit Schwellen- und Entwicklungsländern

Das schweizerische DBA-Netz mit Schwellen- und Entwicklungsländern umfasst derzeit die meisten Länder im *asiatischen Raum*. Die Abkommenslücken mit den *mittel- und osteuropäischen Reformländern* konnten geschlossen werden, und mit den Nachfolgestaaten der Sowjetunion laufen derzeit intensive Verhandlungen. In *Lateinamerika* gelang es bisher nur mit einzelnen Staaten (Argentinien, Ecuador, Mexiko, Venezuela) DBA abzuschliessen. Noch kaum abgedeckt sind *Schwarzafrika* und der *Mittlere Osten*.

Die Schweiz orientiert sich auch in den DBA-Verhandlungen mit Schwellen- und Entwicklungsländern an den Grundsätzen des *OECD-Musterabkommens*. Sie ist dabei (im Gegensatz zu anderen

Industriestaaten) nicht bereit, auf übertriebene Forderungen nach Ausweitung des Besteuerungsrechts des jeweiligen Quellenstaates einzugehen. Diese Zurückhaltung wird seitens der schweizerischen Direktinvestoren ausdrücklich begrüsst.

Sofern jedoch im Rahmen von DBA-Verhandlungen absehbar ist, dass wichtige Staaten nicht auf die schweizerischen Forderungen eingehen werden, ist *im Einzelfall* zu prüfen, ob sich weitergehende schweizerische Zugeständnisse rechtfertigen lassen. Eine derartige Interessenabwägung drängt sich namentlich bei den anstehenden DBA-Verhandlungen mit Staaten in *Lateinamerika* auf.

Weitere Reformbegehren im Bereich des internationalen Steuerrechts

- **Volle Anrechnung der ausländischen Sockelsteuern:**
Wenn die Schweiz bisher in einem DBA vergleichsweise hohen ausländischen DBA-Sockelsteuern zustimmte, sah sie für die schweizerischen Empfänger nur eine *teilweise Anrechnung der Sockelsteuer* vor. Wir plädieren dafür, von dieser schweizerischen Spezialität Abstand zu nehmen und die internationale Doppelbesteuerung künftig voll zu beseitigen, d. h. Abzug der ausländischen Sockelsteuer bis zur Höhe der auf die betreffenden ausländischen Einkünfte entfallenden schweizerischen Steuer.
- **Ausbau der schweizerischen Steuerentlastung an der Quelle:**
Wir sind der Auffassung, dass die Schweiz in Fällen, in denen die Gefahr von Missbräuchen ausgeschlossen werden kann, in

den DBA zur *direkten Entlastung von der schweizerischen Verrechnungssteuer* (Entlastung an der Quelle) übergehen sollte. Dieses Verfahren drängt sich insbesondere im Mutter/Tochter-Verhältnis auf. Es wird bisher nur gegenüber den USA angewandt, ist aber international weit verbreitet und hat sich bewährt.

■ **Aufnahme von Schiedsgerichtsklauseln in die DBA:**

Wir treten dafür ein, in die schweizerischen DBA Schiedsgerichtsklauseln aufzunehmen. Diese sollen sicherstellen, dass eine allfällige Doppelbesteuerung auch dann beseitigt wird, wenn im Verständigungsverfahren zwischen den Steuerbehörden keine Einigung gefunden werden kann (vgl. S. 36).

DBA-Entwicklungen mit einzelnen Staaten

Anfang Mai 2000 verfügte unser Land über ein Netz von 53 in Kraft stehenden DBA. Mit Albanien, Argentinien, Georgien, Indien (Protokoll), Indonesien (Protokoll), Kasachstan, Kirgistan, Kuwait, Mazedonien, Moldawien, Mongolei, Österreich (Protokoll), Philippinen und Zimbabwe sind DBA paraphiert oder unterzeichnet, aber noch nicht in Kraft getreten.

Albanien: Das DBA wurde am 12. November 1999 unterzeichnet.

Argentinien: Das DBA wurde am 23. April 1997 unterzeichnet, doch steht die Ratifikation dieses für die Schweizer Wirtschaft wichtigen Abkommens durch die argentini-

sche Seite immer noch aus. Wir plädieren mit Nachdruck für ein rasches Inkrafttreten dieses Abkommens.

Baltische Staaten: In den im Januar 1999 weitergeführten Verhandlungen mit den drei baltischen Staaten (Estland, Lettland und Litauen) konnte noch keine Einigung gefunden werden.

Belarus: Das DBA vom 26. April 1999 ist seit Anfang 2000 anwendbar.

Belgien: Die Bemühungen um Gleichstellung der Schweiz mit den EU-Staaten im Quellensteuerbereich müssen weitergeführt werden.

Brasilien: Die Bemühungen zur Wiederaufnahme der letztmals 1991 geführten DBA-Verhandlungen mit diesem für schweizerische Unternehmen mit Abstand wichtigsten lateinamerikanischen Land sind aktiv weiterzuführen.

Chile: Im März 2000 fanden erste Gespräche statt, in denen die Vorstellungen beider Seiten über die Ausgestaltung eines DBA dargelegt wurden. Die Schweizer Wirtschaft muss sich nun darüber klar werden, ob ein DBA zu den vorgesehenen Bedingungen abgeschlossen werden soll.

Deutschland: In der für die Direktinvestoren aus beiden Staaten wichtigen Frage der Beseitigung der Quellensteuer von 5% auf Tochterdividenden konnten seit der letzten Verhandlungsrunde von 1996 keine Fortschritte erzielt werden. Die deutsche Seite ist immer wieder an ihr im Notenwechsel vom 17. Oktober 1989 enthaltenes Versprechen zur Gleichbehandlung der Schweiz mit den anderen OECD-Staaten zu erinnern

(Meistbegünstigung). Die Absenkung der Quellensteuer auf Tochterdividenden wird auch seitens der deutschen Wirtschaft ausdrücklich gefordert.

Georgien: Im August 1999 konnte ein DBA paraphiert werden.

Grossbritannien: Nach der Beseitigung der britischen Advance Corporation Tax ist zu prüfen, ob auch die schweizerische Verrechnungssteuer auf Null abgesenkt werden soll.

Indien: Das für Schweizer Direktinvestoren wichtige Protokoll zur Änderung des bestehenden DBA wurde am 16. Februar 2000 unterzeichnet.

Indonesien: Im April 2000 konnte ein für beide Seiten akzeptables Änderungsprotokoll paraphiert werden.

Israel: In den letztmals im Oktober 1999 geführten Gesprächen konnte noch keine Einigung gefunden werden.

Japan: Die Quellensteuern des bestehenden DBA sind mit je 10% für Dividenden und Lizenzgebühren sehr hoch. Die schweizerische Wirtschaft fordert seit Jahren die Absenkung der Sätze, zu der sich Japan in einer Meistbegünstigungsklausel ausdrücklich verpflichtet hat. Anfang 2000 konnten erste Gespräche geführt werden.

Kasachstan: Das DBA wurde am 21. Oktober 1999 unterzeichnet.

Kirgistan: Im August 1999 konnte ein DBA paraphiert werden.

Kroatien: Das DBA vom 12. März 1999 ist seit Anfang 2000 anwendbar.

Kuwait: Das bereits 1994 paraphierte DBA wurde am 16. Februar 1999 unterzeichnet.

Mazedonien: Das DBA wurde am 14. April 2000 unterzeichnet.

Mexiko: Es ist zu prüfen, ob Mexiko auch gegenüber der Schweiz bereit ist, für Dividenden aus wesentlichen Beteiligungen den Nullsatz vorzusehen.

Moldawien: Das DBA wurde am 13. Januar 1999 unterzeichnet.

Mongolei: Das DBA wurde am 20. September 1999 unterzeichnet.

Österreich: In Verhandlungen vom Dezember 1999 ist es gelungen, den Quellensteuersatz auf Zinsen und Beteiligungsdividenden von bisher 5% auf Null abzusenken. Die Verbesserung für Beteiligungsdividenden tritt rückwirkend auf Anfang 2000 in Kraft.

Pakistan: Der 1994 paraphierte DBA-Entwurf konnte noch nicht vollständig bereinigt werden.

Philippinen: Das am 24. Juni 1998 unterzeichnete DBA ist von der philippinischen Seite noch nicht ratifiziert worden.

Türkei: Die Türkei ist der einzige OECD-Staat, mit dem die Schweiz bisher kein DBA abschliessen konnte. Seitens der Schweizer Wirtschaft besteht ein erhebliches Interesse an einem DBA. Die letztmals im September 1996 geführten DBA-Verhandlungen sind weiterzuführen.

Turkmenistan: 1999 wurden DBA-Verhandlungen aufgenommen.

Ukraine: In den letztmals im März 1998 geführten Verhandlungen konnte noch nicht in allen Fragen eine Einigung gefunden werden.

Usbekistan: Im August 1999 konnte ein DBA paraphiert werden.

USA: Die Verhandlungen über eine Anpassung des bestehenden DBA konnten noch nicht abgeschlossen werden. Ein besonderes Problem zeichnet sich für Schweizer Banken

im Zusammenhang mit der für Anfang 2001 beabsichtigten Neuregelung des US-Quellensteuerverfahrens ab. Bisher wurde in der Schweiz auf Zahlungen an schweizerische Zwischenstellen der zusätzliche Steurrückbehalt erhoben. Neu müssen Schweizer Banken mit dem IRS ein «Qualified Intermediary Agreement» abschliessen, in dem die Voraussetzungen und Bedingungen für die direkte Quellensteuerentlastung detailliert geregelt werden.

Zimbabwe: Im Oktober 1999 konnte ein DBA paraphiert werden.

Verrechnungspreiskonflikte dürfen nicht zu Doppelbesteuerung führen

Nach Schätzung der OECD entfallen heute rund 60% des weltweiten grenzüberschreitenden Güter- und Dienstleistungsaustausches auf konzerninterne Transaktionen. Im Zuge der laufenden

Schlüsselrolle der OECD im internationalen Steuerrecht

Die jahrzehntelangen Erfahrungen der OECD im Bereich des internationalen Steuerrechts haben dazu geführt, dass die OECD in fast allen für das internationale Steuerrecht relevanten Fragen eine führende Rolle übernommen hat. Erwähnt seien das OECD-Musterabkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung und dessen Kommentare, die Erarbeitung international anerkannter Verrechnungspreis-Richtlinien, die Arbeiten im Bereich der Verbrauchs- und Umweltsteuern, in der Frage des Electronic Commerce sowie bezüglich der Stärkung der

internationalen Amtshilfe und der Beschränkung des aus Sicht gewisser Staaten «schädlichen» Steuerwettbewerbs. Die OECD ist zudem bestrebt, auch die Nichtmitgliedstaaten zur Übernahme der im Rahmen der OECD erarbeiteten Grundsätze und Regelungen zu gewinnen. Die Bedeutung dieser Organisation im Steuerbereich geht deshalb weit über die Industriestaaten hinaus. Die OECD steht dabei im direkten Wettbewerb mit der Steuerexpertengruppe der UNO, die aufgrund institutioneller Schwächen das Feld in weiten Bereichen der dynamischen OECD überlassen musste. Für die inter-

ationale Wirtschaft besteht die Möglichkeit, steuerliche Anliegen über das BIAC (Business and Industry Advisory Committee to the OECD) direkt beim OECD-Fiskalausschuss einzubringen. Wir messen der Mitarbeit im BIAC grosse Bedeutung bei; sei es um die OECD bei ihren Bestrebungen zur Beseitigung von steuerlichen Hindernissen zu unterstützen oder aber, wie z. B. im Falle der OECD-Bestrebungen zur Eindämmung des Steuerwettbewerbs, um auf die Berücksichtigung der legitimen Bedürfnisse der international tätigen Wirtschaft zu pochen.

Globalisierung dürfte dieser Anteil künftig noch erheblich zunehmen. International abgestimmte *Besteuerungsgrundsätze für Verrechnungspreise* sind deshalb sowohl für die nationalen Steuerbehörden als auch für international tätige Konzerne von vitalem Interesse. Sie sollen verhindern, dass Unternehmen mittels willkürlicher Transferpreise Gewinne in steuer-günstige Länder verschieben. Andererseits erlauben solche Grundsätze der Wirtschaft, sich gegen ungerechtfertigte Gewinnaufrechnungen einzelner Staaten zu wehren. Der Massstab, der aufgrund internationaler Übereinkunft für die Preisgestaltung zwischen verbundenen Unternehmen zur Anwendung kommt, ist der Drittvergleich, d.h. der Austausch soll zu Bedingungen erfolgen, wie sie zwischen unabhängigen Dritten vereinbart worden wären. Dieser Grundsatz des «*dealing at arm's length*» findet sich regelmässig in den bilateralen DBA.

Mitte der neunziger Jahre konnte in der OECD nach langwierigen Verhandlungen eine Einigung über die wichtigsten Grundsätze bei der Prüfung und allfälligen Korrektur von Verrechnungspreisen erzielt werden. Dabei wurde auf Begehren der USA den gewinnbezogenen Methoden zur Preisermittlung grössere Bedeutung eingeräumt. Die 1995 publizierten (und seither ergänzten) *OECD-Verrechnungspreis-Richtlinien für multinationale Unternehmen und Steuerbehörden* werden derzeit durch Ergänzungen zu verschiedenen Spezialgebieten weiter verfeinert. Angesichts zunehmender Probleme mit Verrechnungspreisen auch in Schwellen- und Entwicklungsländern begrüssen wir die OECD-Bestrebungen zur Einbindung der Nichtmitgliedstaaten ins OECD-Regelwerk ausdrücklich.

Trotz der OECD-Richtlinien geben die Verrechnungspreise in der Praxis immer wieder zu Auseinandersetzungen und Gewinnaufrechnungen Anlass. Feststellbar ist eine generell *härtere Gangart der Steuerbehörden* bei Verrechnungspreisprüfungen. Um sich vor Gewinnaufrechnungen oder gar willkürlichen Bussen zu schützen, werden die Unternehmen gezwungen, durch aufwendige Transferpreis-Dokumentationen den Nachweis zu erbringen, dass die vereinbarten Preise sowohl den zulässigen Methoden als auch den Preisen oder Gewinnspannen unabhängiger Dritter entsprechen. Von der internationalen Wirtschaft besonders negativ gewertet wird die Praxis einzelner Staaten, bei nachträglichen Gewinnkorrekturen drakonische Steuerbussen zu erheben, ohne dass ein Verschulden des Unternehmens nachgewiesen werden muss (no-fault penalties).

Wichtig ist aus Sicht der international tätigen Konzerne, dass die in den Verrechnungspreis-Richtlinien der OECD vereinbarten Grundsätze von den Staaten auch tatsächlich befolgt werden. Wir plädieren deshalb dafür, die Rolle des BIAC beim «*Monitoring*» zu stärken.

Internationale Schiedsgerichtsbarkeit im Steuerbereich

Bei Verrechnungspreiskonflikten geht es in der Regel um sehr erhebliche Steuerbeträge. Eine Gewinnaufrechnung in einem Staat führt jedoch im andern Staat nicht automatisch zu einer entsprechenden Herabsetzung des steuerbaren Gewinns. Können sich die beiden Staaten nicht über die beidseitigen

Gewinnanpassungen einigen, so verbleibt eine *Doppelbesteuerung*, was für die betroffenen Unternehmen zu grossen Mehrbelastungen führen kann.

Zur Lösung von Besteuerungskonflikten sehen die DBA die Durchführung eines Verständigungsverfahrens zwischen den Steuerbehörden vor. In der Praxis zeigt sich indes, dass das *Verständigungsverfahren* wegen der mangelnden Transparenz (Verhandlungen unter Ausschluss der Unternehmen), der vielfach langen Verfahrensdauer sowie vor allem wegen dem fehlenden Einigungszwang nicht in allen Fällen zu befriedigen vermag.

Wir plädieren deshalb in Übereinstimmung mit den aktuellen Forderungen der ICC und des BIAC dafür, dass im Rahmen der OECD eine internationale Schiedsgerichtskonvention zur Beilegung von Steuerkonflikten ausgearbeitet wird oder aber, dass eine Schiedsgerichtsklausel ins OECD-Musterabkommen und in die bilateralen DBA aufgenommen wird. Die *Schweiz* könnte dabei unseres Erachtens eine führende Rolle spielen. Sie ist zum einen von der EU-Schiedsgerichtskonvention ausgeschlossen (vgl. S. 40), und zum andern ist sie als Kleinstaat mit zahlreichen im Ausland tätigen Unternehmen auch im Steuerbereich ganz speziell auf den Vorrang des Rechts angewiesen.

Steuerwettbewerb hält Steuerbelastung tief

OECD und EU möchten Standortwettbewerb einschränken

Nachdem Anfang Dezember 1997 bereits in der EU ein Verhaltens-

Positive Aspekte des steuerlichen Standortwettbewerbs

Die OECD-Bestrebungen bergen die Gefahr, dass zahlreiche Staaten zur Aufgabe bestehender steuerlicher Standortvorteile gezwungen werden könnten. Das OECD-Vorhaben wird von der internationalen Wirtschaft, einzelnen OECD-Staaten (ausdrücklich Schweiz und Luxemburg) sowie zahlreichen Nicht-OECD-Mitgliedern abgelehnt. Aufgrund der Erfahrungen mit der föderalistischen Steuerstruktur in der Schweiz, aber auch der in den letzten Jahren in den meisten Staaten

feststellbaren Absenkung der hohen Steuersätze für Unternehmen, erachten wir den internationalen Wettbewerb im Bereich der steuerlichen Rahmenbedingungen als positiv. Er sorgt dafür, dass die Staaten bei der Ausgestaltung ihrer Steuerordnungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit ihrer Wirtschaft Rücksicht nehmen und zwingt die Gemeinwesen zu einem haushälterischen Umgang mit den von Unternehmen und Privaten erarbeiteten Steuereinnahmen.

kodex gegen unfairen Steuerwettbewerb gutgeheissen worden war (vgl. S. 41), verabschiedete der OECD-Ministerrat im April 1998 einen ausführlichen *Bericht zum schädlichen Steuerwettbewerb mit 19 Empfehlungen für Gegenmassnahmen*. Die Schweiz und Luxemburg enthielten sich der Stimme. Sie wiesen in Erklärungen auf gravierende Mängel des Berichts und der Empfehlungen hin und brachten zum Ausdruck, dass sie sich durch die Empfehlungen nicht gebunden fühlten.

Die Empfehlungen der OECD sehen konkrete Massnahmen im internen Steuerrecht der Mitgliedstaaten und in deren Doppelbesteuerungsabkommen vor sowie eine Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen den OECD-Staaten und den Einbezug der übrigen Staaten. Bei den *Kriterien für die «Schädlichkeit»* eines Steuerregimes besteht weitgehende Übereinstimmung mit dem EU-Verhaltenskodex (keine oder tiefe Steuern, Abschottung bzw. fehlende wirtschaftliche Aktivität, fehlende Transparenz, fehlender Informati-

onsaustausch), wobei die OECD zwischen *Steuerparadiesen* (tax havens) und *schädlichen steuerlichen Vorzugsregimen* (harmful preferential tax regimes) unterscheidet. Die OECD-Bestrebungen haben vor allem das mobile Kapital im Visier, während der EU-Kodex auf die Besteuerung der Unternehmen ganz allgemein zielt.

Auch hinsichtlich des *Vorgehens* ist in der OECD eine ähnliche Stossrichtung erkennbar wie in der EU: Vorgesehen sind Stillhalte- und Rücknahmeverpflichtungen sowie die enge Zusammenarbeit der Steuerbehörden bei der Umsetzung der Massnahmen. Dies

Nach dem vorläufigen Scheitern des EU-Kodex ist auch in der OECD eine vorsichtiger Gangart festzustellen. Die Absicht, dem OECD-Ministerrat bereits im Juni 2000 eine Liste mit Steuerparadiesen sowie Vorschläge für kollektive Gegenmassnahmen vorzulegen sowie in einer zweiten Liste die schädlichen Vorzugsregime in den OECD-Staaten aufzuführen,

geschieht im Rahmen eines speziell geschaffenen *OECD-Forums gegen schädlichen Steuerwettbewerb*.

Dieses hat seine Beratungen im Herbst 1998 aufgenommen und arbeitet derzeit intensiv an der Umsetzung der Empfehlungen.

Internationale Wirtschaft gegen OECD-Vorhaben

Die *internationale Wirtschaft* (BIAC und ICC) steht den laufenden Bestrebungen äusserst kritisch gegenüber, ist doch die Abgrenzung zwischen «unfairer» Steuerkonkurrenz und einem durchaus «gesunden» steuerlichen Standortwettbewerb stark von der Interessenlage der einzelnen Staaten abhängig. Zudem gelten wichtige Hochsteuerländer als die eigentlichen Triebkräfte hinter den OECD- und den EU-Bestrebungen. Werden die Steuerbehörden bei der Untersuchung der Auswirkungen auch gleich noch zum Schiedsrichter in eigener Sache, so droht die Gefahr eines «*Steuerkartells*» und damit eines Anstiegs der Steuerbelastung auf das Niveau der Hochsteuerländer.

Aus Sicht der Wirtschaft gehen die Ambitionen der OECD weit über das politisch Machbare und ökonomisch Sinnvolle hinaus. Die Wirtschaft ist bereit, Bestrebungen zur Eindämmung krasser Formen

wurde anscheinend um ein Jahr verschoben. Dies soll dem OECD-Forum vertiefte Abklärungen ermöglichen. Zum ändern möchte die OECD damit aber auch den Druck auf die betroffenen Staaten aufrechterhalten, in der Hoffnung, dass diese die von der OECD geforderten Massnahmen von sich aus treffen werden.

von *Ungleichbehandlung* mitzutragen und unterstützt Massnahmen gegen Aktivitäten, die von allen OECD-Staaten als *strafrechtlich relevant* beurteilt werden. Sie wehrt sich aber dagegen, dass in einzelnen Staaten angewendete Konzepte gegen Missbräuche (CFC, übersteigerte Transparenz- und Dokumentationspflichten, Steueranrechnung etc.) als allgemein verbindlich erklärt werden sollen.

Der Steuerwettbewerb ist nur *ein Teil des internationalen Standortwettbewerbs*. Soweit bei den übrigen für einen Standortentscheid wichtigen Faktoren keine Chancengleichheit besteht, ist es verfehlt, den Wettbewerb im Steuerbereich ausschalten zu wollen. Dies trifft in besonderem Masse für die OECD zu, die sich als zwischenstaatliche Organisation nicht in der gleichen Lage befindet wie die EU. Erklärtes Ziel der EU ist die Schaffung eines einheitlichen Binnenmarktes, wozu auch die Ausschaltung von wettbewerbsverzerrenden steuerlichen Standortfaktoren gehören kann.

Aufgrund der OECD-Aktivitäten besteht die Gefahr, dass vor allem *kleinere Staaten* wichtige steuerliche Standortvorteile aufgeben müssen. Solche Staaten haben jedoch wegen des begrenzten Heimmarkts inhärente Standortnachteile. Sie sind auf den internationalen Austausch angewiesen und können zum Teil nur dank günstigen steuerlichen Rahmenbedingungen im Standortwettbewerb mithalten.

Aus Sicht der Wirtschaft ist die Idee eines *«level playing field»* im politisch äusserst sensiblen und von nationalstaatlichen Überlegungen dominierten Steuerbereich kein realistisches Ziel. Zudem besteht für die OECD-Bestrebungen keine ökonomische Rechtfertigung (trotz wortreichen Begründungen im

OECD-Report über Steuerdumping, die Verlagerung der Steuerlast auf die Arbeit sowie über internationale Wettbewerbsverzerrungen). Die Staaten sind deshalb aus Sicht der Wirtschaft weder moralisch noch rechtlich verpflichtet, die über das Ziel hinaus schießenden OECD-Empfehlungen umzusetzen, zumal sich diese von ihrem kartellistischen Ansatz her im Grunde gegen die liberalen OECD-Zielsetzungen richten.

Massnahmen der Schweiz gegen Missbräuche

Die Schweiz hat durch verschiedene Massnahmen schon sehr früh ein wirksames Dispositiv gegen die von der OECD angeprangerten Schlupflöcher und Missbräuche aufgebaut: Zusammenarbeit im Rahmen der internationalen Rechtshilfe (auch bei Steuerbetrug), hohe Verrechnungssteuer als Sicherungssteuer auf schweizerischen Dividenden und Zinsen, DBA-Rückerstattungsverfahren für die Verrechnungssteuer, zusätzlicher Steuerrückbehalt bei Zahlungen an Zwischenstellen, DBA-Missbrauchsabschluss und entsprechende Abkommensregelungen, Bindung der Kantone durch das Steuerharmonisierungsgesetz, Pflicht zur Versteuerung DBA-begünstigter Erträge, Sorgfaltspflicht für Banken und Treuhänder, Massnahmen gegen das organisierte Verbrechen und gegen die Geldwäscherei. Was fehlt, ist eine umfassende Amtshilfe in Steuersachen sowie die von der OECD ebenfalls geforderte Lockerung des Bankgeheimnisses.

Wir begrüßen ausdrücklich, dass sich die zuständigen *schweizerischen Behörden* bei den Arbeiten des OECD-Forums im Rahmen ihrer Möglichkeiten dafür einzusetzen, dass keine einseitigen, von den

Interessen gewisser Hochsteuerm Länder diktierte Massnahmen beschlossen werden. Aus unserer Sicht gilt es, die für den Wirtschaftsstandort wichtigen steuerlichen Regelungen zu verteidigen und damit die Interessen der hier ansässigen Firmen zu wahren.

Steuern dürfen E-Commerce nicht behindern

Die rasanten Entwicklungen in der Informationstechnologie und vor allem der ungeahnte Aufschwung der elektronischen Vernetzung durch das Internet bieten den Unternehmen neue Möglichkeiten bei der Organisation und Abwicklung ihrer Geschäftsaktivitäten. Andererseits stellt der faktische Wegfall der Grenzen die nationalen Behörden und das internationale Rechtssystem vor ganz neue Herausforderungen. Beunruhigt über die neuen Möglichkeiten sind vor allem auch die Steuerbehörden. Aus ihrer Sicht droht nicht nur eine Verschiebung des Steueraufkommens zwischen den Staaten, sondern wegen der eingeschränkten Kontrollmöglichkeiten auch ein erheblicher Verlust von Steuersubstrat. Die Unternehmen und die Konsumenten ihrerseits haben alles Interesse daran, dass der elektronische Handel nicht durch steuerliche Regelungen behindert wird. Eine internationale Koordination hinsichtlich der anwendbaren steuerlichen Grundsätze zwecks Verhinderung von krassen Wettbewerbsverzerrungen wird deshalb von der Wirtschaft ausdrücklich akzeptiert. Die vorgesehenen Massnahmen müssen jedoch den neuen Geschäftsmöglichkeiten angepasst sein.

Themenführerschaft liegt bei OECD

Der OECD ist es gelungen, in zahlreichen technischen und rechtlichen Fragen des E-Commerce die Themenführerschaft zu übernehmen. Besonders intensiv befasst sie sich mit den sich stellenden steuerlichen Fragen. 1998 wurden anlässlich der OECD-Konferenz von Ottawa wichtige Grundsätze festgelegt, die von den Staaten respektiert werden sollen:

- Steuerliche Neutralität zwischen elektronischen und herkömmlichen Transaktionen.
- Beibehaltung bisheriger Regeln bei den direkten Steuern (Vermeidung der Doppelbesteuerung) und den indirekten Steuern (Besteuerung am Ort des Verbrauchs), wenn immer möglich.
- Zusammenarbeit zwischen Regierungsstellen und dem Privatsektor auf nationaler und internationaler Ebene.
- Vereinfachung der Steuererhebung und Kontrolle durch Anwendung der elektronischen Möglichkeiten.

In der Folge hat die OECD fünf gemischte *technische Arbeitsgruppen* mit Vertretern der Steuerbehörden und der Wirtschaft gebildet (Technical Advisory Groups, TAGs), in denen nach

zukunftsweisenden Lösungen für die sich stellenden Steuerprobleme gesucht werden. Die Schweizer Wirtschaft ist in diesen Arbeitsgruppen vertreten. Erste Ergebnisse der TAGs gingen in die Vernehmlassung. Im Jahr 2001 soll im Rahmen der OECD ein Bericht mit Empfehlungen zu den Steuerfragen verabschiedet werden.

E-Commerce und direkte Steuern

Im Bereich der direkten Steuern geht es im wesentlichen darum, Doppelbesteuerungen zu verhindern und abzuklären, ob die in den *bilateralen Doppelbesteuerungsabkommen* enthaltenen Regeln für E-Commerce Anwendung finden können. Konkret geht es um die Festlegung der Ansässigkeit eines Unternehmens, um die Klarstellung, ob ein Server oder eine Website eine Betriebsstätte begründen, um eine sachgerechte Aufteilung des Gewinns zwischen den beteiligten Staaten sowie um die Qualifizierung der Erträge aus digitalen Lieferungen und Leistungen. Dazu kommt das Problem der administrativen Erfassung und Durchsetzung der Steuerforderungen.

Aus den bisherigen Abklärungen ist deutlich geworden, dass sich einzelne der für die traditionelle Ge-

schäftstätigkeit geltenden *Grundsätze nur bedingt auf den E-Commerce übertragen lassen*. Grundsätzlich spielt es nämlich bei der elektronischen Geschäftsabwicklung keine Rolle, an welchem Ort ein Server (im wesentlichen eine elektronische Übermittlungseinrichtung) installiert ist und welche Aktivitäten von einer Website (im Prinzip ein automatisches elektronisches Programm) ausgeübt werden. Eine Besteuerung eines Servers als feste Geschäftseinrichtung des Anbieters macht deshalb keinen Sinn. Dies hat aber andererseits zur Folge, dass die Gewinne in der Regel im Ansässigkeitsstaat des Anbieters anfallen und dass Staaten, in denen bisher eine Betriebsstätte bestand, leer ausgehen. Letzteres führt zu erheblichen Verschiebungen beim anfallenden *Steuersubstrat* und zur (politischen) Frage, ob ein solches Resultat von den benachteiligten Staaten akzeptiert wird.

Aus unserer Sicht sind derartige Verschiebungen beim Steueraufkommen als Resultat einer weitreichenden technologischen Umwälzung unvermeidbar. Es wäre weder sachgerecht noch praktikabel, wenn die Staaten dazu übergingen, das *Bestehen eines Servers* in einem Staat als Anknüpfungspunkt zu nehmen für eine Besteuerung der über den Server abgewickelten Geschäftstätigkeit, oder gar die Gewinne aus derartigen Transaktionen unabhängig vom Standort des Servers im Staat des Käufers einer Besteuerung zu unterstellen. Nicht akzeptabel wäre auch eine Aufteilung des Gewinns zwischen dem Staat des Anbieters und des Nachfragers.

Gemischte Arbeitsgruppe auch in der Schweiz

Unter Mitwirkung der Industrie-Holding wurde im Herbst 1999 in der Schweiz ebenfalls eine gemischte Arbeitsgruppe gebildet, in der Vertreter der Steuerbehörden und der Wirtschaft zusammenarbeiten (Mixed Working Party Taxation of E-Commerce, WOPEC). Zielsetzung dieser Arbeitsgruppe ist es, die schweizerischen

Steuerbehörden (Bund und Kantone) für die Belange des E-Commerce zu sensibilisieren, die Haltung der Behörden und der Wirtschaft im Rahmen der OECD-Aktivitäten zu koordinieren und in der Schweiz für günstige steuerliche Rahmenbedingungen für die im elektronischen Bereich tätigen Unternehmen zu sorgen.

Schwierige Einigung bei den Konsumsteuern

Wesentlich schwieriger präsentiert sich die Situation in bezug auf die Erhebung der Konsumsteuern. Auch dabei stellt sich die Frage, welche Transaktionen an welchem Ort besteuert werden dürfen und wer die Steuer entrichten muss. Anders als bei den direkten Steuern sind die Besteuerungsgrundsätze nicht in den bilateralen DBA festgelegt. Zudem unterscheiden sich die in den einzelnen Staaten erhobenen Konsumsteuern stark voneinander (Mehrwertsteuern, spezielle Verbrauchssteuern, Sales taxes etc.). Probleme gibt es namentlich bei *Lieferungen von digitalen Produkten* über die Grenze, da sich die daran Beteiligten nicht ohne weiteres identifizieren lassen. Physische Güter können dagegen in der Regel an der Grenze erfasst und gegebenenfalls (wie bei herkömmlichen Bestellungen) mit der Konsumsteuer belastet werden. Besonders problematisch sind digitale Transaktionen mit Privatpersonen, da diese keiner Buchführungspflicht unterstehen.

Die Erhebung oder Nichterhebung einer Konsumsteuer kann bei grenzüberschreitenden Transaktionen zu erheblichen *Wettbewerbsverzerrungen* führen. Dazu kommt, dass je nach den anwendbaren Besteuerungsgrundsätzen die Erträge eher im Staat des Anbieters oder im Staat des Konsumenten anfallen; es stellt sich somit auch diesbezüglich das Problem der Verlagerung des Steuersubstrats.

Im Rahmen der gemischten OECD-Arbeitsgruppe, die sich mit den Konsumsteuern befasst, wird derzeit versucht, sich über

eine einheitliche Definition des *Orts des Konsums* der digitalen Leistung zu einigen. Ferner werden verschiedene mögliche Optionen zur *Erhebung* einer an sich geschuldeten Konsumsteuer diskutiert. Ob es gelingt, in diesen Fragen eine Einigung zu finden, muss derzeit offen bleiben.

Unter einen gewissen Zugzwang geraten die nicht der EU angehörenden OECD-Staaten jedoch wegen dem erklärten Willen der *Europäischen Kommission*, sowohl innerhalb der EU als auch im Verhältnis zu Drittstaaten verbindliche Richtlinien über die mehrwertsteuerliche Behandlung von elektronischen Leistungen zu erlassen. Es gilt aus ihrer Sicht, Wettbewerbsverzerrungen im Binnenmarkt, aber auch Wettbewerbsnachteile für europäische Unternehmen im Ausland zu verhindern. Erste konkrete Vorschläge wurden, in Anlehnung an die für die Telekommunikationsleistungen geltende Regelung, im Juni 1999 in die Vernehmlassung gegeben (vgl. S. 42).

Aus *Sicht der Wirtschaft* ist es entscheidend, dass im Bereich der Konsumsteuern international koordinierte Regelungen erlassen werden, die den Wettbewerb nicht verzerren und zu keinen erheblichen administrativen Hindernissen führen (z. B. Registrierungs-pflicht in Drittstaaten). Wo immer möglich sollen Vereinfachungen vorgesehen werden (z. B. Freigrenzen für Dienstleistungsimporte von Privaten). Lösungen unter Einsatz neuer technologiegestützter Möglichkeiten (z. B. Zertifizierung, Trusted third party) werden ausdrücklich begrüsst, wobei selbstverständlich die Grundsätze des Datenschutzes respektiert werden müssen.

Aktuelle steuerliche Entwicklungen in der EU

Die konsequente Verwirklichung der Wirtschafts- und Währungsunion dürfte zu einer weiteren Angleichung der Besteuerungsregeln innerhalb der EU führen. Die in Europa tätigen Unternehmen sind daran, ihre bisher auf die nationalen Märkte ausgerichtete Geschäftstätigkeit umzugestalten, um von den Vorteilen eines grossen Binnenmarktes mit einheitlicher Währung profitieren zu können. Damit steigt der Druck, die namentlich im Bereich der Unternehmensbesteuerung bestehenden Hindernisse und steuerlichen Wettbewerbsverzerrungen zu beseitigen sowie fiskalisch motivierte Verlagerungen zu vermeiden. Die Schweiz ist durch diese Entwicklungen gleich doppelt gefordert: Sie muss zum einen versuchen, die sich aus der Nichtmitgliedschaft ergebenden steuerlichen Nachteile für den Wirtschaftsstandort Schweiz zu beseitigen. Zum andern gilt es aber auch zu verhindern, dass sie unter dem Druck der EU bestehende schweizerische Standortvorteile ohne angemessene Gegenleistungen seitens der EU-Staaten beseitigen muss.

Stossrichtungen im Bereich der direkten Steuern

In der EU gibt es keinen Harmonisierungsauftrag für die direkten Steuern. Der Ministerrat kann aber tätig werden, soweit dies zur Errichtung oder dem Funktionieren des gemeinsamen Marktes nötig ist. Im Bereich der Unternehmensbesteuerung gelang 1990 mit der Verabschiedung der *Mutter/Tochter-Richtlinie*, der *Fusions-Richtlinie*

sowie der *EU-Schiedsgerichtskonvention* ein bedeutender Harmonisierungsschritt.

Bezüglich der Besteuerung der *natürlichen Personen* sind vom Europäischen Gerichtshof wichtige Entscheide gefällt worden, bei denen es in der Regel um die Respektierung der EU-Grundfreiheiten geht. 1993 erliess die Kommission eine unverbindliche Empfehlung zur Besteuerung der Grenzgänger. Im Mai 1999 hat sie angekündigt, dass die steuerlichen Regeln im Zusammenhang mit grenzüberschreitenden Pensionskassenbeiträgen und -leistungen harmonisiert werden sollen.

EU-Steuerpaket von 1997 vorläufig gescheitert

Den EU-Staaten ist es im Dezember 1999 nicht gelungen, sich über ein 1997 geschnürtes *Steuerpaket* zu einigen, durch das im Bereich der direkten Steuern ein weiterer Harmonisierungsschritt eingeleitet worden wäre. Dieses sogenannte Dreierpaket sah die Verabschiedung von konkreten Massnahmen zur *Eindämmung des Steuerwettbewerbs* vor (Verhaltenskodex, vgl. S. 36), die Einführung des *Koexistenzmodells für Sparzinszahlungen* zwischen den EU-Staaten (Informationsaustausch oder Einführung einer Quellensteuer) sowie die Beseitigung der Quellensteuern auf grenzüberschreitenden *Zins- und Lizenzzahlungen* im Konzernverhältnis. Gescheitert ist das Paket vor allem am Widerstand einzelner Staaten gegen das Koexistenzmodell (insbesondere Grossbritannien und Luxemburg) und an der verstockten, aber ebenso vehementen Opposition kleinerer Staaten gegen den Code of conduct (insbesondere Holland). Die Bestrebungen zur Verwirklichung der vorgesehenen

Massnahmen wurden jedoch umgehend von einer hochrangigen Arbeitsgruppe wieder aufgenommen. Diese soll sich im Auftrag der Finanzminister mit den umstrittenen Fragen des Steuerpakets befassen und bis im Juni 2000 neue Vorschläge zur Verwirklichung eines Gesamtpakets vorlegen.

Beseitigung von Hindernissen im Unternehmenssteuerbereich

Intensiv gearbeitet wird derzeit zudem von zwei Expertengremien an zwei vom Ministerrat gewünschten Studien: In einer ersten Studie sollen die *Belastungsunterschiede* zwischen den Mitgliedstaaten bei den Unternehmenssteuern analysiert werden. In einer zweiten Studie geht es darum, die wichtigsten *steuerlichen Hindernisse* für grenzüberschreitende Tätigkeiten im Binnenmarkt aufzuzeigen. Den EU-Unternehmen soll es ermöglicht werden, in dem durch die Wirtschafts- und Währungsunion geschaffenen Binnenmarkt eine paneuropäische Geschäftstätigkeit zu entfalten, ohne dabei durch steuerliche Regelungen in den 15 Mitgliedstaaten erheblich behindert zu werden.

Angesichts des hinhaltenden Widerstands der Mitgliedstaaten gegen Harmonisierungsbestrebungen bei den direkten Steuern sind weitreichende Umwälzungen kurzfristig wenig wahrscheinlich. Es wäre aber verfehlt, die durch die Schaffung der *Wirtschafts- und Währungsunion ausgelöste Dynamik* zu unterschätzen. In absehbarer Zeit dürften deshalb weitere Hindernisse für grenzüberschreitende Tätigkeiten beseitigt werden, die Konzernbetrachtung wird sich durchsetzen (EU-weite Gewinn- und Verlustverrechnung), der Standortwettbewerb wird für

eine faktische Annäherung der Steuerregimes sorgen und extreme Standortvorteile dürften beseitigt werden (Code of conduct, EU-Regeln über staatliche Beihilfen).

■ Richtlinienvorschlag zur Beseitigung der Quellensteuern auf Zins- und Lizenzzahlungen:

Der technisch bereinigte Richtlinienentwurf sieht die Beseitigung der Quellensteuern auf Zinsen und Lizenzgebühren zwischen verbundenen Unternehmen vor. Für die in der EU angesiedelten Konzerne liegen die Vorteile auf der Hand: Die Doppelbesteuerung zwischen verbundenen Unternehmen wird vollständig vermieden, und die zum Teil aufwendigen Formalitäten zur Rückforderung der Quellensteuer fallen ebenso dahin wie die Probleme im Zusammenhang mit der Anrechnung der verbleibenden Sockelsteuern. Für *schweizerische Unternehmen* und den Holdingstandort Schweiz wird die vorgeschlagene Richtlinie zu einer weiteren Benachteiligung führen, denn wie im Fall der Dividenden (Mutter/Tochter-Richtlinie) sehen die schweizerischen DBA mit verschiedenen EU-Staaten auf Zins- und/oder Lizenzzahlungen weiterhin den Abzug einer im Quellenstaat verbleibenden Sockelsteuer vor (vgl. S. 33).

■ Richtlinienvorschlag zur steuerlichen Erfassung von Sparzinsen:

Nachdem sich die EU im Dezember 1999 bei der Sparzinsbesteuerung nicht auf das *Koexistenzmodell* einigen konnte (Mindestquellensteuer von 20% oder Kontrollmeldungen über die Zinszahlungen an in andern Staaten ansässige natürliche Personen) laufen derzeit

intensive Bemühungen um eine für alle Mitgliedstaaten annehmbare Lösung. Dabei muss aus Sicht der EU auch mit Drittstaaten und insbesondere mit der Schweiz eine Lösung gefunden werden. Aus unserer Sicht muss die Schweiz eine allfällige Zusammenarbeit mit der EU in der Sparzinsfrage (z. B. durch Erhebung einer Zahlstellensteuer, vgl. S. 45) unbedingt mit der Forderung nach Beseitigung der Nachteile für schweizerische Unternehmen bei den Unternehmenssteuern verknüpfen: Beseitigung der Quellensteuern auf Beteiligungsdividenden sowie auf Zinsen und Lizenzvergütungen, Beseitigung von Nachteilen bei Umstrukturierungen über die Grenze, Schiedsgerichtsbarkeit für Verrechnungspreiskonflikte.

Weit gediehene Harmonisierung bei der Mehrwertsteuer

Die Harmonisierung der *Umsatz- und allgemeinen Verbrauchssteuern* ist eine wichtige Voraussetzung für die Verwirklichung eines gemeinsamen Marktes. Seit 1993 gilt bei der Mehrwertsteuer ein verbindlicher Mindeststeuersatz von 15%. Daneben kann ein Staat einen oder zwei ermässigte Sätze anwenden. Als Massnahme zur Reduktion der Arbeitslosigkeit und zur Bekämpfung der Schwarzarbeit besteht für die Jahre 2000-2002 die Möglichkeit, einen reduzierten Mehrwertsteuersatz für arbeitsintensive Dienstleistungen vorzusehen.

Die ursprünglich für die Inkraftsetzung des Binnenmarkts vorgesehene Umstellung des Mehrwertsteuersystems von der Besteuerung im Bestimmungsland zur Besteuerung im Ursprungsland erwies sich als nicht realisierbar. Die Mitgliedstaaten einigten sich deshalb 1992 auf

ein *spezielles Übergangsregime*. Dieses basiert weiterhin auf dem Bestimmungslandprinzip. Wegen dem Wegfall der Grenzformalitäten im Binnenmarkt wurden die Mehrwertsteuerkontrollen zu den Steuerpflichtigen verlagert, und zur Verhinderung von Missbräuchen musste ein umfassendes elektronisches Informations- und Kontrollsystem eingeführt werden. Dieses Übergangsregime hat sich in der Praxis eingespielt.

Auch das 1997 von der Kommission vorgestellte, ehrgeizige Konzept für den *Übergang zum endgültigen Mehrwertsteuersystem* liess sich nicht verwirklichen. Die Mehrwertsteuer sollte dabei im Ursprungsland erhoben werden, wobei nur noch zwischen innergemeinschaftlichen Umsätzen und solchen mit Drittstaaten unterschieden worden wäre. Die Steuererträge wären mittels eines auf statistischen Daten beruhenden Clearingverfahrens ausgeglichen worden. Die Kommission und die Mitgliedstaaten richten sich heute auf ein längerfristiges *Weiterbestehen* des geltenden Übergangsregimes ein. Die Frage, wie die Erhebung der Mehrwertsteuer für die im Internet abgewickelten Transaktionen und namentlich für *elektronisch erbrachte Dienstleistungen* ausgestaltet werden soll, ist derzeit Gegenstand von intensiven Abklärungen (vgl. S. 40).

Beschränkte Harmonisierung bei den Transaktionssteuern

Bei den *besonderen Verbrauchssteuern* auf alkoholischen Getränken, Tabakwaren und Mineralölen einigten sich die Mitgliedstaaten 1992 auf einheitliche Strukturen und Mindestsätze, wobei die Erhebung weiterhin im Bestimmungsland erfolgen soll. Den

Bestrebungen zur Harmonisierung der *Energiebesteuerung* mit umwelt- oder beschäftigungspolitischer Stossrichtung war bisher kein Erfolg beschieden, da die dafür nötige Zustimmung aller Mitgliedstaaten nicht erreicht werden konnte (vgl. S. 50).

Bei den Steuern auf der *Zuführung von Eigenkapital* dürfen die Mitgliedstaaten eine Steuer von höchstens 1% erheben (wie seit 1998 in der Schweiz). Umstrukturierungen sind gänzlich steuerbefreit. Die Zuführung von *Fremdkapital* darf nicht besteuert werden (im Gegensatz zur der in der Schweiz erhobenen Emissionsabgabe auf Obligationen). Hinsichtlich der Umsatzabgaben auf *Wertpapiertransaktionen* ist in der EU bisher lediglich eine teilweise Harmonisierung erreicht worden. Die Umsatzabgabe auf Börsentransaktionen ist nach EU-Recht grundsätzlich zulässig. Angesichts des intensiven Wettbewerbs auf den Kapitalmärkten verzichten jedoch die meisten Staaten auf diese anachronistische Abgabe (für die Bestrebungen in der Schweiz vgl. S. 46 f).

Schweizerische Finanz- und Steuerpolitik

Während die öffentlichen Haushalte in den neunziger Jahren durch hohe Defizite und beängstigend rasch ansteigende Staatsschulden geprägt waren, zeichnet sich zu Beginn des neuen Jahrtausends eine Trendwende ab. Dank institutionellen Reformen wie Ausgabenbremse und Haushaltsziel 2001, dem Stabilisierungsprogramm 1998, der Erhöhung der Mehrwertsteuer um 1 Prozent auf Anfang 1999, aber insbesondere auch als Folge des günstigen wirtschaftlichen Umfeldes befindet sich der Bundeshaushalt derzeit auf Sanierungskurs und dürfte in diesem Jahr mit einem Einnahmenüberschuss abschliessen. Ähnliches gilt für die Kantone und Gemeinden. Aus finanzpolitischer Sicht stellt sich die Frage, wie das Haushaltgleichgewicht langfristig gesichert werden kann. Das Finanzleitbild des Bundesrates enthält dazu Zielsetzungen und Grundsätze, deren Befolgung wir ausdrücklich unterstützen. In der politischen Realität führen Mehreinnahmen unweigerlich zu neuen Begehrlichkeiten im Ausgabenbereich, oder aber zu Forderungen nach einer Senkung der als zu schwer empfundenen Steuerlast.

Die Wirtschaft wendet sich dezidiert gegen eine weitere Erhöhung der in den letzten Jahren steil angestiegenen Fiskal- und der Staatsquote. Vielmehr gilt es in einem sich rasch verändernden Umfeld, das Steuersystem so auszugestalten, dass der Wirtschaftsstandort gestärkt und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen unseres Landes verbessert wird. Nur eine prosperierende Wirtschaft ist in der Lage, langfristig die für ein gut funktionierendes Staatswesen notwendigen Steuereinnahmen zu erarbeiten. Obwohl politisch wenig attraktiv, sollten darüber hinausgehende Einnahmenüberschüsse im Sinne einer antizyklischen Finanzpolitik konsequent zur Tilgung der rekordhohen Staatsverschuldung und damit zur Senkung der Last der Schuldzinsen eingesetzt werden.

Fortschrittliches Finanzleitbild des Bundesrates

Der Bundesrat hat im Herbst 1999 ein Finanzleitbild präsentiert. Ausgehend von den Herausforderungen an die Finanzpolitik im neuen Jahrtausend formuliert er darin seine *Ziele* (Sanierung der Finanzen und Förderung des Wirtschaftswachstums, Senkung der Steuerquote, Erhaltung der Steuergerechtigkeit), legt die dabei zu beachtenden *Grundsätze* für die Ausgaben- und Steuerpolitik fest und umschreibt die einzusetzenden *Instrumente* (Schuldenbremse, wirkungsvolle Verwaltungsführung, Neuer Finanzausgleich).

Die *Wirtschaft* begrüsst ausdrücklich den Erlass eines Finanzleitbildes, das der Exekutive als

Führungsinstrument dienen soll. Sie kann sich auch mit den meisten der im Leitbild enthaltenen Grundsätze und Zielsetzungen einverstanden erklären, folgen sie doch einem liberalen, dem Gemeinwohl verpflichteten Staats- und Wirtschaftsverständnis. Die Wirtschaft unterstützt insbesondere auch die Neuordnung des Finanzausgleichs. Es ist dies ein zur Erhaltung eines lebendigen Föderalismus notwendiger und im Hinblick auf eine optimale Aufgabenerfüllung der Gemeinwesen unerlässlicher Schritt. Sie begrüsst ferner die beabsichtigte Festschreibung einer Schuldenbremse in der Verfassung, befürwortet die rigorose Überprüfung der Bundessubventionen auf ihre Zweckmässigkeit und tritt für die integrale Einführung einer wirkungsvollen Verwaltungsführung ein.

Steuerkonzept der Wirtschaft: Wohlstand durch Wirtschaftswachstum

Die interessierten schweizerischen Wirtschaftsverbände haben der Öffentlichkeit im April 2000 ein *gemeinsam erarbeitetes Steuerkonzept* vorgestellt. Darin werden die Vorstellungen der gesamten Wirtschaft im Hinblick auf die Neugestaltung der Finanzordnung per Ende 2006 dargestellt, wobei als vorrangige Zielsetzung eine Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes postuliert wird.

Anforderungen an das Steuersystem aus Sicht der Wirtschaft

Voraussetzung für *Wirtschaftswachstum und Wohlstand* sind

international wettbewerbsfähige Unternehmen und leistungsbereite Privatpersonen. Als kleine, offene Volkswirtschaft mit engen wirtschaftlichen Verflechtungen ist die Schweiz dem internationalen Standortwettbewerb besonders stark ausgesetzt. Eine tiefe Steuerbelastung ist dabei ein wichtiger Standortvorteil. Die Schweiz hat deshalb alles Interesse daran, ihr Steuersystem so auszugestalten, dass der Wirtschaftsstandort und damit die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Unternehmen gestärkt wird. Eine frühzeitige Weichenstellung zur Milderung der Steuerlast dämpft zudem die Gefahr einer künftigen expansiven Ausgabenpolitik.

Die Neugestaltung der Finanzordnung der Schweiz soll sich an den untenstehenden *Zielsetzungen*

orientieren. Die vorgeschlagenen Massnahmen sind schrittweise bis Ende 2006 umzusetzen, wobei Verbesserungen für Bereiche, die dem internationalen Wettbewerb stark ausgesetzt sind und bei denen eine Abwanderungsgefahr besteht, besonders dringlich sind.

Wenn es gelingt, die Staatsausgaben in der Schweiz insgesamt zu stabilisieren, so könnte – je nach angenommenem Wirtschaftswachstum – der gesamte Einnahmenüberschuss der öffentlichen Hand bis ins Jahr 2007 auf 9 bis 14 Mrd. Franken steigen. Dieser potentielle Einnahmenüberschuss soll nach den Vorstellungen der Wirtschaft vorrangig zu Steuersenkungen verwendet werden.

Steuerpaket des Bundesrates zur Umsetzung des Finanzleitbildes

Im März 2000 hat der Bundesrat über ein erstes Steuerpaket informiert, mit dem er eine Reihe von *hängigen Reformbegehren* im Rahmen seiner im Finanzleitbild skizzierten Finanzpolitik umsetzen will. Eine gemeinsame Botschaft soll noch im Jahr 2000 ans Parlament gehen

Das vorgesehene Steuerpaket soll *folgende Elemente* enthalten:

- Erleichterungen für Ehepaare und Familien (max. 900 Mio. Fr.)
- Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung (aufkommensneutral)
- gezielte Befreiung bei der Umsatzabgabe (max. 500 Mio. Fr.)

Zielsetzungen und Begehren des Steuerkonzepts der Wirtschaft

Senkung der schweizerischen Fiskalquote:

Die Fiskalquote muss auf ein Niveau abgesenkt werden, das deutlich niedriger ist als das aktuelle, damit die Schweiz ihre Spitzenposition unter den führenden OECD-Ländern langfristig bewahren kann:

- Weder neue Steuern noch zusätzliche Belastungen
- Begrenzung der Steuerbelastung in der Verfassung
- Gezielte Steuerreduktionen für natürliche Personen und Beseitigung schädlicher Wirkungen
- Kompensation von Mehrwertsteuererhöhungen.

Verbesserung der Effizienz des schweizerischen Steuersystems:

Die föderalistische Steuerstruktur ist beizubehalten, doch müssen schädliche Wettbewerbsverzerrungen eliminiert und die Transaktionskosten gesenkt werden:

- Beibehaltung des Steuerwettbewerbs
- Schrittweise Umwandlung der direkten Bundessteuer in eine Finanzausgleichssteuer
- Vermeidung von Mehrfachbelastungen und Wettbewerbsverzerrungen für Unternehmen
- Rückgriff auf echte ökologische Lenkungsabgaben
- Abbau von fragwürdigen Zweckbindungen.

Gezielte Verbesserung der steuerlichen Standortattraktivität:

Die Stellung der Schweiz im internationalen Standortwettbewerb muss durch gezielte steuerliche Massnahmen gestärkt werden, um die Abwanderung von Personen, Unternehmen oder ganzen Wirtschaftssektoren zu vermeiden und die Ansiedlung ausländischer Firmen zu fördern:

- Abschaffung der Umsatzabgabe auf Wertschriftentransaktionen
- Beseitigung von Standortnachteilen in den Doppelbesteuerungsabkommen
- Schaffung attraktiver Rahmenbedingungen für ausländische Firmen.

Im weiteren bekräftigte der Bundesrat, dass er die Initiative zur Einführung einer *Kapitalgewinnsteuer* ohne Gegenvorschlag ablehnt, da eine solche Steuer mit der Vermögenssteuer kollidieren würde sowie finanziell unergiebig und administrativ aufwendig wäre. Geprüft werden soll hingegen die Besteuerung des Kapitalgewinns beim Verkauf von massgeblichen Beteiligungen, dies im Zusammenhang mit Massnahmen zur Verhinderung der wirtschaftlichen Doppelbesteuerung der Dividenden (vgl. S. 47).

Der Bundesrat will ferner in einer Machbarkeitsstudie prüfen, ob in der Schweiz eine *Zahlstellensteuer* eingeführt werden könnte auf ausländischen Zinserträgen, die über eine schweizerische Zwischenstelle an Empfänger im Ausland gehen. Bekanntlich werden derzeit nur Zinserträge von schweizerischen Schuldner mit der Verrechnungssteuer belastet. Der Bundesrat reagiert damit auf die Bestrebungen der EU zur steuerlichen Erfassung von grenzüberschreitenden Sparzinsen. Sollte die EU ein umfassendes System zur Erfassung der Sparzinsen einführen, so hat sich die Schweiz bereit erklärt, im Rahmen ihres heutigen Verrechnungssteuersystems und unter Wahrung des Bankgeheimnisses nach Wegen zu suchen, um Umgehungen der EU-Steuer möglichst unattraktiv zu machen. Aus unserer Sicht müsste ein solcher Schritt zwingend an Zugeständnisse der EU-Staaten im Bereich der Unternehmensbesteuerung gekoppelt werden (vgl. S. 42 f).

Der Bundesrat will ferner die Möglichkeit einer *Steueramnestie* nochmals prüfen, wobei im Gegensatz zu der von der zuständigen Ständeratskommission im Frühling 1999 in die Vernehmlassung

gegebenen Lösung eine pauschale Erhebung der Nachsteuer vorgesehen werden könnte.

Aus Sicht der *Wirtschaft* sind gezielte Steuerentlastungen bei den natürlichen Personen (Ehepaare und Familien) akzeptabel, sofern sie in die im Steuerkonzept der *Wirtschaft* aufgezeigte Richtung gehen. Besonders dringlich sind aber rasche Schritte zur Beseitigung der für den Finanzplatz und den Holdingstandort schädlichen Umsatzabgabe auf Wertpapieren (vgl. S. 46 f).

Expertenkommission «Rechtsformneutrale Unternehmensbesteuerung»

Der Vorsteher des Eidg. Finanzdepartements hat Ende Februar 2000 eine *gemischte Expertenkommission* zur Untersuchung der gegenwärtigen Steuer- und Abgabenbelastung der Unternehmen eingesetzt. Die Kommission hat den Auftrag, eine vergleichende Darstellung der Fiskalbelastung der verschiedenen Unternehmensformen und ihrer Beteiligten zu erstellen und dabei der wirtschaftlichen Doppelbelastung von Gesellschaft und Anteilhaber besondere Beachtung zu schenken. Gestützt darauf soll sie ein *Konzept für eine rechtsformneutrale Besteuerung der Unternehmenseinkünfte* erarbeiten. Besonderes Augenmerk soll dabei der Situation der KMU geschenkt werden, wobei verschiedene Möglichkeiten speziell geprüft werden sollen: getrennte Besteuerung des Geschäftseinkommens, Optionsrecht für die Besteuerung als Kapitalgesellschaft, Erleichterungen für reinvestierte Gewinne, steuer- und AHV-rechtliche Fragen im Zusammenhang mit Unterneh-

menschfolge und Veräusserungstatbeständen, einschliesslich der Einführung einer Beteiligungsgewinnsteuer. Die Experten sollen ihren Bericht bis Ende Juni 2001 vorlegen.

Aus Sicht der *Wirtschaft* wird die Einsetzung der Expertenkommission ausdrücklich begrüsst, entspricht die Prüfung der genannten Problembereiche doch einem langjährigen Begehren aus KMU-Kreisen. Es handelt sich dabei jedoch um ein äusserst *anspruchsvolles Unterfangen*, da sachgerechte Lösungen für zwei unterschiedliche Besteuerungskonzepte (natürliche Personen/juristische Personen) gefunden werden müssen. Diese müssen zudem sowohl mit der föderalistischen Steuerstruktur der Schweiz als auch mit den Regelungen der schweizerischen Doppelbesteuerungsabkommen vereinbar sein.

Schweizerische Unternehmensbesteuerung im Standortwettbewerb

Die fortschreitende grenzüberschreitende Zusammenarbeit auf regionaler und globaler Ebene, neue Technologien und neue Geschäftsformen sowie die zunehmende Mobilität von Kapital, Knowhow, Personen und Unternehmen führen dazu, dass die schweizerischen Unternehmen mit ihren engen Verflechtungen mit dem Ausland dem *internationalen Standortwettbewerb* besonders stark ausgesetzt sind. In der Zukunft dürften sich diese Tendenzen noch verschärfen. Namentlich der in Europa entstehende einheitliche Wirtschafts- und Währungsraum wird auch in der schweizerischen Unternehmenslandschaft zu

grossen Veränderungen führen (vgl. S. 40 ff). Auf der andern Seite dürften mit dem Aufkommen des E-Commerce die steuerlichen Rahmenbedingungen im Sitzstaat eines Unternehmens oder einer Unternehmensgruppe an Bedeutung zunehmen (vgl. S. 38 ff).

Die meisten Staaten haben in den letzten Jahren im Bereich der Unternehmensbesteuerung grosse Anstrengungen zur Verbesserung ihrer steuerlichen Rahmenbedingungen unternommen (Tarifsenkungen, Beseitigung von wettbewerbsverzerrenden Steuern, Ausbau von speziellen Steuervorteilen). Um im Standortwettbewerb erfolgreich bestehen zu können, muss die Schweiz rasch und flexibel auf neue Entwicklungen im internationalen Wirtschaftsverkehr und auf steuerliche Standortverbesserungen in anderen Staaten reagieren. Neben dem Willen, besser zu sein als die andern, braucht es dazu den Mut, für eine nachhaltige Verbesserung der Standortattraktivität kurzfristige Steuereinbussen in Kauf zu nehmen und damit die Voraussetzungen für künftige Steuereinnahmen zu schaffen. Ferner wird sie ihr Steuersystem gegen Bestrebungen zur Beseitigung von nationalen Standortvorteilen im Rahmen der Diskussionen um «Harmful Tax Competition» verteidigen müssen (vgl. S. 36 ff).

Aus Sicht der Wirtschaft stellen eine *wirtschaftsfreundliche Veranlagungspraxis und Rechtssicherheit* bei Anwendung der geltenden steuerlichen Bestimmungen zentrale Standortvorteile dar. Besonders geschätzt wird die in der Schweiz bestehende Möglichkeit, beabsichtigte Transaktionen mit den Steuerbehörden zu besprechen und die Steuerfolgen verbindlich festzulegen. Eine fiskalistische Auslegung und Anwendung bestehender

Gesetze und Verordnungen liegt dagegen ganz klar nicht im Interesse der Standortattraktivität und damit der längerfristigen Sicherung des Steuersubstrates.

Wichtige steuerliche Begehren aus unserer Sicht

Die Erwartungen, die in die *Unternehmenssteuerreform 1997* gesetzt worden waren, haben sich aus Sicht der Wirtschaft und der Behörden voll erfüllt. Der Unternehmensstandort wurde markant aufgewertet, neue Unternehmen haben sich in der Schweiz angesiedelt, und die Steuererträge sind nicht zurückgegangen, sondern gewachsen (vgl. S. 20 f). Diesem ersten, wichtigen Schritt müssen nun aber weitere Verbesserungen folgen, wobei von unserer Seite im Bereich der Unternehmensbesteuerung die folgenden Begehren bestehen:

Rasche Verabschiedung des Fusionsgesetzes zur Erleichterung von Umstrukturierungen

Das sogenannte Fusionsgesetz (Restrukturierungsgesetz), dessen Beratung in den eidgenössischen Räten ansteht, ist ein wichtiger Beitrag zur Aufwertung des Wirtschaftsstandortes Schweiz und sollte deshalb möglichst rasch verabschiedet werden. Ziel der Vorlage ist die Erweiterung der *gesellschaftsrechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten* unter Wahrung der Rechtssicherheit und der *Steuerneutralität*. Die Neuregelung ist als Sondergesetz ausgestaltet. Sie ersetzt die bestehenden lückenhaften und überholten Vorschriften des Obligationenrechts zur Fusion und zur Umwandlung und schafft

neu das Institut der Spaltung von Gesellschaften. Geregelt werden sowohl rechtsform- als auch grenzüberschreitende Vorgänge; letzteres ist für die stark international verflochtene schweizerische Wirtschaft von besonderer Bedeutung. Im Hinblick auf die angestrebte Steuerneutralität ist es aus unserer Sicht wichtig, dass *konzerninterne Reorganisationen* steuerlich nicht behindert werden (vgl. unten).

Beseitigung der Umsatzabgabe auf Wertpapieren

Seitens der eidgenössischen Räte wurden im Frühling 2000 dringliche Massnahmen zur Abschaffung der Umsatzabgabe gefordert in Bereichen, die durch Abwanderung besonders gefährdet sind. Der Bundesrat hat daraufhin im erwähnten Steuerpaket gezielte Befreiungen (z. B. für institutionelle Anleger oder inländische Blue chips) in der Höhe von maximal 500 Millionen Franken in Aussicht gestellt und eine gemischte Arbeitsgruppe beauftragt, bis zum Sommer 2000 Vorschläge zur Umsetzung vorzulegen. Wir begrüessen den Vorschlag für die (vorerst teilweise) Abschaffung dieser anachronistischen und wettbewerbsverzerrenden Transaktionssteuer. Sie schadet sowohl dem *Finanzplatz* als auch dem *Holdingstandort*.

Unsere Mitgliedfirmen gehören zu den wichtigsten Emittenten am schweizerischen Kapitalmarkt. Für sie stellt die Umsatzabgabe einen Standortnachteil dar, da sie den *Börsenhandel in der Schweiz verteuert* und die Attraktivität der kotierten schweizerischen Papiere schmälert. Aus unserer Sicht muss alles getan werden, um den Börsenplatz Schweiz wettbewerbs-

fähig zu erhalten und Abwanderungen zu verhindern.

Besonders stossend ist aus Sicht des Holdingstandortes, dass nach der geltenden Regelung alle grösseren Holdinggesellschaften als «*unechte*» *Effektenhändler* gelten und daher fälschlicherweise (da kein Effektenhandel) auch alle Umstrukturierungen von Beteiligungen mit dieser substanziellen Abgabe (3% auf ausländischen und 1,5% auf inländischen Titeln) belastet werden. Dadurch wird die Verbesserung bestehender Konzernstrukturen, aber auch die Neugliederung von Beteiligungen als Folge von Akquisitionen und Veräusserungen erheblich verteuert oder gar verunmöglicht. Diese Abgabe zwingt die Unternehmen zudem zu kostspieligen Umweltsstrukturen und schreckt ausländische Unternehmen von einer Ansiedlung in der Schweiz ab. Nachdem der Gesetzgeber im Zuge der Unternehmenssteuerreform 1997 die bei den direkten Steuern bestehenden Hürden für Beteiligungsumstrukturierungen beseitigt hat, drängt sich die rasche Beseitigung dieses Standortnachteils für den Holdingstandort gebieterisch auf.

Übergang zum Meldeverfahren bei der Verrechnungssteuer

Das in der Schweiz immer noch angewendete *Rückerstattungsverfahren* für die Verrechnungssteuer auf Dividenden, die von einer schweizerischen Tochter an ihre schweizerische Mutter ausgeschüttet werden, stellt ein ungerechtfertigtes administratives und finanzielles Erschweris dar. Wir fordern seit Jahren den Übergang zum Meldeverfahren, zumal dazu unseres Erachtens lediglich die Verordnung zum Verrechnungs-

steuergesetz angepasst werden müsste.

Schaffung attraktiver Besteuerungsregeln für Konzernzentralen und «Expatriates»

Wie das Beispiel verschiedener Kantone zeigt, hat die Schweiz alles Interesse daran, bereits hier angesiedelte Konzerngesellschaften zu behalten und neue Gesellschaften mit hochqualifizierten Arbeitnehmern anzuziehen. Zur Verbesserung der Standortattraktivität im internationalen Wettbewerb sind neben vorteilhaften Regelungen für die Besteuerung von Managementgesellschaften auch Verbesserungen für deren zeitweilig in der Schweiz arbeitenden Angestellte (Expatriates) notwendig. Diese haben aufgrund ihrer speziellen Situation in der Regel hohe zusätzliche Kosten (z. B. Reise-, Wohn-, Schul- und Lebenshaltungskosten). Dem sollte durch eine grosszügige Auslegung der geltenden Regelungen (Gewinnungskosten) oder die Schaffung spezieller gesetzlicher Grundlagen Rechnung getragen werden. Wir befürworten ausdrücklich einen raschen Abschluss der diesbezüglich laufenden parlamentarischen Bestrebungen (Folgearbeiten der parlamentarischen Initiative Gros: Besteuerung der Hilfsgesellschaften).

Ermöglichung der Verlustverrechnung im Konzern

Die Schweiz kennt bei den direkten Steuern keine Konzernbetrachtung. Während die meisten andern OECD-Staaten eine Gewinn- und Verlustverrechnung wenigstens auf nationaler Ebene (und zum Teil auch grenzüberschreitend) zulassen, besteht diese Möglichkeit für eine als wirtschaftliche Einheit

operierende schweizerische Unternehmensgruppe nicht. Da zahlreiche Unternehmen über eine Holdingstruktur verfügen, stellt die fehlende Konzernbetrachtung einen Nachteil dar. Er lässt sich wirtschaftlich nicht rechtfertigen und behindert die Schaffung angemessener Unternehmensstrukturen (insbesondere auch für KMU).

Milderung der wirtschaftlichen Doppelbelastung

Die zweimalige Besteuerung der ausgeschütteten Unternehmensgewinne (bei der Gesellschaft und beim Aktionär) führt in der Schweiz zu sehr hohen *Gesamtsteuerbelastungen*. Die wirtschaftliche Doppelbelastung wird in fast allen OECD-Staaten entweder voll beseitigt oder wenigstens gemildert. In der Schweiz sollten auf Bundes- und Kantonebene Lösungen gefunden werden, die den schweizerischen Verhältnissen gerecht zu werden vermögen. Denkbar sind Erleichterungen beim Aktionär (z. B. nur teilweise Versteuerung der Dividende) oder bei der ausschüttenden Gesellschaft (z. B. Abzug einer Normaldividende). Eine Steueranrechnung, wie sie in einzelnen Staaten zur Anwendung kommt, dürfte in der Schweiz kaum realisierbar sein (vgl. S. 45).

Beibehaltung steuerlicher Vorteile in einem künftigen Rechnungslegungsgesetz

Das Eidg. Justiz- und Polizeidepartement hat im November 1998 den Vorentwurf für ein Rechnungslegungsgesetz in die Vernehmlassung gegeben. Sollte dieses Gesetz realisiert werden, so drängen sich erhebliche Anpassungen im Bereich der Unternehmensbesteue-

rung auf. Es gilt dabei unbedingt sicherzustellen, dass mit dem vorgesehenen Übergang zu einer am Grundsatz der «fair presentation» orientierten Rechnungslegung die derzeit geltenden *steuerrechtlichen Bewertungsregeln* (Massgeblichkeit der Handelsbilanz) nicht verschärft werden (vgl. S. 58 f).

Keine zusätzliche Belastung der Energie

Treibhauseffekt als globales Umweltproblem

Im Juni 1992 fand in Rio de Janeiro die Konferenz der Vereinten Nationen über Umwelt und Entwicklung (UNCED) statt. Dieses Gipfeltreffen rückte die *globale Umwelt- und Klimaproblematik* ins Zentrum des öffentlichen Interesses und gab den Anstoss zu einer ganzen Reihe von Massnah-

men zugunsten einer nachhaltigen Entwicklung. Eine wesentliche Voraussetzung für eine nachhaltige Entwicklung ist aufgrund der derzeit vorliegenden Erkenntnisse die Stabilisierung der Belastung der Erdatmosphäre durch die sogenannten *Treibhausgase*. Beim «Treibhauseffekt» handelt es sich um ein globales Umweltproblem, das nur durch international koordinierte Massnahmen gelöst werden kann. Dies ist das Ziel der 1994 in Kraft getretenen *UNO-Klimakonvention*.

Im Dezember 1997 kamen die Industriestaaten in Kyoto überein, den CO₂-Ausstoss für den Zeitraum 2008-2012 um rund 5% unter das Niveau von 1990 zu senken. Die EU-Staaten und die Schweiz verpflichteten sich im *Klimaprotokoll von Kyoto*, ihre CO₂-Fracht in einem ersten Schritt bis 2010 um 8% abzubauen. Das Protokoll konnte noch nicht in Kraft gesetzt werden, da wichtige Fragen offen

sind. Uneinigkeit besteht namentlich hinsichtlich der sogenannten *Flexibilitätsmechanismen* (Handel mit Emissionszertifikaten, Joint Implementation, Clean Development Mechanism), die es den Industrieländern u. a. erlauben sollen, die vorgeschriebene Reduktion von Treibhausgasen auch ausserhalb ihres Territoriums zu verwirklichen.

CO₂-Gesetz der Schweiz als Antwort auf Klimaproblematik

Der Bundesrat unterbreitete dem Parlament 1997 ein Bundesgesetz über die Reduktion der CO₂-Emissionen, das in der Herbstsession 1999 bereinigt werden konnte und am 1. Mai 2000 in Kraft getreten ist. Es sieht vor, dass die CO₂-Emissionen bis ins Jahr 2010 gegenüber 1990 um insgesamt 10% zu reduzieren sind (Kyoto-Protokoll). Dies soll durch freiwillige Massnahmen geschehen. Frühestens im Jahr 2004 kann der Bundesrat eine *CO₂-Abgabe* einführen, wenn absehbar ist, dass die festgesetzten Mengenziele für die Bereiche Brennstoffe (15% Reduktion) und Treibstoffe (8% Reduktion) nicht erreicht werden können. Die Abgabe darf höchstens 210 Franken pro Tonne CO₂ betragen, wobei das Parlament die Höhe des Abgabensatzes gutheissen muss. Der Ertrag aus der Abgabe wird nach einem festgelegten Schlüssel vollständig an die Bevölkerung und die Wirtschaft *zurückerstattet*. Ausdrücklich vorgesehen ist zudem, dass sich Unternehmen oder Unternehmensgruppen von der CO₂-Abgabe befreien können, wenn sie sich verpflichten, das Reduktionsziel bis 2010 durch freiwillige Massnahmen zu erreichen. Die Schweiz sieht damit, als eines der ersten Länder, die Einführung einer *echten CO₂-Lenkungsabgabe* vor.

Schweiz vor wichtigen Weichenstellungen

Zur Diskussion stehen verschiedene Vorschläge zur Einführung von neuen Abgaben auf nicht erneuerbaren Energieträgern. Diese Vorschläge sind von der Vorstellung geleitet, dass mit zusätzlichen Abgaben auf gewissen, als umweltschädlich etikettierten Energieträgern deren Verbrauch gesenkt und damit nachhaltige ökologische Lenkungseffekte erzielt werden können. Wir begrüssen grundsätzlich den Einsatz marktwirtschaftlicher Lenkungselemente im Umweltbereich und unterstützen deshalb ausdrücklich die im CO₂-Gesetz vorgesehene, subsidiäre Lenkungsabgabe als international abgestimmte Massnahme zur Verminderung des CO₂-Ausstos-

ses. Die im Herbst 2000 zur Abstimmung gelangenden Energieabgaben lehnen wir dagegen ab. Im Vergleich zu echten Lenkungsabgaben sind sie ökologisch ineffizient. Sie führen zu einer unerwünschten Erhöhung der Fiskal- und der Staatsquote und zu internationalen Wettbewerbsnachteilen. Was in der Schweiz im Energiebereich Not tut, ist nicht eine künstliche Verteuerung des für die Industrie wichtigen Produktionsfaktors Energie, sondern wie in der EU eine rasche und umfassende Liberalisierung der Energiemärkte, damit schweizerische Unternehmen im globalen Wettbewerb über gleich lange Spiesse verfügen wie ihre Konkurrenten.

Anforderungen an eine echte ökologische Lenkungsabgabe

Lenkungsabgaben sind marktwirtschaftliche Instrumente, bei denen durch ein künstliches Preissignal (z. B. Verteuerung) eine Verhaltenslenkung bewirkt werden soll. Dabei fallen quasi als Nebenprodukt Fiskaleinnahmen an. Diese müssen der Allgemeinheit zurückerstattet werden. In der politischen Realität besteht jedoch die Versuchung, derartige Einnahmen für andere Staatsaufgaben zu verwenden. Echte umweltbezogene Lenkungsabgaben müssen strikten *Anforderungen* genügen:

- Umweltrelevanz und Emissionsnähe
- Zielkonformer Abgabensatz
- Vorhersehbarkeit
- Fiskal- und Staatsquotenneutralität
- Wettbewerbs- und Aussenhandelsneutralität
- Internationale Koordination.

Die von der Schweiz vorgesehene subsidiäre CO₂-Abgabe erfüllt diese Anforderungen in hohem Masse und wird deshalb seitens der Wirtschaft ausdrücklich unterstützt.

Janusgesichtige Energieabgaben

Als Folge des von der Konferenz von Rio ausgelösten Prozesses zur Schonung natürlicher Ressourcen und zur Senkung des Schadstoffausstosses hat auch die Idee einer zusätzlichen *Besteuerung der nicht erneuerbaren Energieträger* kräftigen Aufwind erhalten. Energiesteuern waren bis anhin zwar als ergiebig, aber ganz klar als wettbewerbsverzerrend und damit als *schädliche Steuern* beurteilt

worden. Unter dem populären Schlagwort der ökologischen Steuerreform sind sie – versehen mit dem fragwürdigen Etikett einer Umweltlenkungsabgabe und dem Versprechen einer doppelten Dividende – in den letzten Jahren politisch salonfähig geworden.

Hängige Volksinitiativen und Gegenvorschläge in der Schweiz

In der Herbstsession 1999 wurden von den eidgenössischen Räten die *verfassungsrechtlichen Grundlagen* für die Erhebung von Energieabgaben verabschiedet, die als Gegenvorschläge zu hängigen Volksinitiativen im Herbst 2000 Volk und Ständen zur Abstimmung unterbreitet werden sollen.

■ Besondere Energieabgabe:

Im Sinne eines Gegenvorschlags zur (inzwischen zurückgezogenen) Energie-Umwelt-Initiative verabschiedeten die eidgenössischen Räte im Herbst 1999 eine Verfassungsbestimmung (Grundnorm) zur unbefristeten Erhebung einer besonderen Energieabgabe von höchstens 2 Rp./kWh auf nicht erneuerbaren Energieträgern. Die Abgabe bemisst sich nach dem Energieinhalt und soll, voraussichtlich ab 2004, stufenweise eingeführt werden. Dabei muss auf bereits vorhandene Belastungen der Energieträger sowie auf die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft Rücksicht genommen werden. Der Ertrag der Abgabe (2,5 bis 3 Mia. Franken jährlich) soll zur Senkung der obligatorischen Lohnnebenkosten verwendet werden (ermöglicht eine Senkung um ca. 1%).

■ Solar-Initiative:

Die Volksinitiative «für einen Solar-Rappen» vom 21. März 1995 will die Nutzung der Sonnenener-

gie sowie die effiziente und nachhaltige Energienutzung fördern. Als Finanzierungsinstrument ist eine indexierte Abgabe vorgesehen, ansteigend von 0,1 bis 0,5 Rp./kWh auf dem Endverbrauch von nicht erneuerbaren Energieträgern. Spezielle Bedingungen und Anpassungsfristen für energieintensive Betriebe sind möglich. Mindestens die Hälfte des Abgabbeertrags ist für die Nutzung der Sonnenenergie zu verwenden. Die Abgabe soll 25 Jahre nach Inkrafttreten, respektive 20 Jahre nach Erreichung des maximalen Satzes der Abgabe aufgehoben werden.

■ Zweckgebundene Förderabgabe:

Als Gegenvorschlag zur Solar-Initiative verabschiedeten die eidgenössischen Räte im Herbst 1999 eine Übergangsbestimmung der Bundesverfassung, durch die während maximal 15 Jahren eine zweckgebundene Förderabgabe auf nicht erneuerbaren Energieträgern von 0,3 Rp./kWh erhoben werden darf. Für energieintensive Prozesse und Unternehmen können Erleichterungen vorgesehen werden. Der jährliche Ertrag wird auf rund 450 Mio. Franken geschätzt. Er soll mindestens zu je einem Viertel zur Förderung der Solartechnologie und anderer erneuerbarer Energien, zur rationellen Energienutzung und zur Erhaltung und Erneuerung einheimischer Wasserkraftwerke verwendet werden.

Der *Bundesrat* hatte ursprünglich die Absicht, in diesem Bereich eigene Vorschläge zu präsentieren. Er will nun jedoch den Ausgang der für Herbst 2000 vorgesehenen Abstimmungen über die Verfassungsänderungen abwarten und nachher, je nach Ausgang, seine

Vorschläge zur *Neuen Finanzordnung mit ökologischen Anreizen* vorstellen. Gemäss dem Finanzleitbild des Bundesrates vom Herbst 1999 soll der Besteuerung der Energie in der künftigen Finanzordnung des Bundes eine wichtige Rolle zukommen.

Massnahmen der EU und wichtiger europäischer Staaten

Obschon in der EU verschiedene Initiativen ergriffen worden sind, konnten bisher weder die CO₂-Reduktion noch die Energiebesteuerung harmonisiert werden. Immer noch hängig ist der Richtlinienvorschlag vom März 1997. Er sieht verbindliche Mindeststeuersätze für fossile Energieträger und Elektrizität vor, legt die Ausnahmen fest und regelt die stufenweise Einführung der neuen Steuern. Während die früheren Richtlinienvorschläge im wesentlichen eine erhebungsseitige Lenkung (CO₂-Reduktion) und eine vollständige Rückerstattung der anfallenden Erträge vorsahen, sollen nach dem Vorschlag von 1997 die Einnahmen auch zur Senkung der Lohnnebenkosten verwendet werden können. Dies entspricht der Idee der *«doppelten Dividende»* (Verwirklichung von positiven Umwelt- und Beschäftigungseffekten). Angesichts der Opposition einzelner Staaten ist eine Verabschiedung des Richtlinienvorschlags derzeit wenig wahrscheinlich (vgl. S. 42).

Die Grundidee einer *ökologischen Steuerreform*, d. h. des Ersatzes herkömmlicher Steuern und Abgaben durch Energiesteuern, liess sich bisher in keinem Staat verwirklichen. Entsprechende Versuche (beispielsweise Anfang der neunziger Jahre in Schweden) führten zu erheblichen Standort-

nachteilen für die einheimische Wirtschaft und mussten nach kurzer Zeit aufgegeben werden. Realisiert worden ist hingegen in einzelnen Staaten die Idee des *Einbaus von ökologischen Elementen* in die Energiebesteuerung (Dänemark, Finnland, Norwegen, Schweden, Deutschland). Diskussionen über die Einführung von steuerlichen Massnahmen zur Erreichung der CO₂-Ziele laufen auch in einzelnen andern europäischen Staaten (Frankreich, Grossbritannien). Für die EU-Staaten besteht jedoch aufgrund eines hängigen Richtlinienvorschlags die reale Gefahr, dass die für energieintensive Unternehmen vorgesehenen Ausnahmen von der Kommission als unzulässige, weil wettbewerbsverzerrende, staatliche Beihilfen qualifiziert werden und nach einer Übergangsfrist rückgängig gemacht werden müssen.

Gravierende Schwächen der Energieabgaben

Die in der Schweiz vorgesehenen Abgaben auf nicht erneuerbaren Energieträgern weisen *gravierende ordnungspolitische Mängel* auf: Sie führen zu Wettbewerbsverzerrungen im In- und Ausland, begünstigen eine Subventionswirtschaft und staatliche Umverteilungspolitik aufgrund politischer Opportunitätsüberlegungen und bewirken eine unerwünschte Erhöhung der Staats-, der Steuer- und der Fiskalquote.

Die vorgebrachten *umweltpolitischen Rechtfertigungen* halten einer objektiven Beurteilung nicht stand, da echte Lenkungsabgaben (wie im CO₂-Gesetz vorgesehen) beim Schadstoffausstoss ansetzen und damit ökologisch wesentlich effizienter sind. Mit den aus Wettbewerbsgründen notwendigen

Ausnahmen für energieintensive Branchen wird die ökologische Zielsetzung zudem geradezu pervertiert, da die grösseren Verursacher von der Abgabe ausgenommen sind.

Die Idee einer *«doppelten Dividende»* (positive Umwelt- und Beschäftigungseffekte) hält einer kritischen Beurteilung nicht stand, da die Staatsinterventionen zu einem ökonomisch suboptimalen Einsatz der Produktionsfaktoren, zu volkswirtschaftlich schädlicher Strukturhaltung und zu teuren nationalen Alleingängen führen. Die behauptete Substitution von Energie durch Arbeit kommt in der Realität nicht zum Tragen. Eine zusätzliche Belastung der Energie führt vielmehr zu Abwanderungen und Arbeitsplatzverlusten.

Die als Sondersteuern auf den Energieträgern ausgestalteten Abgaben weisen auch erhebliche *finanzwissenschaftliche Defekte* auf. Sie verletzen die für die Steuererhebung zentralen Grundsätze der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, der Wettbewerbsneutralität und der Kontinuität der Einnahmen. Die Sonderregelung für energieintensive Branchen führt zu Ungleichbehandlung. Im Gegensatz zur Mehrwertsteuer führen diese Abgaben zudem wegen der Kumulation auf den verschiedenen Produktionsstufen zu einer neuen *«taxe occulte»* mit gravierenden Nachteilen für die betroffenen Unternehmen.

Die im Gegenentwurf des Parlaments vorgesehene Verwendung der Einnahmen zur *Finanzierung der Lohnnebenkosten* (Sozialversicherungsbeiträge) ist ebenfalls problematisch, da dadurch eine neue Finanzierungsquelle (steuerfinanzierte Sozialversicherungsleistungen) erschlossen wird, wodurch

die strukturellen Probleme bei den Sozialversicherungen verdeckt und notwendige Reformen verzögert werden. Diese Finanzierungsquelle ist zudem äusserst unsicher: nimmt der Energieverbrauch wie beabsichtigt ab, so gehen auch die Erträge zurück, und zur Deckung der Sozialversicherungsleistungen müssen neue Quellen erschlossen werden. Die Finanzierung ist ferner ungerecht, da sie den Arbeitnehmern zugute kommt, während die höheren Energiekosten von allen Konsumenten getragen werden müssen (erwartet wird z. B. beim Heizöl eine Preissteigerung um rund 50%).

Keine neuen Steuern unter ökologischem Deckmantel

Trotz vorgeschobener ökologischer, beschäftigungs- und sozialpolitischer Rechtfertigungen geht es bei den in der Schweiz vorgeschlagenen Energieabgaben im Grunde um die Erschliessung neuer Staatseinnahmen. Die Wirtschaft lehnt sie wegen den erwähnten, gravierenden Mängeln ab und befürwortet statt dessen eine echte Umweltlenkungsabgabe, wie sie in dem in Kraft stehenden CO₂-Gesetz vorgesehen ist.

Kapitalmarkt und Kapitalmarktrecht

Die Kapitalmärkte verzeichnen gegenwärtig einen rasanten Strukturwandel hin zur Internationalisierung. Die Bedeutung grenzüberschreitender Unternehmensfinanzierungen hat zugenommen. Auch die Vereinfachung des Zugangs zum Wertpapierhandel dank Internet wird die Entstehung grosser Märkte beschleunigen. Die bisher national ausgerichtete Regulierung der Finanz- und Börsenmärkte wird dieser Entwicklung Rechnung tragen müssen. Ansonsten können die Vorteile neuer, globaler Handelssysteme nicht vollumfänglich genutzt werden. Angesichts vieler bisher unrealisierter Fusionsprojekte sind die Realisierungschancen der jüngsten Fusionsankündigungen schwer zu beurteilen. Die Swiss Exchange ist von dieser Strukturveränderung des europäischen Kapitalmarkts stark betroffen, verfügt jedoch, nach eigener Aussage, dank ihrem hohen technologischen Stand über eine gute Ausgangsposition. Für die Emittenten wird die Bildung grösserer Wertpapiermärkte bedeuten, dass die Anforderungen an die Kapitalmarktfähigkeit zunehmen werden.

Vom Crossborder Listing zum Crossborder Trading

Die Kapitalmärkte befinden sich in einer Phase *tiefen Strukturwandels*. Die Bedeutung grenzüberschreitender Unternehmensfinanzierungen wird weiter zunehmen. Wie aus der Grafik hervorgeht, sind Kotierungen an ausländischen Börsen noch relativ selten. Dies darf allerdings

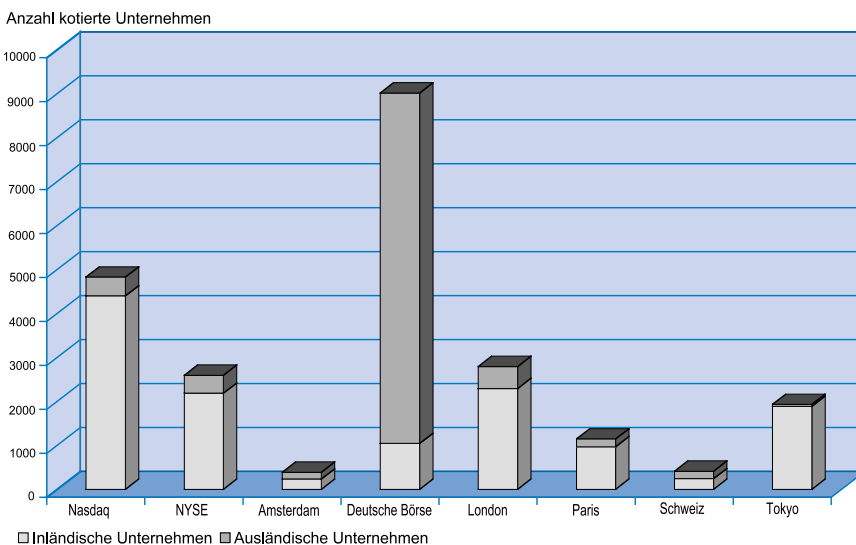
nicht darüber hinweg täuschen, dass Unternehmen mit Parallelkotierungen eine überdurchschnittlich hohe Börsenkapitalisierung aufweisen und einen relativ grossen Anteil am Handelsvolumen und an den Emissionen aufweisen. So belief sich die *Kapitalaufnahme* ausländischer Emittenten in den US-Wertpapiermärkten auf 170 Mia. USD, während diese 1995 noch 48 Mia. USD betragen.

Präsenz von Schweizer Gesellschaften im US-Aktienmarkt

Der US-Aktienmarkt hat für Schweizer Emittenten mit globaler Ausrichtung an Bedeutung gewonnen. Fünf Schweizer Unternehmen (Adecco, Novartis, Sulzer Medica, Swisscom und UBS) sind an der New York Stock Exchange (NYSE) kotiert. Weitere 14 Unternehmen werden ausserbörslich «over the counter» mittels American Depository Receipts (ADR) gehandelt, darunter die fünf Mitgliedfirmen der Industrie-Holding ABB, Ciba SC, Holderbank, Nestlé und Roche. ABB plant eine Kotierung an der NYSE.

Durch die Präsenz im amerikanischen Aktienhandel können neue Investorengruppen gewonnen werden. Zudem kann es bei Übernahmen von US-Gesellschaften mit Aktientausch von Vorteil sein, wenn die eigenen Titel an den amerikanischen Aktienmärkten gehandelt werden.

Grenzüberschreitende Kotierungen



Die Zunahme grenzüberschreitender Kotierungen und Emissionen wird den Bedarf an *international standardisierten Finanzinformationen* erhöhen (vgl. S. 56 ff).

Neben der Zunahme der grenzüberschreitenden Parallelkotierungen zeichnet sich ein neuer Trend ab: Durch die Fusionen von nationalen Börsen in Europa und durch das Aufkommen von internationalen Handelssystemen mit Internetzugang wird der *grenzüberschreitende Handel* mit Wertpapieren künftig ansteigen. So planen Morgan Stanley und die Stockholmer Börse die Entwicklung eines auf dem Internet basierenden elektronischen Marktes, über den die 6000 wichtigsten Aktien der USA und Europas gehandelt werden können. Auch Banken haben für ihre Kunden Internet-Plattformen für den Zugang zu Wertpapiertransaktionen entwickelt. Je grösser in Zukunft das Gewicht grenzüberschreitender Handelssysteme sein wird, desto weniger werden sich Parallelkotierungen an den nationalen Börsen lohnen. Bei einer starken Zunahme des Crossborder Trading wird sich für die Emittenten nur noch die Kotierung an den grossen, zentralen Märkten mit hoher Liquidität und tiefen Kosten lohnen. Insgesamt ist damit zu rechnen, dass sich bei den Blue chips einige wenige Handelsplattformen durchsetzen werden. Die bisher national ausgerichtete *Finanzmarktregulierung* wird sich mit diesen Trends auseinandersetzen müssen.

Strukturwandel im europäischen Kapitalmarkt

Am ausgeprägtesten manifestiert sich der Wandel der Kapitalmärkte

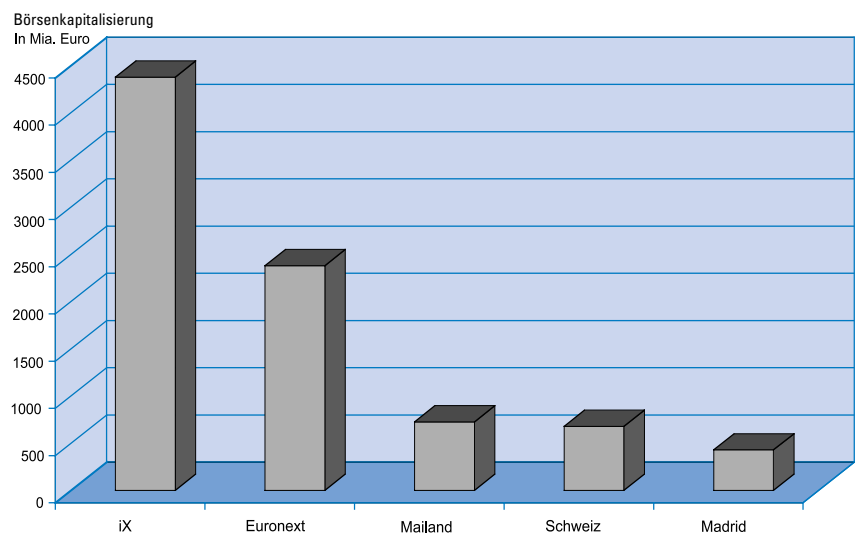
in der *europäischen Börsenlandschaft*. Im Zusammenhang mit der Einführung des Euros wurden seit einiger Zeit immer wieder neue Börsenkooperationen mit zum Teil stark wechselnden Koalitionen angekündigt, welche dann häufig jedoch unrealisiert blieben. Die Absichtserklärung der Börsen von Paris, Amsterdam und Brüssel im März 2000 geht sehr weit: Das Projekt *Euronext* sieht die vollständige Integration dieser Börsen vor, wobei eine gemeinsame Handelsplattform und ein integriertes Clearing- und Settlement System etabliert werden sollen. Wie aus der Grafik hervorgeht, wäre Euronext mit 1300 kotierten Unternehmen und einer Marktkapitalisierung von 2380 Mia. Euro die zweitgrösste *europäische Börse*.

Kurz nach der Lancierung von Euronext gaben die London Stock Exchange und die Deutsche Börse ihrerseits Fusionsabsichten bekannt. Das Projekt *International Exchanges (iX)* wurde anfangs Mai präsentiert und sieht die Bildung

von drei Marktsegmenten vor. Die *Blue chips* sollen unter britischen Aufsichtsregeln in London und Frankfurt gehandelt werden. Auch der Handel in Titel des *«New Market»* erfolgt in beiden Finanzzentren, allerdings unter deutschen Aufsichtsregeln. Der *«New Market»* soll mit der Nasdaq verbunden werden. Titel ausserhalb der Börsensegmente Blue chips und *«New Market»* werden weiterhin an den nationalen Börsen gehandelt und den dortigen Aufsichtsregeln unterstehen. Das Clearing und Settlement der Börsen soll eigenständig bleiben. Die Börsen von Madrid und Mailand verhandeln über die Teilnahme an der iX. Die iX wäre die weltweit drittgrösste Börse, als Domizil ist London vorgesehen.

Die Beurteilung der *Realisierungschancen* dieser Börsenfusionen ist schwierig. Die meisten Pläne scheiterten bisher an regulatorischen und technischen Problemen, aber auch an nationalem Prestigedenken. Gerade die Entwicklung

Neue Strukturen des europäischen Kapitalmarktes



Quelle: Fédérations Internationales des Bourses de Valeur

offener elektronischer Handelsplattformen ist kostenintensiv und die Termineinhaltung ein kritischer Erfolgsfaktor. Es ist jedoch damit zu rechnen, dass sich früher oder später ein integrierter europäischer Wertpapierhandelsplatz für Blue chips durchsetzen wird.

Für die *europäischen Emittenten* stellen diese Börsenfusionen eine grosse Herausforderung dar. Einerseits können sie durch die Zusammenlegung des bisher fragmentierten Kapitalmarkts Europas *Kosten* senken und neue Investoren gewinnen. Gleichzeitig verlieren die Emittenten jedoch ihren früheren Heimvorteil: Der *Bekanntheitsgrad* in einem gesamt-europäischen Markt wird geringer sein als im Markt, der von heimischen Investoren geprägt wird. Insgesamt werden die Ansprüche an die *Kapitalmarktfähigkeit* eines Emittenten steigen.

Kapitalmarkt Schweiz

Die *Swiss Exchange (SWX)* ist an den beiden jüngst lancierten Fusionsprojekten in Europa nicht beteiligt. Die im Jahr 1999 angekündigte Vernetzung mit dem Handelssystem der Pariser Börse hat nicht stattgefunden. Die Börsenmitglieder können jedoch als Crossmember direkt am Handelssystem der jeweiligen Partnerbörse angeschlossen sein.

Als Erfolg entpuppt sich dagegen die *EUREX*, welche aus der Zusammenlegung der Deutschen Terminbörse und der *SOFFEX* hervorgegangen ist und innert kurzer Frist zur grössten Terminbörse der Welt avancierte. Die *EUREX* ist die bisher einzige grenzüberschreitende Börsenfusion in Europa. Insgesamt verfügt die

Swiss Exchange über eine *interessante Ausgangssituation* in der laufenden Strukturveränderung. Mit einer offenen Handelsplattform können jederzeit «remote members» aus dem Ausland Börsenmitglied werden. Zudem verfügt das schweizerische Handelssystem bereits über die Mehrwährungsfähigkeit. Technisch einmalig ist ferner die vollelektronische Abwicklung von Handel, Clearing und Settlement, was eine sehr *kompetitive Kostenstruktur* der Transaktionen gewährleistet. Dieses Know-how ist insbesondere auch für das in London stationierte Handelssystem *Tradepoint* der Banken interessant.

Angesichts des raschen Wandels in der europäischen Börsenstruktur ist es wichtig, dass die *Swiss Exchange* im internationalen Wettbewerb nicht durch Standortnachteile behindert wird. Die *Abschaffung der Umsatzabgabe bei Wertpapiergeschäften* ist deshalb noch dringlicher geworden (vgl. S. 46 f). Auch die Börsenregulierung wird laufend anzupassen sein.

In diesem Zusammenhang ist es ein Nachteil, dass die Schweiz trotz der grossen volkswirtschaftlichen Bedeutung des *Kapitalmarktes* keine kohärente Finanzmarktpolitik verfolgt. Diese umfasst die aufsichts- und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen des Finanz- und Kapitalmarktes.

Schweizerisches Kapitalmarktrecht

Überprüfung der Geschäftsberichte durch die Swiss Exchange

Die Geschäftsberichte werden ab dem Jahr 2000 einer institutionalisierten Überprüfung durch die Zulassungsstelle der *Swiss Exchange* hinsichtlich der Einhaltung des Kotierungsreglements unterzogen. Ursprünglich war beabsichtigt, die hierfür *notwendigen Reglementsänderungen* bis zum Anfang des Jahres 2000 zu verabschieden und durch die Eidgenössische Bankenkommmission genehmigen zu lassen.

Überwachung der Rechnungslegung durch die Swiss Exchange

Die Industrie-Holding unterstützt die weitere Verbesserung der Rechnungslegung und Berichterstattung der Emittenten am schweizerischen Kapitalmarkt. Dabei steht die Qualität der Geschäftsberichte als Voraussetzung für die Investitionsentscheidungen der Anleger im Vordergrund. Eine wichtige Funktion hat hierbei die Wirtschaftsprüfung, da uneingeschränkte Testate nur noch bei effektiver «full compliance» mit dem gewählten Rechnungslegungsstandard ausgestellt werden dürfen. Die «full compli-

ance» sollte allerdings auch Gewähr leisten, dass sich die Überprüfung seitens der Zulassungsstelle auf die Geschäftsberichte konzentrieren kann, welche ein eingeschränktes Testat erhalten haben. Es besteht somit eine gute Ausgangslage zum Aufbau einer angemessenen Überprüfung ohne «regulatory overkill». Als Vertreterin der Emittenten aus dem Nicht-Finanzsektor ist die Industrie-Holding mit zwei ausgewiesenen Fachleuten in der Expertengruppe für Rechnungslegung vertreten.

Aufgrund von Verzögerungen erfolgt die Inkraftsetzung auf den 1. Juni. Daher wird die Überprüfung erst per 2001 in vollem Umfang erfolgen.

Die Überprüfung besteht aus zwei Schritten: Im ersten Schritt wird kontrolliert, ob die Emittenten die Pflicht zur Jahresberichterstattung erfüllt haben. Dabei wird insbesondere auf das *Testat der Revisionsstelle* abgestellt. Im zweiten Schritt unterzieht die Börse stichprobenweise ausgewählte Geschäftsberichte einer *tiefergehenden Überprüfung*. Zudem werden die Geschäftsberichte untersucht, die im Vorjahr mangelhaft waren oder die von dritter Seite beanstandet werden. Da bei dieser detaillierten Überprüfung komplexe technische Fragestellungen auftauchen werden, hat die Zulassungsstelle eine *Expertengruppe für Rechnungslegung* geschaffen.

Fusionsgesetz und Aktien-Mindestnennwert

Die eidgenössischen Räte werden nächstens die Beratungen des sogenannten Fusionsgesetzes aufnehmen (vgl. S. 46). Dieses Gesetz betrifft alle *Gesellschaftsformen* und wird Fusionen, Spaltungen, Umwandlungen und Vermögensübertragungen regeln. Aus Sicht der kotierten Unternehmen wird wichtig sein, dass das Fusionsgesetz konzerninterne Restrukturierungen rechtlich vereinfacht. Für die Standortwahl sind gute rechtliche Rahmenbedingungen ein wichtiger Faktor. Die angestrebte Vereinfachung und Erhöhung der Rechtssicherheit auf diesem Gebiet wird daher von uns unterstützt.

Im Rahmen des Fusionsgesetzes soll auch der *Aktien-Mindestnennwert* von jetzt 10 Franken auf 1 Franken (oder allenfalls sogar darunter) reduziert werden, was

eine Revision von Art. 622 Abs. 4 OR bedingt. Andere Länder kennen bereits vergleichbare tiefe Mindestnennwerte und/oder nennwertlose Aktien. Die Titel von renommierten Schweizer Emittenten werden dadurch international betrachtet «leichter», was deren Kapitalmarktgängigkeit verbessert. Gerade in einer Phase zunehmender Parallelkotierungen und internationaler Handelsplattformen wird es wichtig sein, dass Schweizer Aktien für Portfolios privater und institutioneller Anleger nicht zu «teuer» sind.

Die Industrie-Holding begrüsst daher die angestrebte Reduktion des Mindestnennwerts als einfachen und kurzfristig, d.h. bei Gelegenheit der Beratungen zum Fusionsgesetz, realisierbaren Schritt. Mittelfristig ist jedoch die Schaffung von nennwertlosen Aktien vorzusehen.

Rechnungslegung und Berichterstattung

Die Industrie-Holding unterstützt die Bestrebungen zur internationalen Harmonisierung der Rechnungslegung. Grenzüberschreitende Kapitalmärkte rufen nach vergleichbaren Finanzinformationen, die nach international anerkannten Regeln erfasst und publiziert werden. Allerdings sollte diese internationale Harmonisierung nicht dazu führen, dass die Kosten bei der Anwendung internationaler Rechnungslegungswerke so prohibitiv hoch sind, dass der Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten erschwert wird.

Auf nationaler Ebene setzt sich die Industrie-Holding für eine moderne und zuverlässige Finanzberichterstattung der Unternehmen ein. So ist sie im Rahmen der Selbstregulierung in den Gremien der Börse vertreten, welche für die Überprüfung der Rechnungslegung und Berichterstattung der Emittenten zuständig sind. Das dabei eingebrachte Expertenwissen soll dazu beitragen, dass praxis- und marktgerechte Lösungen gefunden werden können. Das von der Industrie-Holding initiierte IAS-Forum Schweiz hat zum Ziel, einen offenen Meinungs-austausch zwischen Anwendern (Preparers) und Revisionsgesellschaften über Anwendungsfragen der Praxis zu ermöglichen und so die Anwendung von IAS in der Schweiz weiter zu verbessern.

Trends in der internationalen Harmonisierung: Business follows Accounting?

In der Entwicklung internationaler Rechnungslegungsstandards wie den International Accounting Standards (IAS) sind gegenwärtig *fünf Trends* auszumachen, welche die Informationstätigkeit der Unternehmen stark beeinflussen werden.

- **Erschwerung des Branchenbezugs**
Branchenspezifische Gegebenheiten können nicht mehr adäquat berücksichtigt werden. *Alternative Methoden* bei der Bewertung und Verbuchung wurden sukzessive reduziert. Dadurch werden zum Teil Informationen generiert, welche keinen relevanten Gehalt aufweisen.
- **Vermehrte Spannungsfelder mit nationalen Gegebenheiten**
Die internationale Harmonisierung der Rechnungslegung bei *hoher Regulierungsdichte* hat zur Folge, dass in manchen Bereichen Spannungsfelder, ja Wider-

sprüche entstehen zur nationalen Gesetzgebung und Anwendungspraxis (vgl. S. 59).

- **Fair Value versus Cost Model: Höheres Gewicht theoretischer Konzepte**
Die Umsetzung neuer Konzepte, bei welchen naturgemäss noch keine praktischen Erfahrungen vorliegen, erhöht das Gewicht *rein theoretischer Ansätze*. Deren Rigorosität führt zu Finanzinformationen, welche die *unternehmerische Realität* nicht befriedigend abbilden.
- **Vom Anwendungs- zum Erklärungsproblem: Erhöhung der Komplexität der Finanzinformationen**
Da die Unternehmen heute die Rechnungslegungsstandards voll umsetzen müssen, entstehen *komplexe Finanzinformationen*. Neue Angaben und Daten werden erst zur bewertbaren Information, wenn sie durch den Preparer erklärt werden. Dies senkt jedoch wieder die Zuverlässigkeit, da der Investor von der *objektiven Erklärung* der vorlie-

genden Angaben und Daten abhängig wird. Der Anleger gewinnt daher nichts, da er auf einen «Informationsintermediär» angewiesen ist.

- **Weg von performance-, hin zu kontrollorientierten Rechnungslegungsstandards**
Während bis vor kurzer Zeit der Zugang zu den *wichtigsten Ertragskomponenten* eines Unternehmens im Vordergrund der Publizitätsbegehren stand, werden neuerdings immer mehr Daten verlangt, welche Einblicke in *unternehmerische Entscheidungen* und *Verhaltensweisen* erlauben.

Insgesamt führen diese Trends zu einer zunehmenden Erhöhung der Komplexität bei der Anwendung von IAS. Entsprechend haben die *Kosten* für den IAS-Anwender in jüngster Vergangenheit zugenommen. Gleichzeitig sieht sich manche Unternehmensleitung mit der paradoxen Situation konfrontiert, dass trotz hoher quantitativer und qualitativer Informationsdichte ihrer Berichterstattung keine

differenziertere Unternehmensbewertung durch Finanzanalysten und Kapitalmärkte feststellbar ist. War früher die Undifferenziertheit der Märkte häufig Folge *mangelnder Information*, ist sie heute offensichtlich Folge *zu komplexer Information*.

Die Finanzberichterstattung eines Unternehmens wird immer wichtiger für dessen Einstufung durch die Kapitalmärkte. Zur Gewährleistung des Zugangs zu den Kapitalmärkten ist eine intensive Kommunikation wichtige Voraussetzung, wodurch Rechnungslegung und Berichterstattung eine *strategische Bedeutung* erlangen. Es wäre jedoch kontraproduktiv, wenn sich Rechnungslegungsstandards so auswirken, dass sich Management-Entscheidungen immer mehr nach den Auswirkungen auf *publizierte Finanzdaten* ausrichten als nach der *effektiven unternehmerischen Relevanz*.

International Accounting Standards Committee (IASC)

Neue International Accounting Standards (IAS)

Im Jahr 1999 hat das IASC Board IAS 10 «*Events After the Balance Sheet Date*» (in Kraft 1.2000) verabschiedet. IAS 40 «*Investment Properties*» (in Kraft 1.2001) konnte anfangs 2000 verabschiedet werden.

Die im Rahmen des *Agreement* zwischen dem IASC und der International Organisation of Securities Commissions bis Ende 1998 verabschiedeten IAS finden nun Eingang in die Praxis. Äusserst problematisch erweist sich dabei *IAS 19* «*Employee Benefits*», der sich an

angelsächsischen Pensionskassensystemen orientiert. In Ländern wie der Schweiz führt IAS 19 zu grossen Anwendungsproblemen (vgl. S. 58 f).

Auch die Umsetzung von IAS 39 «*Recognition and Measurement of Financial Instruments*» ist sehr aufwendig und wird einen starken Effekt auf künftige Management-Entscheidungen haben. So wird die Verbuchung von Geschäften zur Absicherung von *Währungsrisiken* sehr stark eingeschränkt. Zudem führen die Regeln von IAS 39 dazu, dass die administrative Erfassung von Wertpapiertransaktionen angepasst und wesentlich ausgebaut werden muss. Angesichts der bereits eruierten Unklarheiten hat das IASC Board das Implementation Guidance Committee ernannt, welches Richtlinien zur Umsetzung von IAS 39 erarbeiten wird.

IAS 39 wird als *Übergangslösung* betrachtet, welche schon in absehbarer Zeit durch einen neuen IAS über Finanzinstrumente abgelöst werden soll. Dieses Projekt sieht die Einführung eines vollumfänglichen *Fair Value Konzeptes* vor: Demnach wären sämtliche Finanzinstrumente zu Marktwerten zu verbuchen und Wertveränderungen zwischen den Bilanzstichtagen erfolgswirksam auszuweisen. Hierbei würde es keinen Unterschied machen, ob es sich um realisierte oder um nicht-realisierte Gewinne und Verluste handelt. Ein ausformuliertes Projekt wurde auf Mitte des Jahres 2000 in Aussicht gestellt. Besonders bei langfristig gehaltenen Finanzinstrumenten wären die Auswirkungen eines derartigen *Full Fair Value-Ansatzes* fragwürdig, da der erfolgswirksamen Verbuchung ihrer Wertschwankungen kein entsprechend *ökonomisch sinnvoller Informationsgehalt* gegenübersteht.

Die sich abzeichnende Abkehr vom Realisierungsprinzip verbunden mit der zunehmenden Umsetzung der Bewertung zu aktuellen Marktpreisen wird dazu führen, dass die Erfolgsausweise der Unternehmen künftig sehr stark durch *potentielle Gewinne und Verluste* bestimmt werden. Die Feststellung der *effektiven Unternehmensleistung* während einer bestimmten Berichtsperiode ist dadurch stark erschwert.

Tiefgreifender Strukturwandel des IASC

Das *IASC Board* hat im Jahr 1999 eine weitreichende Strukturreform verabschiedet, welche die *nationalen Standard Setters* im IASC-Board besser verankern soll. Gleichzeitig wird das Board stark verkleinert und dessen Mitglieder werden im Gegensatz zu heute ihr Amt hauptamtlich ausüben. Im vierzehnköpfigen Board werden den rechnungslegenden Unternehmen lediglich drei Sitze zugestanden. Bisher hat die Industrie-Holding mit einer aktiven Board Delegation die Interessen der Anwender vertreten. Eine proungierte Vertretung der Anliegen der Anwender wird für den Praxisbezug der IAS auch künftig wichtig sein.

Bei einer Beurteilung der Strukturreform aus der Sicht der IAS-Anwender ist festzuhalten, dass die USA einen *verstärkten Einfluss* im künftigen IASC ausüben werden. Dies eröffnet einerseits die Chance, dass die Anerkennung der IAS durch die *Securities and Exchange Commission* (SEC) beschleunigt und vereinfacht wird. Auch die direkte Involvierung weiterer Länder mit grossen Finanzmärkten wird die globale Anerkennung von IAS fördern. Andererseits ist

unklar, in welche Richtung sich die künftigen IAS entwickeln. Wichtig wird dabei sein, wie stark die *Anliegen der Preparers* künftig berücksichtigt werden. Zudem werden im Board nicht alle Wirtschaftsregionen repräsentiert sein, weshalb die weitere internationale Harmonisierung der Rechnungslegung stark durch das *angelsächsische Accounting* geprägt sein wird.

Europäische Union unter Zugzwang

Durch die starke Verbreitung der IAS als moderner Rechnungslegungsstandard gerieten die 4. und 7. EU-Richtlinie stark ins Hintertreffen. Da die Europäische Union zudem seit 20 Jahren keine Anpassungen oder Neuerungen an den Richtlinien vorgenommen hat, genügen diese auch nicht mehr den Anforderungen an eine moderne Finanzberichterstattung. Um die legislatorische Kompetenz durch die internationale Harmonisierung der Rechnungslegung und Berichterstattung nicht zu verlieren, plant die EU-Kommission eine Doppelstrategie, welche momentan diskutiert wird: Erstens wird beabsichtigt, IAS für alle kotierten Unternehmen anzuerkennen. US-GAAP würde anerkannt, bis IAS auch in den USA zugelassen wird. Ob die Befolgung von IAS durch kotierte Unternehmen gar obligatorisch erklärt wird, ist gegenwärtig noch offen. Zweitens sollen die 4. und 7. EU-Richtlinie modernisiert werden. Zudem plant die EU stärkeren Einfluss auf das IAS auszuüben.

Rechnungslegung in der Schweiz

Zunehmende Bedeutung von IAS in der Schweiz

Die Rechnungslegung in der Schweiz wird gegenwärtig durch eine weiter *zunehmende Verbreitung* von IAS und US-GAAP geprägt. So bilanzierten Ende 1998 mehr als die Hälfte aller in der Schweiz kotierten Gesellschaften nach IAS. Der Anteil der Anwender von FER ging per 1998 auf 40% zurück. Neben der steigenden Zahl von Anwendern internationaler Rechnungslegungsstandards ist auch eine weitere *qualitative Verbesserung* der Umsetzung dieser komplexen Regeln zu verzeichnen. Die in den letzten fünf Jahren stark gestiegene Regelungsdichte der IAS bei gleichzeitiger Reduktion ehemals zulässiger Alternativen hat jedoch die Anwendung erschwert.

So hat sich die Umsetzung von IAS 19 «*Employee Benefits*» als äusserst schwieriges Unterfangen herausgestellt, da dessen Regeln nicht den hiesigen gesetzlichen Vorschriften Rechnung tragen. Je nach finanzieller Situation und statutarischen Regelungen der Vorsorgeeinrichtungen eines Unternehmens ergaben sich unterschiedliche Effekte bei der Umsetzung von IAS 19. Diese grundsätzlich «technischen» Probleme wurden akzentuiert, als die publizierten Angaben auch noch völlig falsch interpretiert wurden und zum Anlass einer *Medienkontroverse* wurden. So wurde etwa behauptet, dass die Verbuchung von versicherungstechnischen Überschüssen als Aktivum in der konsolidierten Bilanz des Unternehmens illegal sei, weil diese den Versicherten und nicht den Unternehmen zustünden. Diese Behauptung ist unhaltbar, da die Aktivie-

rung ja nur in dem Ausmass erfolgen darf, als dass die Überschüsse es erlauben, die künftigen Beitragszahlungen des Unternehmens zu reduzieren. Wenn derartige «*Contribution Holidays*» aus statutarischen oder rechtlichen Gründen nicht möglich oder nicht realistisch sind, kann ein Unternehmen diese künftigen «*Contribution Holidays*» auch nicht aktivieren. Die allenfalls aktivierten Beträge widerspiegeln somit die *erwarteten Effekte* der Überschüsse auf die *künftigen Zahlungen* und keineswegs den Transfer von Pensionskassenguthaben an die Unternehmung. Zudem ist zu berücksichtigen, dass es sich bei den beanstandeten Angaben um *konsolidierte Konzernrechnungen* handelt, und nicht um die rechtlich ausschlaggebenden Einzelabschlüsse, welche in den kritisierten Fällen Gesetz und Statuten entsprechen.

Gesetz über Rechnungslegung und Revision

Bei der Auswertung der Vernehmlassung des Entwurfs für ein Gesetz über Rechnungslegung und Revision (RRG) im Jahr 1999 wurde klar, dass dieses Projekt in der Wirtschaft auf *beträchtlichen Widerstand* stösst. Es ist damit zu rechnen, dass die Arbeiten am RRG nächstens wieder aufgenommen werden. Folgende zwei besonders umstrittene Punkte müssen dabei gelöst werden:

- Administrative Belastung der KMU
- Verhältnis Handels- und Steuerbilanz (Massgeblichkeitsprinzip).

Das RRG sollte nicht zu einer *administrativen Mehrbelastung* der KMU führen. Auch bei grösseren Unternehmen sollte das RRG den

bereits beträchtlichen Aufwand bei der Rechnungslegung und Berichterstattung nicht nochmals erhöhen. Ferner sollte berücksichtigt werden, dass das Transparenzbedürfnis bei nicht kotierten Unternehmen wesentlich geringer ist.

Durch die beabsichtigte Einführung von *true and fair* in der Rechnungslegung und Berichterstattung kann der Einzelabschluss nicht mehr als *Grundlage der Steuerbemessung* dienen (Massgeblichkeitsprinzip), da die steuerrechtlichen Bewertungsregeln von jenen der modernen Rechnungslegungssysteme abweichen. Das Verhältnis zwischen Steuerrecht und dem RRG muss daher nochmals überarbeitet werden, wobei klar ist, dass durch das RRG keine *Veränderungen in der Unternehmensbesteuerung* induziert werden dürfen (vgl. S. 47 f).

Positiv ist zu vermerken, dass das RRG als *Rahmengesetz* konzipiert ist und die Anwendung international verbreiteter Rechnungslegungswerke wie IAS und US-GAAP vorsieht.

IAS-Forum Schweiz der Industrie-Holding: Arbeitsgruppe zu IAS 19

Durch die markante Ausweitung von Anwendungsbereich und Regelungsdichte der IAS sind die Anforderungen an die IAS-Anwender und an die Revisionsgesellschaften stark gestiegen.

Angesichts der bei der Umsetzung von IAS auftretenden Fragestellungen hat die Industrie-Holding 1998 das Projekt IAS-Forum Schweiz initiiert. Das IAS-Forum Schweiz hat die Aufgabe, den direkten fachlichen Meinungsaustausch zwischen Preparers und Auditors zu fördern, um die Anwendung der IAS in der Schweiz zu verbessern.

Als Folge der erheblichen Schwierigkeiten bei der Einführung von IAS 19 «Employee Benefits», die sich schweizerischen Gesellschaften stellen, hat das IAS-Forum Schweiz an seiner Sitzung vom

5. April 2000 die Einsetzung einer Arbeitsgruppe zu dieser Problematik beschlossen. Die Arbeitsgruppe hat folgende Aufgaben:

1. Klärung der Fragestellungen, welche aus der Anwendung von IAS 19 im Rahmen des schweizerischen Rechts der beruflichen Vorsorge resultieren.
2. Analyse der Kriterien zur Aktivierung von Überdeckungen resp. Passivierung von Unterdeckungen, die sich gemäss IAS 19 bei Einrichtungen der beruflichen Vorsorge in der Schweiz ergeben.

Die Arbeitsgruppe wird ihren Auftrag bis zum Herbst 2000 abschliessen. Sie setzt sich aus Vertretern der Wirtschaftsprüfer, der Versicherungsexperten und der Preparers zusammen.

Wettbewerbspolitik und Wettbewerbsrecht

Im Zeitalter wachsender Interdependenzen nationaler Märkte ist der grenzüberschreitende Marktzugang der kritische Erfolgsfaktor einer marktorientierten Wettbewerbspolitik. Dies gilt nicht nur für die Absatzmärkte, sondern auch für den grenzüberschreitenden Marktzutritt durch Direktinvestitionen. Der Trend zur Verrechtlichung der Wettbewerbspolitik stellt hohe Anforderungen an multinationale Unternehmen. Die Entwicklung und Umsetzung moderner Compliance Systeme hat daher in jüngster Zeit auch in Europa an Bedeutung gewonnen.

Die angestrebte Überarbeitung des Schweizer Kartellrechts steht im Zeichen der politischen Absicht zur Einführung neuer Sanktionen, welche bei Verstößen gegen das Kartellrecht frühzeitig greifen. Die zum Teil weitreichenden institutionellen und wettbewerbsrechtlichen Konsequenzen stehen dabei eher im Hintergrund, sind jedoch zu beachten.

Globalisierung der Wettbewerbspolitik

In den vergangenen Jahren hat die Wettbewerbspolitik eine *Aufwertung* verzeichnet. Dies ist die Folge einer neuen Sichtweise in der Wirtschaftspolitik, wonach eine *erfolgreiche Standortpolitik* langfristig nur durch den *funktionierenden Wettbewerb* garantiert werden kann. Nur offene Märkte ermöglichen die langfristige Erlangung und Erhaltung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Dieser erhöhte Stellenwert der Wettbewerbspolitik bedeutet jedoch nicht, dass andere Elemente der klassischen Industriepolitik verloren gehen. *Subventionen* und *verdeckte staatliche Unterstützung* sind gerade in Europa leider immer noch häufig. Der Neo-Protektionismus, besonders in der Form nicht-tarifärer Behinderungen (vgl. S. 24 f), hat an seiner Dynamik nichts verloren. Allerdings ist es in Europa gelungen, Märkte relativ schnell zu öffnen, welche bisher im Interesse staatlicher Monopolunternehmen völlig abgeschottet waren. Dies betrifft besonders die Telekommunikation, aber auch den europäischen Elektrizitätsmarkt. Wesentlich schleppender kommt dagegen

die *Privatisierung der Staatsunternehmen* voran. Diese Konstellation offener Märkte mit staatlichen Unternehmen als Konkurrenten ist problematisch, da die Eindämmung der Subventionen an Staatsunternehmen nicht überall im gleichen Tempo erfolgt wie die Marktöffnung. *Privaten Anbietern* erwachsen dadurch Nachteile.

Ein wichtiger Aspekt *grenzüberschreitender Wettbewerbspolitik* wird die Ausdehnung auf die *Direktinvestitionen* sein. Gegenwärtig ist das Wettbewerbsrecht auf die Absatzmärkte ausgerichtet. Der grenzüberschreitende Markteintritt durch Direktinvestitionen jedoch ist noch oft verwehrt. Durch die *zunehmende Interdependenz*

der Volkswirtschaften wird es künftig immer wichtiger sein, dass auch der Marktzugang von Investitionen ungehindert möglich ist (vgl. S. 22 ff).

Wettbewerbsrechtliche Herausforderungen an die Unternehmen

Die Komplexität der verschiedenen zu beachtenden nationalen Wettbewerbsrechte stellt grosse Herausforderungen an das *Management* international tätiger Unternehmen. Durch den Trend zur Spartenorganisation decken Unternehmenseinheiten oft Märkte in mehreren Ländern ab, wodurch die Geschäfts-

Reform des europäischen Wettbewerbsrechts

Die stark angewachsene Belastung der EU-Wettbewerbsbehörde soll mit Massnahmen auf verschiedenen Ebenen angegangen werden:

- Delegation von Routinefällen an die nationalen Wettbewerbsbehörden der EU-Länder.
- Reform des rechtlichen Rahmens zugunsten verstärkt

ökonomisch ausgerichteter Ansätze.

- Weitere Aufstockung des Personals der Generaldirektion Wettbewerb der EU-Kommission.
- Überarbeitung der Gruppenfreistellungs-Verordnungen für Unternehmensabkommen und Staatshilfen.

tätigkeit zum Teil sehr unterschiedliche Gesetzgebungen einzuhalten hat. Durch die Notwendigkeit hoher *Reaktionsfähigkeit* der Unternehmen in Märkten mit hohem Wettbewerbsdruck muss sich das Management häufiger mit den Regulierungen in neuen Märkten auseinandersetzen. Erschwerend kommt hinzu, dass die *Regulierungsdichte* des Wettbewerbsrechts stark angestiegen ist und die Gesetze materiell laufend überarbeitet und die Sanktionen bei Verstössen verschärft werden. Bei den aufgezählten Fakten handelt es sich keineswegs um abgeschlossene Prozesse. Eher ist davon auszugehen, dass sich diese Trends noch verstärken werden.

Aus diesem Grund haben viele Unternehmen spezielle *Compliance-Systeme* entwickelt, um die Einhaltung des Wettbewerbsrechts sicherzustellen. Diese beinhalten interne Kontroll- und Informationssysteme, um allfällige Probleme möglichst frühzeitig zu identifizieren. Ein wichtiger Bereich ist auch die Ausbildung des Managements in den verschiedenen Konzernteilen. Zudem müssen *interne Verhaltensrichtlinien* im Geschäftsalltag umgesetzt werden. In der Regel umfassen die Compliance-Massnahmen neben dem Wettbewerbsrecht weitere Rechtsgebiete.

Die schnell zunehmende Regulierungsdichte in vielen Rechtsgebieten führt zu einer *Verrechtlichung des Geschäftslebens*, welche sich negativ auf die unternehmerische Innovationsbereitschaft auswirkt. Gleichzeitig steigen die Kosten der Compliance.

Wettbewerbsrecht in der Schweiz

Überarbeitung des schweizerischen Kartellgesetzes

Gegenwärtig laufen in der Schweiz Vorbereitungen zu einer *Revision* des geltenden Kartellgesetzes, das im Jahr 1996 in Kraft getreten ist. Das Parlament hat im Jahr 1999 eine Motion überwiesen und Abklärungen in Auftrag gegeben, deren Resultate bis Mitte 2000 vorliegen sollten.

Zentraler Gegenstand der Diskussion stellt die Einführung *schärferer und früherer Sanktionen* bei Verstössen gegen das Wettbewerbsrecht dar. Das geltende Recht sieht Sanktionen erst vor, wenn ein Kartell entgegen der Aufhebungsverfügung weitergeführt wird. Ein Verstoß gegen die Aufhebungsverfügung wird mit einer Busse an die Kartellmitglieder geahndet, welche bis zu *10% des Jahresumsatzes* betragen kann. Diskutiert wird nun die Möglichkeit, Verstöße gegen das Kartellgesetz direkt, d. h. ohne vorherige Aufhebungsverfügung, mit Bussen zu belegen, wie dies bereits in der EU und in den USA der Fall ist. Im geltenden schweizerischen Kartellgesetz sind Kartelle zwar verboten, aber nur wenn sie volkswirtschaftlich schädlich sind. Somit besteht heute de iure kein generelles Kartellverbot und im vornherein ist es rechtlich nicht immer klar, ob ein Kartell tatsächlich gegen das Kartellgesetz verstösst.

Die Einführung von Sanktionen bei Verstössen gegen das schweizerische Kartellgesetz würde *die rechtliche Ausgangssituation* vollständig verändern. Bei der beabsichtigten Verschärfung des schweizerischen Wettbewerbsrechts und der daraus

folgenden Notwendigkeit zum institutionellen Ausbau sollte die Frage nach dem *Nutzeffekt* vorgängig abgeklärt werden. Die komplexeren Verfahren würden die Entscheidungsfindung und -umsetzung eher verlangsamen. Die Umsetzung des Kartellgesetzes würde verglichen mit heute wesentlich aufwendiger. Aus der Optik international tätiger Unternehmen ist festzuhalten, dass das schweizerische Wettbewerbsrecht sich auf einen relativ *kleinen Heimmarkt* bezieht. Besonders bei den Sanktionen ist die Rechtslage in den USA und in den Ländern der Europäischen Union ausschlaggebend. Ein mit Sanktionen abgesichertes Kartellverbot in der Schweiz dürfte nicht nur die international tätigen Schweizer Unternehmen, sondern in stärkerem Ausmass auch die auf die *Schweizer Binnenwirtschaft* ausgerichteten Unternehmen und Branchen treffen.

Grosser Handlungsbedarf im Staatssektor

Der eigentliche wettbewerbsrechtliche Handlungsbedarf besteht bei den *Staatsunternehmen* (z. B. SBB, Post, Kantonalbanken). Auch die Entrümpelung vieler *marktuntauglicher Gesetze* sollte prioritär angegangen werden (z. B. Mietrecht).

Bei der Marktöffnung ist zudem eine marktorientierte Optik wichtig. Die umstrittenen Parallelimporte im Heilmittelgesetz sind ein Beispiel einer verzerrten Sichtweise. Das Streben nach einer «Marktöffnung» zugunsten des Auslands in einem Bereich, in welchem die Preise staatlich tarifiert werden, hat nichts zu tun mit einer effizienten Marktordnung, sondern mit dem absehbaren Import *staatlicher Gesundheitspolitik*. Das Ziel einer effizienzsteigernden Wirkung des

Einsatzes des wettbewerbsrechtlichen Instrumentariums wird verfehlt.

Auch die Regulierung der *Public Utilities*, wie z. B. des Elektrizitätsmarkts, sollte kompatibel mit den Grundsätzen der Marktwirtschaft gestaltet werden. Das Beispiel des Schweizer Telekommunikationsmarktes hat deutlich gezeigt, welche *Impulse* von der Liberalisierung eines abgeschotteten Marktes ausgehen können und welche volkswirtschaftlichen Vorteile in der Form effizienterer Herstellung, tieferer Preise und höherer Innovationsrate generiert werden können. Gerade durch eine allzu zögerliche Liberalisierung des hiesigen *Elektrizitätsmarktes* besteht die Gefahr, dass sich die schweizerischen Elektrizitätsunternehmen zu spät an den bereits *einsetzenden Wettbewerb* anpassen können. Somit wird durch eine zu langsame Marktöffnung die *internationale Wettbewerbsfähigkeit* eines ganzen Wirtschaftszweigs aufs Spiel gesetzt. Zudem ist zu beachten, dass die Schweiz im internationalen Vergleich noch immer einen überdurchschnittlichen hohen Preis für den Industriestrom aufweist, was die Wettbewerbsfähigkeit des *Wirtschaftsstandorts* Schweiz beeinträchtigt.

Öffnung des Elektrizitätsmarkts als Testfall

Bereiche, in denen Staatsunternehmen Monopolstellungen einnehmen, sind anfällig für regionalpolitische Sonderinteressen. Gerade die Schweizer Elektrizitätswirtschaft ist mit einer schwierigen Konstellation konfrontiert: Einerseits ist die Marktöffnung aus Gründen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Elektrizitätsunternehmen unausweichlich und im Interesse der Standortqualität. Andererseits sind regionalpolitische Sonderinteressen in der Form von marktverzerrenden Wasserzinsen und arbeitsintensiven Betriebsstrukturen direkt betroffen. Der massive politische Druck zur Subventionierung von Partikularinteressen auf Kosten der Wirtschaft verzögert die dringliche Marktöffnung. Doch selbst die «Ökologisierung» der Thematik durch die beabsichtigte Einführung von Sonderabgaben zur Förderung umweltgerechter Energieformen (vgl. S. 48 ff) kann nicht darüber hinweg täuschen, dass die Politik der Strukturerhaltung gerade in Randregionen keine zukunfts-tauglichen Perspektiven eröffnet.

ABB

algroup

ascom

 **BOBST
GROUP**

BUCHER

 **BUHLER**

Ciba 

DANZAS

Forbo

GEORG FISCHER +GF+

Hesta

"HOLDERBANK"

LAUFEN

 **Nestlé**

 **NOVARTIS**

PANALPINA 
on 6 continents

REUTERS 

RIETER

 **Roche**

SAirGroup

Schindler 

 **SGS**

SIEMENS

 **Sika** 

SULZER

swisscom 

unaxis

vonRoll

watt