

INDUSTRIE-HOLDING

Vereinigung Schweizerischer Industrie-Holdinggesellschaften

Groupement de Holdings Industrielles Suisses

Federation of Swiss Industrial Holding Companies

Jahresbericht
2000/2001

Mitgliedfirmen

ABB Ltd, Zürich *
Alusuisse 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
Givaudan SA, Vernier (ab 1.1.2001)
Hesta AG, Zug
Holcim Ltd, Glarus (Präsidualfirma) *
Lonza Group AG, Basel (ab 1.1.2001)
Nestlé AG, Vevey
Novartis AG, Basel
Panalpina Welttransport (Holding) AG, Basel
Reuters International Holdings Sàrl, Collonge-Bellerive
Rieter Holding AG, Winterthur
Roche Holding AG, Basel *
Schindler Holding AG, Hergiswil
SGS Société Générale de Surveillance Holding SA, Genève
Siemens Building Technologies AG, Zürich
SIG Holding AG, Neuhausen am Rheinfall
Sika Finanz AG, Baar *
Sulzer AG, Winterthur
Swissair Group, Zürich *
Swisscom AG, Bern
Syngenta AG, Basel (ab 1.1.2001)
Unaxis Holding AG, Zürich *
Von Roll Holding AG, Gerlafingen
Watt AG, Zürich

* Mitglieder des Komitees

Geschäftsstelle

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

Adresse Luisenstrasse 38, 3005 Bern, Schweiz
Post Postfach 209, 3000 Bern 6, Schweiz
Telefon ++41 31 356 68 68
Telefax ++41 31 352 32 55
E-Mail ih@industrie-holding.ch
Website www.industrie-holding.ch

ABB

algroup

ascom

 **BOBST
GROUP**

BUCHER

 **BUHLER**
YOUR PERFORMANCE IS MIND

Ciba 

DANZAS

Forbo

GEORG FISCHER +GF+

Givaudan^o

Hesta

 **Holcim**

Lonzagroup

 **Nestlé**

 **NOVARTIS**

PANALPINA 
on 6 continents

REUTERS 

RIETER

Roche

Schindler 

 **SGS**

SIEMENS





SULZER

swissair  Group

swisscom 

syngenta

unaxis

vonRoll

watt

Inhalt

Vorwort	4
Industrie-Holding: Verband der schweizerischen Direktinvestoren	5
Zahlen und Fakten	6
Unsere Ziele und Postulate	8
Direktinvestitionen, Innovation und nachhaltiges Wachstum	11
■ Unterschiedliche Zielvorstellungen	11
■ Innovation und Wachstum	12
■ Direktinvestitionen als Antrieb der Innovation	12
■ Nachhaltigkeit als Folge globalisierbarer Innovationen	14
■ Entwicklungseinbussen durch Interventionismus	14
■ Ziel: Innovationsorientierte Wirtschaftspolitik	15
Schweizerische Direktinvestitionen	17
■ Entwicklung der schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland	17
■ Schweizerische Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern	18
■ Direktinvestitionen und Wirtschaftsstandort Schweiz	19
■ Ausländische Direktinvestitionen in der Schweiz	19
Rahmenordnung für grenzüberschreitende Direktinvestitionen	21
■ World Trade Organization	21
■ Überregionale Freihandelsabkommen	23
■ Schweizerische Investitionsschutzabkommen	24
■ Direktinvestitionen und Entwicklungszusammenarbeit	24
■ Verhaltenskodices für Multinationale Unternehmen	25
Internationales Steuerrecht	27
■ Entwicklungen bei den schweizerischen Doppelbesteuerungsabkommen	27
■ Schlüsselrolle der OECD im internationalen Steuerrecht	30
■ Verrechnungspreise und internationale Schiedsgerichtsbarkeit	30
■ Vorbehalte der Wirtschaft zur Einschränkung des Steuerwettbewerbs	31
■ Elektronischer Handel – erste Leitlinien zur Besteuerung	32
■ Aktuelle steuerliche Entwicklungen in der EU	34

Schweizerische Finanz- und Steuerpolitik	36
■ Wichtige finanzpolitische Weichenstellungen	36
■ Umsetzung des Steuerpakets 2001	37
■ Fusionsgesetz – steuerliche Erleichterungen für Umstrukturierungen	38
■ Besteuerung von Mitarbeiteroptionen	38
■ Rechtsformneutrale Unternehmensbesteuerung	39
■ Schweizerische Unternehmensbesteuerung im Standortwettbewerb	39
Kapitalmarkt	40
■ Strukturwandel und Auswirkungen auf die Emittenten	40
■ virt-x – eine neue Börsenhandelsplattform	41
■ Crossborderhandel von schweizerischen Namenaktien	42
■ Finanzanalyse im Spannungsfeld	43
Rechnungslegung und Berichterstattung	45
■ Global Accounting: «Structure follows strategy»	45
■ IAS in der Europäischen Union	45
■ Auswirkungen der IASC-Projekte auf die Anwender	47
■ Anforderungen der Praxis an die IAS	47
Wirtschaftsrecht	50
■ Fusionsgesetz – Flexibilisierung bei Umstrukturierungen	50
■ Corporate Governance – Chancen und Gefahren	51
■ Korruptionsbekämpfung im schweizerischen Recht	53
■ Entwicklungen im europäischen Gesellschaftsrecht	53
Wettbewerbspolitik und Wettbewerbsrecht	55
■ Wettbewerbspolitik für den Wirtschaftsstandort Schweiz	55
■ Die Revision des Kartellgesetzes	55
■ Europäisches Wettbewerbsrecht	56

Vorwort

Feindbild «Marktwirtschaft»

Gegenwärtig ist eine Gegenbewegung zu beobachten zum *neoliberalen Aufbruch* nach dem Fall der Mauer 1989. Damals sprach man vom Triumph des Marktes – so klar manifestierte sich die Überlegenheit des marktwirtschaftlichen Gesellschaftssystems. Heute werden Begriffe wie Liberalisierung, Privatisierung, Deregulierung hinterfragt.

Dieser *Pendelrückschlag* im gesellschaftspolitischen Diskurs hat verschiedene Ursachen. Sicher ist, dass die *Globalisierung* – obwohl an sich kein neues Phänomen und im übrigen irreversibel – viele Menschen verunsichert und überfordert. Eine global vernetzte Wirtschaft stellt die lokale Verwurzelung des Einzelnen auf Probe. Wurden die Vertreter multinationaler Gesellschaften nicht schon vor Jahrzehnten als «heimatlose Gesellen» apostrophiert?

Ein weiterer Grund, weshalb die *marktwirtschaftliche Ordnung* derzeit in einer breiteren Öffentlichkeit um ihre Anerkennung zu ringen hat, sind bedauerliche Fälle der *Verletzung ihrer Spielregeln* – seitens des Staates als Schiedsrichter und Mitspieler (*Good Governance*), aber auch seitens der Akteure selbst (*Corporate Governance*). Die Kritiker übersehen dabei, dass vieles, was unter dem Schlagwort «Turbokapi-

talismus» gegen den Wettbewerb als System ins Feld geführt wird, nichts mit Marktwirtschaft zu tun hat, sondern gegenteils Folge eines unvollständigen Marktes (z. B. wegen mangelnder Transparenz oder Wettbewerbsbehinderung) ist. Können sich demgegenüber die Marktkräfte uneingeschränkt entfalten, dann sorgt der inhärente *Korrekturmechanismus* der Marktwirtschaft dafür, dass Fehler rasch korrigiert werden.

Eine neue Kraft

Gestützt auf das in weiten Kreisen der Bevölkerung bestehende Missbehagen hat sich zwischen Politik und Wirtschaft eine neue Kraft etabliert, die sog. *Zivilgesellschaft*, repräsentiert durch eine Vielzahl von sog. *Non-Governmental Organisations* (NGO). Diese fordern unter Schlagworten wie «Nachhaltigkeit» oder «Corporate Social Responsibility», dass die Unternehmen in nicht-kommerziellen Bereichen (wie Unternehmensethik, Mitarbeiterbeziehungen, Umwelt, Entwicklung) einschlägige Verhaltenskodizes befolgen, die weit über die Gesetznormen hinausgehen. Die neuen Möglichkeiten der Informationstechnologie geschickt nutzend, wird Druck erzeugt: mittels chaotischer Ausschreitungen bis hin zur Beeinflussung institutioneller Anleger.

Aus Sicht der betroffenen Unternehmen sind die Forderungen der NGO schwer einzuordnen: Sind die Sozialwerke nicht auch der privaten Initiative von Unternehmen zu verdanken? Werden von den Unternehmen nicht enorme Ressourcen in Ausbildung investiert, an Steuern abgegeben oder zur Unterstützung sozialer und kultureller Projekte geleistet? Ist nicht gerade die Marktwirtschaft dasjenige System, das den Unternehmen die stärksten Anreize für ein allgemein erwünschtes Verhalten setzt?

Spielregeln beachten

Mit der Zivilgesellschaft ist auch in Zukunft zu rechnen, obwohl die NGO nicht demokratisch legitimiert und oft von interessengebundenen Kräften manipuliert sind. Gegner der Globalisierung bleiben ein real existierender Teil des gesellschaftlichen Gefüges in den Industriestaaten und zunehmend weltweit. Wie also die Systemkritiker einbinden?

Jeder, der Verantwortung trägt, hat sich dieser Herausforderung zu stellen. Dabei ist nicht sterile Auseinandersetzung, sondern die Suche nach konkreten Problemlösungen vonnöten. In einer offenen Gesellschaft können dialogfähige NGO die Rolle eines Gesprächspartners einnehmen. Stets aber ist von allen Beteiligten ein hohes Mass an *Loyalität zu den Spielregeln der Marktwirtschaft* zu fordern.

Der vorliegende Jahresbericht vermittelt einen Überblick über die wichtigsten *Sachfragen*, die unsere Vereinigung im Geschäftsjahr 2000 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 für das Verständnis, das sie unserer Vereinigung und damit unseren Mitgliedfirmen entgegenbringen. Auch danken wir den uns nahestehenden privatwirtschaftlichen Organisationen für die enge und effiziente Zusammenarbeit beim Verfolgen gemeinsamer Ziele.

Bern, Juni 2001

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 32 *Konzerne des Industrie- und Dienstleistungsbereichs* (ohne Finanzsektor), deren Sitz und Konzernleitung sich in der Schweiz befinden. *Neu beigetreten* sind per Anfang 2001 die Firmen Givaudan SA, Vernier, Lonza Group AG, Basel, und Syngenta AG, Basel.

Unsere Mitglieder

Kennzeichnend für die Mitgliedfirmen ist ihr starkes Engagement im Ausland in Form von *Direktinvestitionen* (Tochtergesellschaften und Niederlassungen). Der Buchwert ihrer ausländischen Kapitalbestände betrug Ende 1999 rund 87 Mia. Franken, d. h. 28% der gesamten schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland. Weltweit beschäftigen sie knapp eine Million Personen, wovon 141'000 in der Schweiz. Die Mitgliedfirmen sind zudem bedeutende *Emittenten am Kapitalmarkt*; auf sie entfällt die Hälfte der gesamten schweizerischen Börsenkapitalisierung. Ferner zählen die Mitgliedfirmen zu den führenden *Anbietern von Gütern, Dienstleistungen und Technologie* im In- und Ausland (vgl. S. 6 f.).

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 Schwergewicht beim nationalen und internationalen Wirtschafts- und Steuerrecht
- Kapitalmarktfragen, 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. So befasst sich die Industrie-Holding vertieft mit dem Einfluss der sog. *Non-Governmental Organizations* auf Gesellschaft, Politik und Wirtschaft, insbesondere soweit deren Gedankengut einen Bezug zu den grenzüberschreitenden Direktinvestitionen hat.

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 seit 1993 in unregelmässigen Abständen verliehenen *Preis der Industrie-Holding* für besondere Leistungen auf dem Gebiete der schweizerischen Aussenwirtschaft wird auf deren Bedeutung für die Schweiz aufmerksam gemacht. Preisträger waren bisher die Herren Staatssekretär Franz Blankart, Bundesrat Jean-Pascal Delamuraz, GATT-Generaldirektor Arthur Dunkel und Professor Heinz Hauser.

Zahlen und Fakten

Börsenkaptalisierung:

Schweiz. Gesellschaften an der Börse Schweiz

(Hauptsegment)	30.4.1999		30.4.2000		30.4.2001	
	Mio. Fr.	%	Mio. Fr.	%	Mio. Fr.	%
Mitgliedfirmen der Industrie-Holding	505 829	49	508 875	48	505 054	47
Übriger Industriebereich	192 977	19	242 457	23	359 414	19
Übriger Dienstleistungsbereich	337 185	32	301 437	29	200 701	34
Total Börsenkaptalisierung Schweiz	1 035 991	100	1 052 769	100	1 065 169	100

Kapitalbestand:

Gesamte schweiz. Direktinvestitionen im Ausland

(Buchwerte / Quelle: Schweiz. Nationalbank) *provisorisch	1997		1998		1999*	
	Mio. Fr.	%	Mio. Fr.	%	Mio. Fr.	%
Mitgliedfirmen der Industrie-Holding	73 851	31	75 388	30	86 577	28
Übriger Industriebereich	25 766	11	31 470	12	17 979	6
Übriger Dienstleistungsbereich	141 038	58	146 738	58	203 242	66
Total Kapitalbestand Ausland	240 655	100	253 596	100	307 798	100

Personalbestand:

Gesamte schweiz. Direktinvestitionen im Ausland

(Quelle: Schweiz. Nationalbank) *provisorisch	1997		1998		1999*	
	absolut	%	absolut	%	absolut	%
Mitgliedfirmen der Industrie-Holding	782 645	50	838 740	52	834 465	52
Übriger Industriebereich	166 691	11	115 614	7	100 073	6
Übriger Dienstleistungsbereich	619 643	39	657 591	41	679 053	42
Total Personalbestand Ausland	1 568 979	100	1 611 945	100	1 613 591	100

Personalbestand:

Mitgliedfirmen weltweit

	1997		1998		1999	
	absolut	%	absolut	%	absolut	%
Im Ausland	782 645	85	838 740	85	834 465	86
In der Schweiz	135 043	15	152 274	15	140 945	14
Total Mitgliedfirmen weltweit	917 688	100	991 014	100	975 410	100

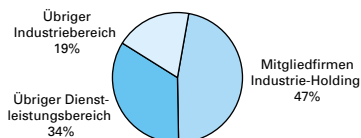
Regionale Gliederung:

Direktinvestitionen der Mitgliedfirmen im Ausland

	1998				1999			
	Kapital (Buchwert)		Personal		Kapital (Buchwert)		Personal	
	Mio. Fr.	%	absolut	%	Mio. Fr.	%	absolut	%
EU	31 068	41	349 130	42	36 825	43	348 243	42
Übriges Westeuropa (ohne Schweiz)	3 340	4	16 986	2	3 665	4	17 784	2
Mittel- und Osteuropa	1 432	2	50 627	6	2 840	3	42 692	5
USA, Kanada	18 063	24	151 110	18	22 833	26	162 812	20
Lateinamerika, Karibik	12 140	16	96 785	11	9 837	11	100 870	12
Asien	7 409	10	115 505	14	7 876	9	108 751	13
Australien, Ozeanien	826	1	22 067	3	1 277	2	18 700	2
Afrika	1 110	2	36 530	4	1 424	2	34 613	4
Total Mitgliedfirmen Ausland	75 388	100	838 740	100	86 577	100	834 465	100

Börsenkapitalisierung Schweiz

30.4.2001 Total schweiz. Gesellschaften 1'065 Mia. Fr.

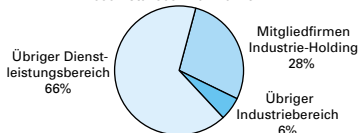


Mitgliedfirmen sind wichtige Akteure am Kapitalmarkt

Rund die Hälfte der Börsenkapitalisierung schweizerischer Gesellschaften entfällt auf unsere Mitgliedfirmen. Diese haben ein eminentes Interesse an einem effizienten, international wettbewerbsfähigen Kapitalmarkt.

Kapitalbestand Schweiz. Direktinvestitionen

1999 Total 308 Mia. Franken

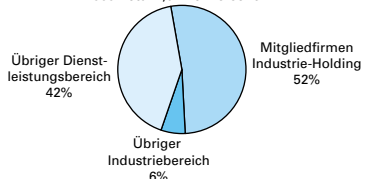


Rasch wachsende Kapitalbestände im Ausland

Der Kapitalbestand der Direktinvestitionen im Ausland ist 1999 markant angestiegen, namentlich im Dienstleistungsbereich. Die gesamten Erträge aus den schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland beliefen sich auf rund 33 Mia. Franken (SNB-Zahlungsbilanzstatistik).

Personalbestand Schweiz. Direktinvestitionen

1999 Total 1,6 Mio. Personen

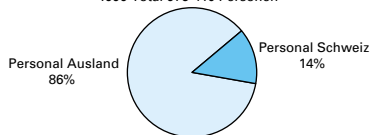


Beschäftigung und Einkommen im In- und Ausland

Die Schweizer Direktinvestoren beschäftigen über 1,6 Mio. Mitarbeiter im Ausland. Insgesamt resultieren aus den schweizerischen Direktinvestitionen jedoch Beschäftigung und Einkommen für eine weit höhere Zahl von Personen im Ausland und in der Schweiz.

Personalbestand Mitgliedfirmen weltweit

1999 Total 975'410 Personen

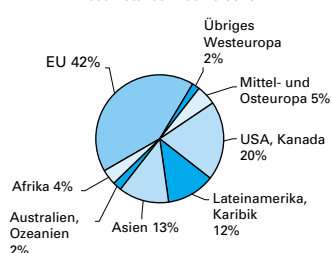


Mitgliedfirmen als bedeutende Arbeitgeber

Weltweit beschäftigen unsere Mitgliedfirmen fast eine Million Personen, wobei das Verhältnis der in der Schweiz und der im Ausland beschäftigten Mitarbeiter in den letzten Jahren stabil geblieben ist.

Regionale Gliederung Personalbestände Mitgliedfirmen

1999 Total 834'465 Personen



Regionale Schwerpunkte

Unsere Mitgliedfirmen sind 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.

Unsere Ziele und Postulate

Innovation und Wirtschaftspolitik

Ziel der Wirtschaftspolitik muss die Schaffung innovationsfördernder Rahmenbedingungen auf nationaler und internationaler Ebene sein.

Wir fordern den Ausbau der wirtschaftlichen Freiheit zwecks Erlangung nachhaltigen Wachstums (vgl. S. 11 ff.).

Schweizerische Direktinvestitionen

Die Verbesserung des Marktzugangs für schweizerische Direktinvestitionen im Ausland ist ein vorrangiges Ziel.

Wir postulieren die Fortentwicklung des aussenwirtschaftspolitischen Instrumentariums zur Förderung und zum Schutz schweizerischer Direktinvestitionen (vgl. S. 19, 21 ff.).

World Trade Organization

Als kleine und offene Volkswirtschaft hat die Schweiz ein ureigenes Interesse an einem funktionsfähigen Welthandelssystem, das durch verbindliche Regeln Rechtssicherheit schafft.

Wir befürworten eine neue WTO-Welthandelsrunde, bei der auch für die ausländischen Direktinvestitionen die Grundsätze der Meistbegünstigung und Nichtdiskriminierung verwirklicht werden (vgl. S. 21 ff.).

«Good Governance» und Direktinvestitionen

Der Abbau des Wohlstandsgefälles zwischen Nord und Süd als säkulares Ziel bedingt einen verstärkten Zufluss von Direktinvestitionen in die Schwellen- und Entwicklungsländer.

Wir fordern die Einhaltung der Regeln von «Good Governance» durch die Staaten als wichtige Voraussetzung für den Zufluss von wachstums- und entwicklungsfördernden Direktinvestitionen aus dem Ausland (vgl. S. 25 f.).

Schweizerische Doppelbesteuerungsabkommen

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

Wir plädieren dafür, die Begehren der EU im Bereich der Sparzinsen mit den schweizerischen Forderungen zur Anpassung der DBA zu verknüpfen, um die seit Jahren bestehenden Steuernachteile endlich zu beseitigen (vgl. S. 27 ff.).

Steuerliche Standortattraktivität

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

Wir fordern die rasche Inkraftsetzung des Fusionsgesetzes, zusätzliche Entlastungen zugunsten der Unternehmen im Steuerpaket 2001 (Gewinnsteuern, Emissionsabgabe) sowie die rasche Vorlage eines weiteren Unternehmenssteuerpakets (vgl. S. 37).

virt-x – neue Börsenhandelsplattform

Der grenzüberschreitende Aktienhandel verlangt ein hocheffizientes elektronisches Börsenhandelssystem mit kostengünstigem Clearing und Settlement.

Es ist dafür zu sorgen, dass die nicht an der virt-x gehandelten schweizerischen Titel keine Nachteile erleiden (vgl. S. 41 ff.).

Ferner darf der Handel von schweizerischen Namenaktien über virt-x nicht zu einer weiteren Erhöhung der Dispo-Bestände führen (vgl. S. 42 f.).

Finanzanalyse

Eine nach allen Seiten unabhängige Finanzanalyse ist unabdingbare Voraussetzung eines funktionierenden Kapitalmarktes.

Systembedingte Interessenkonflikte gefährden die Unabhängigkeit der Finanzanalyse. Die Konflikte bestehen bankseitig; ihre Lösung kann nicht auf die Emittenten überwältigt werden (vgl. S. 43 ff.).

Rechnungslegung und Berichterstattung

Die globale Anerkennung internationaler Rechnungslegungsstandards verbessert die angestrebte Konvergenz der Kapitalmärkte.

Die International Accounting Standards (IAS) dürfen nicht noch komplexer werden. Neue Konzepte sind praxistauglich auszugestalten (vgl. S. 45 ff.).

Corporate Governance

Ziel von Corporate Governance ist die Optimierung der Leitungs- und Kontrollorganisation eines Unternehmens zur Erzielung einer hohen Wertschöpfung im Interesse aller Beteiligten.

Corporate Governance darf nicht zu leistungshemmender, die Gestaltungsfreiheit der Unternehmen einschränkender Regulierung führen, da sonst das anvisierte Ziel verfehlt wird (vgl. S. 51 ff.).

Wettbewerbsrecht

Das Wettbewerbsrecht soll, im Dienst der Marktwirtschaft, in rechtsstaatlich einwandfreier Weise einen funktionierenden Wettbewerb gewährleisten.

Die Vorlage zur Revision des Kartellgesetzes hat bedeutende Mängel. Wenn an der Einführung direkter Sanktionen festgehalten wird, müssen insbesondere die Rechtssicherheit und die Verfahrensgarantien für die Unternehmen verbessert werden (vgl. S. 55 ff.).

Direktinvestitionen, Innovation und nachhaltiges Wachstum

Die mit dem Wachstum der Weltwirtschaft einhergehenden Veränderungen führen zum Ruf nach Abkehr vom liberalen Wirtschaftsmodell, besonders auf internationaler Ebene. Doch interventionistische Eingriffe in die Weltwirtschaft gingen auf Kosten des Wirtschaftswachstums. Treibender Faktor des Wachstums sind Innovationen. Die globale Vermarktung ist ein wichtiger Anreiz für Investitionen in neue Produkte und Herstellungsprozesse. Gleichzeitig kann durch Innovationen ein zentraler Beitrag für nachhaltiges Wachstum geleistet werden. Gerade bei umweltfreundlichen Technologien ist der offene Marktzugang Voraussetzung dafür, dass sich die effizientesten Technologien global durchsetzen können. Das durch Innovationen ausgelöste Wachstum erlaubt zudem, die mit dem Wandel verbundenen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Anpassungskosten zu tragen. Diese Wechselwirkungen zwischen wirtschaftlicher Freiheit und nachhaltigem Wachstum bilden die Kernelemente einer innovationsorientierten Wirtschaftspolitik.

Unterschiedliche Zielvorstellungen

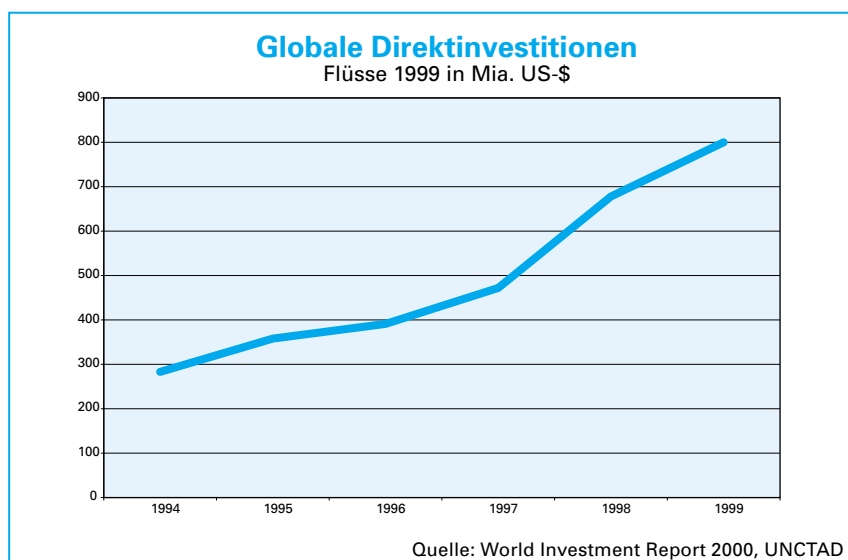
Gibt der umfassende Erfolg des liberalen Wirtschaftsmodells seinen Kritikern recht? Das Abtragen bürokratischer Sedimentsschichten, die Öffnung ehemals abgeschotteter Märkte, die Privatisierung einzelner Sektoren haben einen dynamischen, globalen Veränderungsprozess ausgelöst. Dessen Wahrnehmung ist so unterschiedlich wie die Zielvorstellungen in der Auseinandersetzung mit der Globalisierung: Für die einen ein schier unerschöpfliches Potential an zu nutzenden Möglichkeiten für neuen Wohlstand möglichst aller Länder, für die anderen die Bedrohung der erreich-

ten Stufe im gesellschaftlichen Verteilungskampf. Umfragen zeigen klar, dass die Angst, durch die Umwälzungen an Wohlstand zu verlieren, bedeutend größer ist als die Sorge um dringende Umweltprobleme. Die Tatsache, dass die global koordinierten Demonstrationen in den Strassen von Seattle oder Nizza durch *umwelt- und sozialetische* Motive getrieben werden, darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass der politisch relevante Druck gegen weitere Liberalisierungen aus der Summe der betroffenen *Partikularinteressen* genährt wird. Der Ruf nach Abkehr von der Politik der grenzüberschreitenden Liberalisierung basiert dabei auf der Tatsache, dass der Schutz von Partikularinteressen im Um-

feld offener Märkte transparenter wird und diese daher schwieriger durchzusetzen sind.

Statt nach neuen Wegen zur Verbesserung des *Zugangs zum Weltmarkt* zu suchen, wird mancherorts die Kontrolle der internationalen Handels- und Investitionsflüsse gefordert (vgl. S. 25). *Lokale Wirtschafts- und Sozialprobleme* werden dabei fälschlicherweise als direkte Folge der Globalisierung hingestellt. Die Kosten derartiger Interventionen und der sich daraus ergebenden Marktverzerrungen sind enorm, wie die Wirtschaftsgeschichte immer wieder aufgezeigt hat. Die Kosten sind die Folge des *inhärenten Widerspruchs* zwischen Innovationen und Wirtschaftspolitik: Denn während Innovationen nicht vorhersagbar sind, setzt die Effektivität wirtschaftspolitischer Massnahmen deren Vorhersagbarkeit voraus. Da Interventionen die Schaffung neuer Wirtschaftszweige und neuen Wohlstands behindern, fehlen in den betroffenen Ländern die für die Bewältigung der Anpassungsprozesse notwendigen Ressourcen.

Die Protagonisten *protektionistischen Denkens* erliegen dem Irrglauben, dass die mit der Globalisierung einhergehenden Anpassungskosten gelindert oder gar verhindert werden können, indem die innovativen Prozesse zur Schaffung *neuen Wohlstands und nachhaltigen Wachstums* durch Interventionen gestört werden.



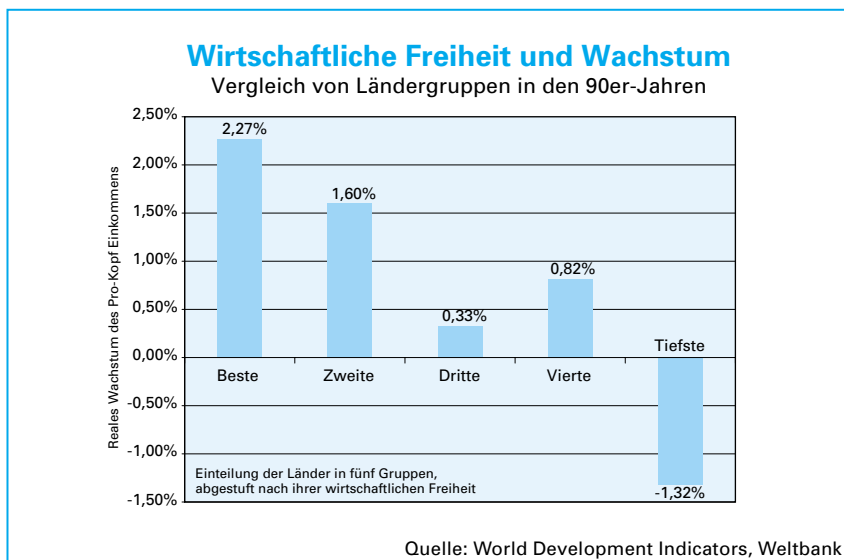
Innovation und Wachstum

In der Regel versteht man unter dem Begriff «Innovation» die Schaffung und Anwendung *neuer Technologien*. Die Erfindung neuer Produkte und Prozesse ist ein Kernelement der Innovation. Allerdings ist die Verbreitung von Innovationen auch bedingt durch gesellschaftliche Veränderungen, wie die Entstehung neuer Werte oder neuer Arbeitsformen: *Gesellschaftliche Innovationen* erfolgen in Bereichen wie Menschenrechte, Sozialstandards, politische Systeme, Ausbildung, Eigentumsrechte oder Konsumentenverhalten. Technologische und gesellschaftliche Innovationen sind komplementäre Prozesse und unabdingbare Voraussetzung für Entwicklung.

Technologische Innovationen

Technologische Innovationen gehören zu den stärksten Wachstumsfaktoren. So hat die «*Information and Communication Technology*» (ICT) sowohl den Industrie- als auch den Dienstleistungssektor von Grund auf verändert. Im Dienstleistungssektor beinhaltet dies die Entstehung neuer Informations- und Transaktionssysteme, beginnend bei Forschung und Entwicklung, Aus- und Fortbildung, Knowledge Management, Transportdienste, Kommunikation bis hin zu Verteilsystemen oder zum Beschaffungswesen. Im Industriesektor führte die ICT zu Veränderungen in Gebieten wie der Entwicklung neuer Produkte und Produktionsprozesse, Design, Qualitätsmanagement oder Lagerbewirtschaftung.

Die technologischen Innovationen haben die *Produktivität* im Industrie- und im Dienstleistungssektor stark erhöht. Die ICT hat dabei zur Reduktion der Informations- und Transaktionskosten und zur verbesserten Auslastung der Produktionsfaktoren wesentlich beigetragen. Diese Produktivitätssteigerungen



ermöglichen die Herstellung besserer Produkte zu tieferen Kosten und bei effizienterem Einsatz natürlicher Ressourcen. Der Wettbewerb in offenen Märkten und die damit einhergehenden Investitionen in Innovationen führen zur *endogenen Zunahme* von Produktivität und Wohlstand. Die Chance des Markterfolgs ist der zentrale Anreiz für Innovationen, weshalb der Wettbewerb unabdingbare Voraussetzung für die Schaffung des Wohlstands ist (vgl. S. 55).

Gesellschaftliche Innovationen

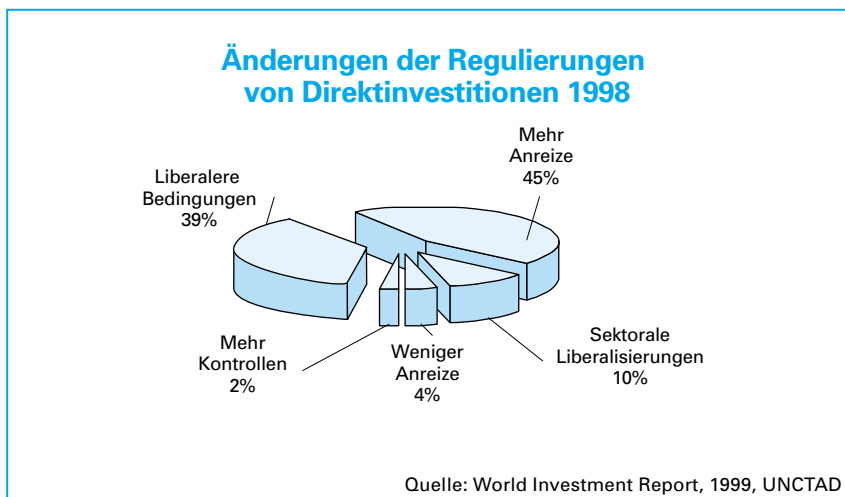
Sicher war die Erfindung des Kompasses und seetüchtiger Schiffe wichtig, doch es brauchte Mannschaften zur Entdeckung neuer Passagen: Neue Ideen und Ziele stehen am Anfang jeder Innovation. Dies führt zur Frage, warum bestimmte Gesellschaften mehr Innovationen hervorbringen als andere. Ein Erklärungsansatz liegt in der *komplementären Beziehung* zwischen technologischen und gesellschaftlichen Innovationen. Gesellschaftliche Innovationen wie Menschen- und Sozialrechte, Ausbildung, demokratische Regierungssysteme oder Good Governance unterstützen das Aufkommen neuer Ideen.

So kann eine neue Technologie wie das Internet nicht für Innovationen genutzt werden, wenn der individuelle Zugang aus politischen Gründen beschränkt oder mangels Ausbildung unmöglich ist. Grundsätzlich gilt: Die wirtschaftliche Freiheit in einer Gesellschaft ist von zentraler Bedeutung für das Wachstum, wie Untersuchungen der Weltbank aufzeigen.

Eine wichtige Regierungsaufgabe besteht in der *Förderung von Investitionen* in gesellschaftliche Innovationen. Dabei steht die Ermöglichung eines ungehinderten Zugangs zur Ausbildung ohne Zweifel im Vordergrund. Auch die Gestaltung der Marktwirtschaft, auf nationaler wie auf internationaler Ebene, ist wichtiger Teil der gesellschaftlichen Innovationsprozesse.

Direktinvestitionen als Antrieb der Innovation

Die starke Zunahme der Direktinvestitionen während der jüngsten Vergangenheit ist der *wichtigste Faktor* für Innovationen und Marktzugang und hat das Wachstum in allen teilnehmenden



Volkswirtschaften begünstigt. Die Teilnahme an den grenzüberschreitenden Investitionsflüssen löst langfristige wirtschaftliche Prozesse aus wie die Entstehung neuer Märkte, Arbeitsplätze und Unternehmen, aber auch strukturelle Veränderungen und Anpassungen. All diese Prozesse erfolgen durch Investitionen.

Die jüngste Wirtschaftsgeschichte hat deutlich gezeigt, dass von grenzüberschreitenden Marktöffnungen *starke*

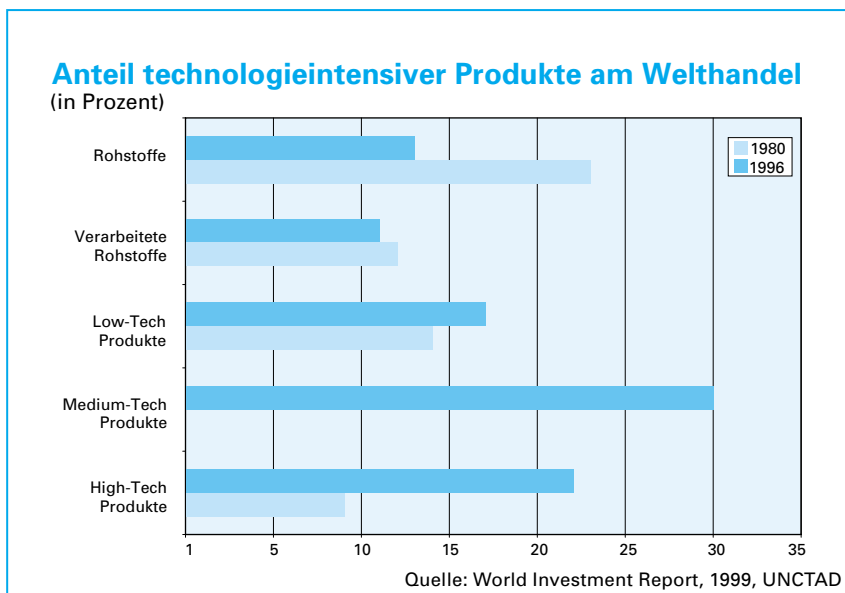
Impulse auf die Innovationstätigkeit ausgehen. Allein 1998 wurden in 60 Ländern insgesamt 136 wirtschaftspolitische Massnahmen zur Verbesserung der Bedingungen für Direktinvestitionen erlassen, wobei die Erhöhung der Anreize und liberalere Rahmenbedingungen am wichtigsten waren. Da grössere Märkte die Arbeitsteilung und die Spezialisierung der Unternehmen erhöhen, ergeben sich neue Potentiale für Innovationen. Der Schlüssel zur Teilnahme an der interna-

tionalen Arbeitsteilung in innovativen Märkten sind der Zugang zu neuen Technologien und die Bildung von Humankapital. Direktinvestitionen stellen hierbei einen strategischen Erfolgsfaktor dar.

Die Bedeutung des Zugangs zu neuen Technologien wird durch die Tatsache verdeutlicht, dass der wertmässige Anteil *technologieintensiver Produkte* am Welthandel in den letzten 20 Jahren stark angestiegen ist, während der Anteil von Rohstoffen einen ausgeprägten Rückgang verzeichnete.

Direktinvestitionen, eingeschlossen grenzüberschreitende Fusionen und Übernahmen, sind ein effizienter Weg für den *grenzüberschreitenden Transfer* von Knowhow und neuen Technologien in Märkten mit hoher Wettbewerbsintensität und mit kurzen Technologiekzyklen. Auch grenzüberschreitende Lizenzvergaben und Joint Ventures sind wichtig, damit möglichst viele Länder Zugang zu neuen Technologien haben.

In vielen Ländern bilden die *lokalen Geschäftspartner* von ausländischen Direktinvestoren den Kern für die wirtschaftliche Entwicklung. Darunter sind häufig ehemalige Mitarbeiter lokaler Niederlassungen, welche aufgrund ihrer Ausbildung und Erfahrung in der Lage sind, eigene Unternehmen zu gründen. Somit sind Direktinvestitionen nicht nur Voraussetzung für den Zugang zu den Weltmärkten, sondern lösen vor Ort zusätzliche Wirtschaftstätigkeit aus. Der wirtschaftliche Erfolg von Direktinvestoren, Lieferanten und Kunden vor Ort übt einen *starken Multiplikatoreffekt* sowohl auf die lokale Wirtschaft und Konsumenten als auch auf die öffentlichen Finanzen aus. Die Nachfrage nach Fachkräften führt zu Verbesserungen der Ausbildungsinstitutionen. Der nachhaltige Transfer von Technologien ist nur möglich, wenn auf lokaler Ebene



die Bildung von entsprechendem Humankapital erfolgt. Dies ist Voraussetzung für die lokale Innovationsfähigkeit.

Nachhaltigkeit als Folge globalisierbarer Innovationen

Investitionen in Innovationen und das daraus entstehende Wirtschaftswachstum sind Voraussetzung für eine *nachhaltige Entwicklung* im Sozial- und Umweltbereich. Die zur Lösung dringlicher Umweltprobleme notwendigen Anpassungen erfolgen durch entsprechende Investitionen.

Die Anreize für Innovationen im *Umweltbereich* steigen enorm, wenn eine globale Vermarktung möglich ist. Direktinvestitionen spielen beim Transfer umweltschonender Herstellungsprozesse eine elementare Rolle. Neue Herstellungsprozesse sind gerade zu Beginn der *Lernkurve* noch mit relativ hohen Kosten verbunden. Deshalb finden sie häufig zuerst in grösseren Produktionseinheiten Anwendung. Um die notwendigen Absatzvolumina erzielen und das Länderrisiko besser verteilen zu können, sind offene Märkte für Handel und Investitionen sehr wichtig. Ansonsten können die Investitionen in moderne, umweltverträgliche Prozesse nicht amortisiert werden. Gleichzeitig geht dadurch der Lernkurveneffekt verloren, wodurch die spätere Verfügbarkeit umweltschonender Technologien auch für kleinere Produktionseinheiten entfällt.

Die Möglichkeit grenzüberschreitenden Wettbewerbs generiert auf der Angebotsseite einen positiven Effekt auf die Entwicklung *umweltschonender Technologien*, da der Lernkurveneffekt zu einem Kostenvorteil in hart umkämpften Märkten führt. Denn ein Unternehmen, das früh den Umgang mit umweltscho-

nender Technologien in den Griff bekommt, kann den *Lernkurveneffekt* strategisch nutzen. Dadurch entsteht ein dynamisches «Race to the top», da die Unternehmen, die zu spät mit der Entwicklung umweltschonender Technologien beginnen, einen Kostennachteil haben werden.

Auf der Nachfrageseite kann beobachtet werden, dass mit *steigendem Wohlstand* die Nachfrage nach umweltverträglichen Produkten und Prozessen zunimmt. Die Wirkung dieses verstärkenden Faktors ist davon abhängig, dass die Nachfrageseite in offenen Märkten mehrere Angebote in Betracht ziehen kann. Abgeschottete Märkte wirken somit stark bremsend auf das «Race to the top».

Innovationen und Direktinvestitionen erhöhen die Varietät nicht nur des vorhandenen Angebots. Jede Investition ist lokal und verbessert die *Kapitalausstattung* des Gastlandes. Gerade geographisch abgelegene Regionen erhalten dank der Reduktion der Informations- und Transaktionskosten bessere Zugangsmöglichkeiten zu den Weltmärkten.

Entwicklungseinbussen durch Interventionismus

Die *Nebenwirkungen* staatlicher Interventionen haben den Nachteil, dass sie häufig erst nach längerer Zeit deutlich werden und zudem nicht immer leicht identifizierbar sind. Dagegen kann die erwünschte Wirkung meist unmittelbar aufgezeigt werden. Neben diesem asynchronen Auftreten von Vor- und Nachteilen kommt der vorübergehende Nutzen bestenfalls Partikularinteressen zu gute, während die Kosten der Allgemeinheit aufgebürdet werden.

Die zum Teil schmerzlichen, da *überfülligen Veränderungen* in vielen Wirtschaftssektoren werden nur zu gerne den ergriffenen Liberalisierungsmassnahmen angelastet. Dabei wird vergessen, dass diese Anpassungskosten meist die Folge *langjähriger Interventionen* darstellen, die Liberalisierung somit lediglich vormalige Eingriffe korrigiert. Dieser Mechanismus der Fehlerkorrektur wirkt umso tiefgreifender auf die Betroffenen, je länger und je intensiver die Interventionen eine kontinuierliche Anpassung an die realen Gegebenheiten verlangsamt oder gar verhindert haben: Auch heute wird noch mancherorts viel zu lange mit dem Ziehen des «*faulen Zahns*» des *Interventionismus* zugewartet.

Neben unnötig hohen Anpassungskosten entstehen durch Interventionen enorme Folgekosten in der Form *entgangenen Wohlstands*. Die Innovationsstätigkeit einer Wirtschaft sinkt durch staatliche Eingriffe, wodurch die Wirtschaft eines Landes ihr Wachstumspotenzial nicht ausschöpft. Wie die Erfahrungen sowohl in OECD-, als auch in Transitions- und Entwicklungsländern gezeigt haben, bremsst die Politik des Interventionismus das Wirtschaftswachstum und führt zu Wohlstandseinbussen. Eine verantwortungsvolle Politik hat diese Erfahrungen im Sinne einer «*Policy Responsibility*» einzubeziehen, da sonst unerfüllbare Erwartungen geweckt werden.

Ein Land mit zunehmendem Wohlstand ist zudem besser in der Lage, die mit den Veränderungen anfallenden Anpassungskosten zu tragen. Dies betrifft sowohl den staatlichen als auch den privaten Sektor. Ohne die Nutzung neuer *Wachstumspotentiale* in innovativen Märkten fehlen einer Wirtschaft langfristig die Ressourcen zur Bewältigung der anstehenden Veränderungen.

Ziel: Innovationsorientierte Wirtschaftspolitik

Es wäre falsch anzunehmen, die fortschreitende Globalisierung reduziere das Gewicht der Politik. Wirtschaftliche Aktivitäten werden politische Gestaltungsmöglichkeiten nicht substituieren, ganz im Gegenteil: Die zunehmende grenzüberschreitende Arbeitsteilung

und das Zusammenwachsen ehemals abgeschotteter Märkte basieren auf der politischen Zusammenarbeit der Staaten. Die Politik ist somit nicht der Gegenpol einer unkontrollierten Globalisierung, sondern sie ist als *komplementärer Faktor* Teil der Entwicklung. Die wirtschaftlichen Erfolge des Liberalisierungsprozesses während zweier Generationen haben jedoch die Anfor-

derungen an eine zukunftsgerichtete Politik tiefgreifend verändert. Neben dem Management politökonomischer Verteilungsmechanismen muss die Politik vermehrt Anpassungsstrategien entwickeln. Gute wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen leisten den besten Beitrag für eine innovationsfähige Wirtschaft.

Innovationsorientierte Wirtschaftspolitik

Die Entwicklung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen muss den Anforderungen der *Transparenz, Nicht-Diskriminierung und Berechenbarkeit* gerecht werden. Da für Investoren die langfristigen Perspektiven ausschlaggebend sind, ist die Stetigkeit der Wirtschaftspolitik sehr wichtig.

Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen

- **Kompatibilität mit einer offenen Marktwirtschaft**
Innovative Prozesse können sich am besten entfalten, wenn es zu keinen marktfremden Verzerrungen kommt.
- **Privatisierung**
Jüngste Entwicklungen zeigen deutlich, dass Privatisierungen der Schlüssel zur Auslösung von Innovationen in bisher abgeschotteten Märkten sind.
- **Good Governance auf allen Regierungsebenen**
Korruption, Intransparenz, undemokratische Regierungsformen sowie instabile Politikentscheidungen hemmen die Investitionen in Innovationen.

■ Erhöhung der makroökonomischen Stabilität

Ein stabiles makroökonomisches Umfeld ist von zentraler Bedeutung im Wettbewerb der Wirtschaftsstandorte. Dies bezieht sich auf gesunde öffentliche Finanzen ebenso wie auf eine stabilitätsorientierte Geldpolitik (vgl. S. 44).

■ Internationale Zusammenarbeit

Die internationale Zusammenarbeit auf bilateraler, regionaler und multilateraler Ebene soll den Marktzugang vergrößern (vgl. S. 21). Besonders die Schwellen- und Entwicklungsländer sind stark auf den offenen Zugang zu den globalen Handels- und Investitionsflüssen angewiesen.

■ Abfederung wirtschaftlicher und sozialer Anpassungskosten

Jede dynamische Veränderung der Wirtschaft führt zu Anpassungskosten. Die Politik sollte daher die Fähigkeit eines Landes zur Umsetzung notwendiger Veränderungen erhöhen und nicht versuchen, überfällige Anpassungen durch den Einsatz knapper Steuergelder oder durch Markteingriffe zu verhindern.

Investitionspolitik

■ Entwicklung guter Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen

Direktinvestitionen sind angewiesen auf ein Umfeld auf der Basis der Nicht-Diskriminierung, Inländerbehandlung, effizienten und transparenten öffentlichen Verwaltungen sowie eines fairen Steuerregimes (vgl. S. 27).

■ Zukunftsgerichtete öffentliche Investitionen

Öffentliche Investitionen in Infrastruktur, Ausbildung und Forschung sind komplementärer Erfolgsfaktor für die privaten Investitionen.

■ Investitionen in soziale Innovationen

Viele wichtigen sozialen Innovationen können durch die Politik nicht direkt beeinflusst werden. Die Politik kann jedoch durch langfristig ausgerichtete Investitionen entscheidend zum Umfeld der nachhaltigen Entwicklung sozialer Innovationen beitragen.

Es gibt keine *Patentrezepte* für die Ausgestaltung der Wirtschaftspolitik. Diese spielt sich vor dem Hintergrund der Wirtschafts- und Sozialgeschichte eines Landes ab. Der Anspruch der Gesellschaften an den Staat und die dem Privatsektor zugewiesene Rolle bestimmen

dabei die ordnungspolitische Ausbalancierung. Die Umsetzung national verschiedener Lösungswege ist das *Markenzeichen* demokratischer Marktwirtschaften, wobei die realwirtschaftlichen Zusammenhänge jedoch nicht ausser Kraft gesetzt werden können

(die vorstehenden Überlegungen fanden Eingang ins BIAC-Diskussionspapier «Innovation and Global Sustainable Growth», Business and Industry Advisory Committee to the OECD [BIAC], 2001).

Schweizerische Direktinvestitionen

Die schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland sind seit mehreren Jahren von einem rasanten Wachstum geprägt. Diese Zunahme steht in Einklang mit der globalen Zunahme dieser grenzüberschreitenden Kapitalflüsse. Direktinvestitionen sind für schweizerische Unternehmen unabdingbar für die Erschliessung neuer Märkte und für die Verteidigung bereits erreichter Marktanteile. Auch der Wirtschaftsstandort Schweiz zieht grossen Nutzen aus dem Zugang zu den Weltmärkten, der eine weitere Spezialisierung auf Segmente mit hoher Wertschöpfung ermöglicht. Die ausländischen Direktinvestitionen in der Schweiz verzeichneten 1999 eine starke Zunahme. Dennoch weist die Schweiz im internationalen Vergleich relativ geringe ausländische Direktinvestitionen auf.

Entwicklung der schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland

Der Fluss *schweizerischer Direktinvestitionen* ins Ausland hat sich von 27 Mia. Franken im Jahr 1998 auf 54 Mia. Franken im Jahr 1999 verdoppelt. Am stärksten haben die schweizerischen Direktinvestitionen in der Europäischen Union und in den Vereinigten Staaten zugenommen. Die erreichte Grössenordnung der schweizerischen Direktinvestitionen und die Tatsache, dass die Schweizer Wirtschaft der weltweit zehntgrösste Direktinvestor ist, unterstreichen die Bedeutung *offener Märkte* für die hiesige Wirtschaft (vgl. S. 21). Drei Schweizer Konzerne gehören zur Gruppe der 30 weltweit grössten Direktinvestoren; insgesamt über 4500 schweizerische Unternehmen hatten 1995 Tochtergesellschaften im Ausland. Bemerkenswert an dieser Zahl ist der Umstand, dass Länder mit grösseren Direktinvestitionsflüssen eine deutlich geringere Anzahl multinationaler Unternehmen aufweisen, wie beispielsweise Frankreich mit 1700, die Niederlande mit 1600 oder Schweden mit 3965 Unternehmen: Die Schweiz weist im internationalen Vergleich eine relativ grosse Zahl von KMU auf, die auch mit Direktinvestitionen Zugang zu den Weltmärkten suchen.

Die eindruckliche Dynamik der schweizerischen Direktinvestitionen im Jahr 1999 steht im Einklang mit der globalen Entwicklung. Weltweit haben die Di-

rektinvestitionen 1999 um 16 Prozent auf 800 Mia. US-Dollar zugenommen; für das Jahr 2000 schätzt die UNCTAD die Direktinvestitionen auf über 1000 Mia. US-Dollar.

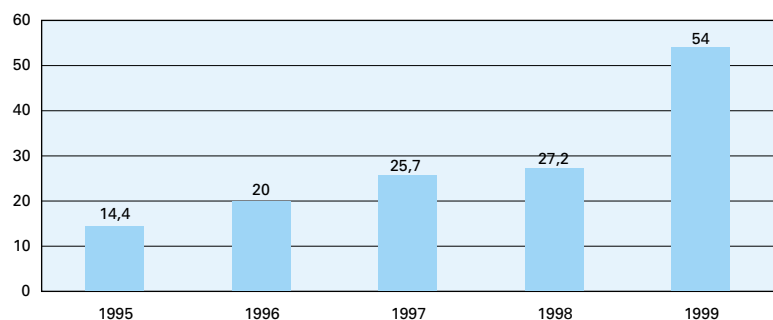
Die Direktinvestitionen aller Schweizer Unternehmen im Ausland machen 30 Prozent der *inländischen Investitionen* aus. Nur fünf Länder weisen einen grösseren Anteil auf, darunter die Niederlande (49), Schweden (41) und Grossbritannien (34). Schweden und die Niederlande sind insofern mit der Schweiz vergleichbar, als auch sie einen relativ kleinen Heimmarkt aufweisen. Grossbritannien ist aus historischen Gründen seit jeher einer der grössten Direktinvestoren überhaupt, im Jahr 1999 gar der weltweit Grösste.

Aus der *regionalen Verteilung* geht die Bedeutung der EU-Staaten deutlich her-

vor: 45 Prozent der schweizerischen Direktinvestitionen flossen 1999 in diesen Raum, gefolgt von den USA mit einem Anteil von 27 Prozent. Lateinamerika ist mit 12 Prozent der schweizerischen Direktinvestitionen im Jahr 1999 eine wichtige Region und auch Asien weist trotz erheblicher wirtschaftlicher und politischer Probleme in einigen Ländern einen Anteil von 9 Prozent auf.

In der *sektoriellen Betrachtung* fällt auf, dass die Direktinvestitionen der Dienstleistungsunternehmen im Jahr 1999 emporgeschwungen sind und 43 Mia. Franken erreichten, ungefähr soviel wie in den vier vorangegangenen Jahren zusammen. Diese starke Zunahme widerspiegelt die Direktinvestitionen der Banken, die nach -321 Mio. Franken (1998) ein Jahr später 9,6 Mia. Franken erreichten. Den grössten Teil der Direktinvestitionen machen 1999 die Finanz- und Hol-

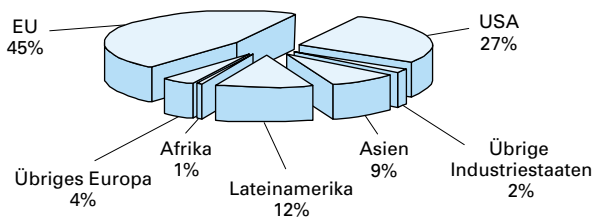
Schweizerische Direktinvestitionen im Ausland
Flüsse in Mia. Franken 1995–1999



Quelle: Schweizerische Nationalbank, 2000

Regionale Gliederung schweizerischer Direktinvestitionen im Ausland

Prozentualer Anteil an den Flüssen im Jahr 1999



Quelle: Schweizerische Nationalbank, 2000

dingesellschaften mit 13,2 Mia. Franken aus, wobei 11 Mia. Franken auf ausländisch beherrschte Gesellschaften entfallen. Die Zahlen belegen deutlich die Bedeutung der Schweiz als Standort international operierender Konzerne. Auch die Dienstleistungsbranchen Transporte und Kommunikation verzeichneten eine markante Zunahme von 859 Mio. Franken (1998) auf 3,5 Mia. Franken (1999). Im Industriesektor wiesen die Unternehmen aus den Branchen Chemie und Kunststoffe mit 6,6 Mia. Franken den grössten Anteil an Direktinvestitionen auf.

Schweizerische Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern

Der Anteil der *Schwellen- und Entwicklungsländer* an den schweizerischen Direktinvestitionsflüssen belief sich 1999 mit 11,5 Mia. Franken auf 21 Prozent. Dies entspricht in etwa dem Anteil der Entwicklungs- und Schwellenländer an den globalen Direktinvestitionsflüssen. Asien verzeichnete 4,6 Mia. Franken, wobei Singapur mit 3,5 Mia. Franken das mit Abstand wichtigste Land war,

gefolgt von Hongkong (648 Mio. Franken) und Malaysia (229 Mio. Franken). Gegenüber dem Spitzenwert von 1998 von 5,7 Mia. Franken ist somit 1999 ein Rückgang der Direktinvestitionen in den asiatischen Raum zu verzeichnen, wobei vor allem der Rückgang in den Philippinen von 1,2 Mia. Franken (1998) auf 57 Mio. Franken ins Gewicht fiel. Auch China weist tiefere Werte auf: Nachdem die schweizerischen Direktinvestitionen dort 1997 noch 255 Mio.

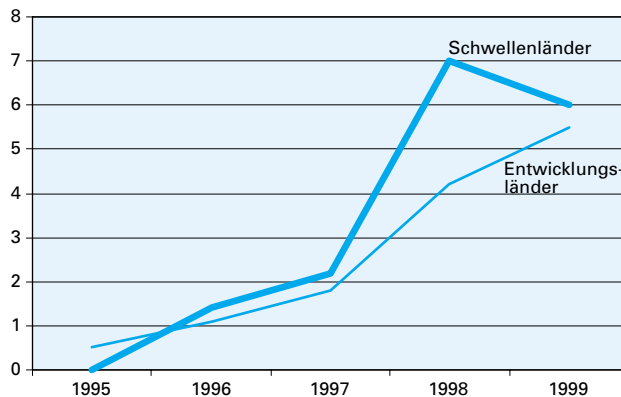
Franken betragen, gingen sie 1998 auf 123 Mio. Franken und 1999 auf -116 Mio. Franken (Rückfluss) zurück. Im mittelfristigen Vergleich fällt auf, dass die Direktinvestitionsflüsse der Schweiz in Asien sowohl 1998 als auch 1999 grösser waren als in den Jahren vor Ausbruch der asiatischen Wirtschaftskrise. Direktinvestitionen leisten somit einen wichtigen Beitrag an die wirtschaftliche Stabilisierung einer Region.

Auch in *Lateinamerika* verzeichneten die Direktinvestitionen in den Jahren 1998 und 1999 eine Zunahme, die in Brasilien und Mexiko besonders ausgeprägt war. In Mexiko hat sich das Inkrafttreten des NAFTA-Abkommens günstig ausgewirkt, aber auch die allgemein stabilere Wirtschaftspolitik und erste Reformen haben die Attraktivität als Investitionsstandort verbessert. Als neues OECD-Mitglied ist Mexiko zudem Verpflichtungen bezüglich Minimalstandards bei den Rahmenbedingungen für Investitionen eingegangen (vgl. S. 23).

Das Beispiel Mexikos zeigt eindrücklich, welche Potentiale sich für Schwellenländer durch regionale Wirtschafts-

Schweizerische Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern

Flüsse in Mia. Franken 1995–1999



Quelle: Schweizerische Nationalbank, 2000

tegration und durch Einhaltung internationaler Standards bei der Behandlung von Direktinvestitionen realisieren lassen. Generell können die Schwellen- und Entwicklungsländer grossen *wirtschaftlichen Nutzen* aus Direktinvestitionen ziehen, da diese häufig die einzige Möglichkeit des mittel- bis langfristigen Zugangs zu neuen Technologien darstellen und die Kapitalbildung beschleunigen (vgl. S. 12 ff.). Dieses Entwicklungspotential kann in vielen Ländern jedoch wegen der gegenwärtig ungenügenden Rahmenordnungen für Direktinvestitionen nicht genutzt werden (vgl. S. 14).

Direktinvestitionen und Wirtschaftsstandort Schweiz

Schweizerische Unternehmen beschäftigen im Ausland über 1,6 Mio. Mitarbeiter, wobei der Industriesektor einen Anteil von 58% hat. Angesichts dieser eindrücklichen Zahl erstaunt es nicht, dass häufig befürchtet wird, mittels Direktinvestitionen würden Arbeitsplätze exportiert mit entsprechenden negativen Auswirkungen auf den hiesigen Arbeitsmarkt. Dem ist zu entgegnen, dass der Kapitalbestand schweizerischer Unternehmen im Ausland zwischen 1995 und 1999 von 163 Mia. Franken auf 307 Mia. Franken oder um 88 Prozent zugenommen hat. Im gleichen Zeitraum stieg die Anzahl Mitarbeiter jedoch nur von 1,4 Mio. auf 1,6 Mio. Personen, mit 14% also rund sechsmal schwächer als der Kapitalbestand. Dies ist ein deutlicher Hinweis, dass Direktinvestitionen im Ausland keine *Substitution von Arbeitsplätzen* zuungunsten des Schweizer Arbeitsmarkts zur Folge haben.

Im Gegenteil: Dank der Direktinvestitionen können sich Schweizer Unternehmen Zugang zu interessanten Märkten verschaffen. Neue Märkte erhöhen

die Nachfrage nach *Zwischenprodukten*, die je nach Branche in der Schweiz hergestellt werden. Für Unternehmen mit hohem Spezialisierungsgrad und hohen Entwicklungskosten ist die globale Vermarktung der eigenen Produkte Voraussetzung für den *wirtschaftlichen Erfolg*. In anderen Branchen bieten globale Produktionsstrukturen die Möglichkeit, flexibler auf Nachfrageschwankungen in den lokalen Märkten zu reagieren. Aus der Sicht des Schweizer Wirtschaftsstandorts ermöglichen multinationale Produktionsketten zudem die Spezialisierung auf Bereiche mit *hoher Wertschöpfung*. Bei Technologien mit starken Skaleneffekten wie z. B. bei Kommunikations- oder Transportnetzen lässt sich die Rentabilität des Gesamtunternehmens durch die Leistungserbringung in neuen Märkten erhöhen. Direktinvestitionen zur Erschliessung lokaler Märkte sichern in solchen Branchen die Erfolgsfaktoren des gesamten Unternehmens.

Aus diesen Gründen wird es künftig noch wichtiger sein, dass die schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland durch einen entsprechenden Ausbau des

aussenwirtschaftspolitischen Instrumentariums gefördert und geschützt werden.

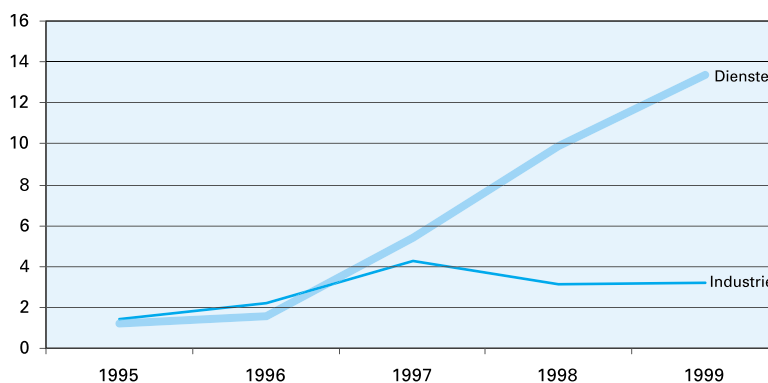
Aus der Sicht der Unternehmen macht es immer weniger Sinn, zwischen Handel und Direktinvestitionen zu trennen. Gerade in schnell wachsenden Märkten mit hoher Wettbewerbsintensität setzt der Absatz der eigenen Produkte häufig eigene Niederlassungen vor Ort voraus. Hierbei spielt in technologieorientierten Branchen auch der Schutz des Geistigen Eigentums eine grosse Rolle, da dieser am effizientesten innerhalb der eigenen Unternehmensgruppe gewährleistet ist (vgl. S. 13). Somit besteht in vielen Branchen eine *komplementäre Beziehung* zwischen Export und Direktinvestitionen.

Ausländische Direktinvestitionen in der Schweiz

In den Jahren 1998 und 1999 verzeichnete die Schweiz mit 13 Mia. resp. 17,1 Mia. Franken einen starken Zufluss von Direktinvestitionen aus dem Ausland. Diese Vervierfachung der ausländischen

Ausländische Direktinvestitionen in der Schweiz

Flüsse in Mia. Franken 1995–1999



Quelle: Schweizerische Nationalbank, 2000

Direktinvestitionen in der Schweiz seit Mitte der neunziger Jahre ist auf Finanz- und Holdinggesellschaften sowie Versicherungen zurückzuführen. Der Umstand, dass ausländisch beherrschte Gesellschaften zunehmend von der Schweiz aus Direktinvestitionen im Ausland tätigen (1999: 11,1 Mia. Franken), unterstreicht die Bedeutung der Schweiz als *Sitz international operierender Unternehmen*. Dabei kann beobachtet werden, dass auch das Management dieser Gesellschaften vermehrt in der Schweiz angesiedelt ist. Ausländische Direktinvestitionen in der Schweiz führen somit auch zur Schaffung zahlreicher hochwertiger Arbeitsplätze im Management international operierender Unternehmen. Die Verbesserung des Holdingstandorts im Rahmen der Unternehmenssteuerreform 1997 hat nicht nur neue Arbeitsplätze in die Schweiz gebracht, sondern liess auch mehr Steuergelder in die Bundeskassen fließen (vgl. S. 36).

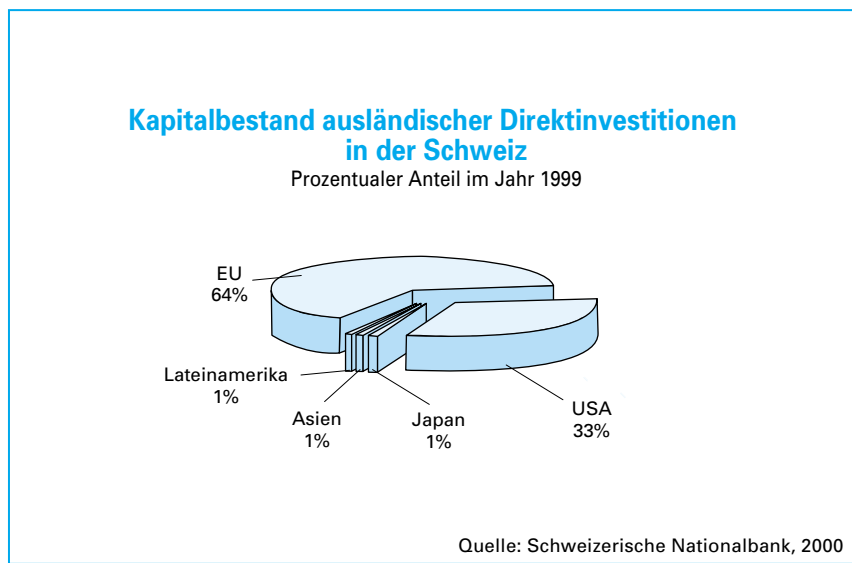
Der Industriesektor verzeichnete 1999 ausländische Direktinvestitionen in der Höhe von 3,2 Mia. Franken, wovon 3 Mia. Franken auf die Branchen Elektronik, Energie, Optik und Uhren entfielen,

während in den Branchen Metalle und Maschinen ein Kapitalrückfluss von annähernd 400 Mio. Franken erfolgte. Die ausländischen Direktinvestitionen des Jahres 1998 wurden stark revidiert und werden nun neu mit 3,1 Mia. Franken ausgewiesen. Hierbei entfallen 3 Mia. Franken auf Unternehmen in der Chemie- und Kunststoffbranche.

Fast zwei Drittel der ausländischen Direktinvestitionen in der Schweiz stammen 1999 aus EU-Ländern, während ein Drittel auf Investoren aus den USA entfällt. Die Schweiz ist für die EU nicht nur ein wichtiger Handelspartner, sondern auch ein wichtiger Wirtschaftsstandort für EU-Unternehmen. Im Jahr 1999 waren die Direktinvestitionen aus Japan, Asien und Lateinamerika relativ gering.

Der Zunahme ausländischer Direktinvestitionen während der letzten Jahre unterstreicht die Qualität des hiesigen Wirtschaftsstandorts. International verglichen ist die Schweiz jedoch ein eher unbedeutendes Empfangsland von Direktinvestitionen. Auch in Relation zu den inländischen Investitionen oder den schweizerischen Direktinvestitionen

im Ausland sind die ausländischen Direktinvestitionen in die Schweiz eher gering. Der auf diesen Relationen basierende *Transnationalitätsindex* der UNCTAD verweist die Schweiz denn auch nur auf den 14. Rang der 23 untersuchten Industriestaaten. Verglichen mit den Niederlanden, Schweden oder Norwegen weist die Schweiz als Standort internationaler Unternehmen somit noch ein beträchtliches Aufholpotential auf, das namentlich durch weitere Verbesserungen im Steuerbereich ausgeschöpft werden kann (vgl. S. 39).



Rahmenordnung für grenzüberschreitende Direktinvestitionen

Die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit spielt sich nicht im rechtsfreien Raum ab. Vielmehr unterliegen Direktinvestitionen 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 und zur Förderung von Direktinvestitionen ein unverzichtbares Element ihrer Aussenwirtschaftspolitik.

In der Berichtsperiode hat sich der Fokus bei der Entwicklung investitionsrelevanter Rahmenbedingungen weiter weg von der multilateralen und hin auf die nationale, bilaterale und regionale Ebene verschoben. Erfreulicherweise liberalisiert eine zunehmende Zahl von Ländern ihre Investitionsregimes. Viele Entwicklungs- und Transitionsländer haben erkannt, dass sie ohne unilaterale Reformen schlechte Karten im Wettbewerb der Staaten um investives Kapital haben. Auch wird das Netz bilateraler Investitionsschutzabkommen laufend engmaschiger. Sodann finden neuerdings investitionsbezogene Bestimmungen Eingang in überregionale Handelsabkommen der Wirtschaftsblöcke (EU, EFTA, NAFTA) mit Drittstaaten. Demgegenüber bewegt sich derzeit auf multilateraler Ebene (OECD und WTO) wenig. Mangels politischem Willen stockt hier der Liberalisierungsprozess. Dies ist für die Schweiz, die als kleines Land wie kaum ein zweites auf gesicherten Marktzugang angewiesen ist, von Nachteil.

World Trade Organization

Handel und Investitionen sind eng miteinander verbunden. Es wäre daher nur folgerichtig, im Rahmen der World Trade Organization (WTO) auch für die grenzüberschreitenden Investitionen eine liberale multilaterale Rahmenordnung zu schaffen. Diese sollte sicherstellen, dass ausländische Investoren gegenüber inländischen nicht diskriminiert werden. In einer neuen Verhandlungsrunde gebührt dem Bereich Direktinvestitionen hohe Priorität.

Eine neue Verhandlungsrunde drängt

Nach einigem Hin und Her steht nun fest, dass die nächste WTO-Ministerkonferenz im November 2001 in Doha / Qatar abgehalten werden wird. Weniger Klarheit herrscht über die Themengebiete, die im Emirat am Golf zur Behandlung kommen sollen. Fällt der Startschuss zu einer umfassenden grossen Verhandlungsrunde oder wird man sich auf ein bescheidenes Programm von Sektorverhandlungen (mit Schwer-

gewicht auf dem Dienstleistungs- und dem Agrarsektor) beschränken?

Aus Sicht der Wirtschaft ist die Lancierung einer neuen WTO-Verhandlungsrunde anzustreben, denn der grenzüberschreitende Kapital-, Güter- und Dienstleistungsaustausch ist der entscheidende Motor für die Weltwirtschaft. Regionale und plurilaterale Vereinbarungen, so nützlich sie für die beteiligten Staaten sein mögen, sind kein Ersatz für das weltumspannende WTO-System. Dies gilt im besonderen Masse für einen Kleinstaat wie die Schweiz, der einerseits eine offene Volkswirtschaft hat, ohne andererseits über den Schutzschild eines regionalen Wirtschaftsblocks zu verfügen.

Es wäre verhängnisvoll, wenn die gegenwärtig zu beobachtende Hinwendung zu bilateralen und regionalen Wirtschaftsvereinbarungen, die zwangsläufig eine *Schlechterstellung von Drittstaaten* beinhalten, zu einer Schwächung des Welthandelssystems führen würde.

Vor diesem Hintergrund sollte in Qatar eine neue – wenn nicht umfassende, so doch zumindest nach klaren Prioritäten geordnete – Welthandelsrunde gestartet werden. Dabei ist den Interessen der *Entwicklungs- und Schwellenländer* angemessene Rechnung zu tragen, nicht nur weil diese mittlerweile ca. drei Viertel der WTO-Mitgliedstaaten stellen, sondern weil sie zu Recht einen besseren Zugang zu den Märkten der Industriestaaten reklamieren, zumindest für Produkte, in denen sie über komparative Vorteile verfügen. Die vollständige Öffnung der Märkte wohlhabender Staaten für die ärmsten Länder ist wohl die Massnahme, welche der Bekämpfung der extremen Armut am meisten dient.

Als Sprecherin der Weltwirtschaft stellt die Internationale Handelskammer (IHK) eine lange Reihe von *Begehren an eine künftige WTO-Runde*. Sie fordert u.a. vollständige Beseitigung der verbleibenden tarifarischen und nicht tarifarischen Handelshemmnisse; administrative und zolltechnische Erleichterungen beim grenzüberschreitenden Handel; Vermeidung von protektionis-

tisch motivierten Anti-Dumping-Einfuhrbeschränkungen; sukzessiven Abbau von Produktions- und Exportsubventionen v. a. in den Bereichen Landwirtschaft, Fischerei und Energie; möglichst umfassende Dienstleistungsliberalisierung, auch im stark regulierten Bank- und Versicherungsbereich; raschere und konsequente Umsetzung des Abkommens über Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) usw. Demgegenüber warnt die IHK zu Recht davor, über das WTO-Regelwerk sozial- und umweltpolitische Ziele zu verfolgen. Zum einen bestehen für diese Bereiche bereits geeignete Organisationen, wie z. B. die International Labour Organization (ILO), zum anderen sind Handelssanktionen keine zieladäquate Massnahme zur Erreichung von besseren Sozial- und Umweltstandards, so gerechtfertigt diese sein mögen.

Eine WTO auch für Direktinvestitionen

Die WTO befasst sich erst sektoriell und nur unter handelsrelevanten Aspekten mit Investitionen. Dabei wäre die *Implementierung eines globalen, umfassenden Regelwerkes für grenzüberschreitende Direktinvestitionen 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 Welthandel 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 blockfreien Drittländern (wie der Schweiz) schlechterstellen.

Je nach Quelle findet ein Drittel bis zur Hälfte des weltweiten Handels mit Gütern und Dienstleistungen innerhalb von Konzernen (z. B. zwischen Mutterhaus und Auslandsfilialen) statt. Während früher galt: «Investitionen folgen dem Handel», gilt heute vielfach: «*Handel folgt den Investitionen*». Grenzüberschreitende Investitionen bewirken nicht nur den Transfer von Kapital, sondern auch von betriebswirtschaftlichem und technologischem Know-How. Sie fördern damit die wirtschaftliche Entwicklung der Zielländer (vgl. S. 24 f.). Dennoch werden Auslandsinvestitionen in vielen Ländern massiv behindert.

Trotz dieser Zusammenhänge erfüllt die WTO im Bereich der grenzüberschreitenden Direktinvestitionen bei weitem nicht die Funktionen, die sie als *Weltwirtschaftsordnung* eigentlich wahrnehmen sollte. Es ist daher zu fordern, dass bei der WTO *sektorübergreifende Grundregeln* für die Behandlung ausländischer Investoren (Transparenz, Meistbegünstigung, Inländerbehandlung) festgelegt werden. Ziel muss es darüber hinaus sein, Marktzugangsbeschränkungen für ausländische Direktinvestitionen abzubauen. Dabei ist, analog dem GATS-Abkommen, ein *länder- und sektorenspezifischer Bottom-up-Ansatz in Form von Liberalisierungslisten* zu verfolgen. Dieses Vorgehen, das dem WTO-Mechanismus entspricht, ist zwar mühsam, zeitraubend und erlaubt nur kleine Fortschritte. Sein Vorteil ist, dass er die WTO-Mitglieder politisch nicht überfordert. Demgegenüber erfordert der Top-down-Ansatz, wie er in der OECD bei den gescheiterten MAI-Verhandlungen zur Anwendung kam, einen hohen Grad von Übereinstimmung über das Verhandlungsziel schon bei Verhandlungsbeginn.

Auf formeller Ebene liegt das Dossier Direktinvestitionen bei der WTO Working Party on the Relationship between

Trade and Investment, auf informeller Ebene befasst sich seit einiger Zeit eine lose Ländergruppe «Friends of Investment» mit nach aussen wenig sichtbarem Erfolg mit der Thematik. Aus unserer Sicht sollte ein künftiges WTO-Investitionsabkommen nicht – wie offenbar diskutiert – primär entwicklungspolitischen Prämissen unterliegen, sondern möglichst weitgehend die auf nationaler und plurilateraler Ebene erzielten Ergebnisse übernehmen.

Im geltenden WTO-Regelwerk finden sich investitionsrelevante Bestimmungen vorab *im 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 Transferbeschränkungen oder Verpflichtungen zu einer inländischen Mindestbeteiligung am Eigenkapital untersagt. Auch TRIMS in Form von Anreizen (Subventionen, Steuervergünstigungen) sind weiterhin zulässig.

WTO – GATS 2000

Der Abschluss des *General Agreement on Trade in Services GATS* 1995 war von fundamentaler Bedeutung, da die-

ses als Rahmenabkommen erstmals das Nichtdiskriminierungsprinzip für den Dienstleistungshandel auf multilateraler Ebene verankerte. Die Liberalisierungszugeständnisse beschränkten sich aber im Wesentlichen auf eine Festschreibung der Anfang der neunziger Jahre vorherrschenden Marktzugangsbedingungen. Die Mitgliedstaaten einigten sich deshalb bereits bei Abschluss der Uruguay-Runde auf neue Liberalisierungsverhandlungen, die spätestens bis zum Jahr 2000 aufgenommen werden sollten. Im Detail werden Verbesserungen in den drei Verpflichtungsbereichen Marktzugang, Inländerbehandlung und Meistbegünstigung angestrebt.

Trotz des Scheiterns von Seattle starteten die *GATS 2000-Verhandlungen* planmässig vor gut einem Jahr. Nach einer ersten Phase, die neben dem Abbau von Altlasten primär der Ausarbeitung der Verhandlungsrichtlinien diente, läuft nun seit dem Frühjahr 2001 die eigentliche Verhandlungsphase. Die Verhandlungen sollen auf bilateraler, plurilateraler und multilateraler Basis erfolgen, wobei als Methode hauptsächlich der «Request-Offer-Approach» vorgesehen ist. Dies bedeutet, dass zunächst zwischen einzelnen Ländern über konkrete Marktzugangswünsche verhandelt wird; von allfälligen Ergebnissen profitieren dann aufgrund des Meistbegünstigungsprinzips auch alle anderen WTO-Mitglieder.

Die Industrie- und Entwicklungsländer scheinen gemeinsam gewillt, die Verhandlungen voranzutreiben. Die Bedeutung dieser Zustimmung ist nicht zu unterschätzen, da nach der gescheiterten Seattle-Konferenz die *Agrar- und Dienstleistungsverhandlungen* «Prüfstein der WTO» geworden sind. Ob die Lancierung einer neuen grossen Runde in absehbarer Zeit Realität wird, dürfte wesentlich von konstruktiven Verhandlungen im GATS 2000 abhängen.

Überregionale Freihandelsabkommen

Weltweit besteht eine zunehmende Tendenz zu umfassenden (d. h. nicht auf Industriezölle beschränkten), überregionalen präferenziellen Abkommen. Dies infolge der Tatsache, dass der multilaterale Marktöffnungsprozess (WTO, OECD) gegenwärtig kaum vorankommt und dass weitergehende Liberalisierungsfortschritte zwischen einer begrenzten Zahl von Ländern mit relativ ähnlicher wirtschaftspolitischer Ausrichtung leichter realisierbar sind.

Freihandelsabkommen haben in den letzten Jahren eine eigentliche Renaissance erlebt. Beim GATT bzw. bei der WTO sind seit 1947 rund 150 regionale präferenzielle Abkommen notifiziert, wobei die Mehrzahl erst in den neunziger Jahren abgeschlossen worden ist. Die meisten dieser Abkommen wurden von der EU bzw. von der EFTA mit Drittländern ausgehandelt. Daneben gibt es aber auch zahlreiche weitere Abkommen zwischen Ländern auf dem europäischen und dem amerikanischen Kontinent. Ganz besonders wichtig ist das nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA), das im Jahr 1994 die Wirtschaftsbeziehungen zwischen den USA, Kanada und Mexiko liberalisierte. Bekannt ist auch der Mercosur (Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay).

Im Wettstreit mit der EU begann die *EFTA*, der lediglich die Schweiz, Norwegen, Island und Liechtenstein angehören, ebenfalls ein dichtes Netz an Abkommen auszuhandeln. Dieser Prozess ist mit Blick auf Mittel- und Osteuropa schon weitgehend abgeschlossen, gegenüber den Mittelmeerländern, Nord- und Südamerika und Asien aber noch voll im Gang oder erst richtig im Anlaufen. Mit dem Abschluss eines

Freihandelsabkommens mit Mexiko (das bei reibungsloser Ratifikation durch die fünf Vertragsstaaten am 1. Juli 2001 in Kraft treten könnte) gelang der EFTA ein doppelter Durchbruch: Es ist das erste Freihandelsabkommen mit einem Land in Übersee. Gleichzeitig geht dieses Abkommen sehr viel weiter als die übrigen 15 bisher von der EFTA abgeschlossenen Freihandelsabkommen. Die Schweizer Wirtschaft erhält damit den gleichen Zugang zum mexikanischen Markt wie die Konkurrenten aus der EU und aus den NAFTA-Staaten USA und Kanada. Neben dem Freihandel für sämtliche Industrieprodukte und der Liberalisierung im Dienstleistungssektor beinhaltet das Abkommen u. a. Bestimmungen über den *Schutz und die Förderung von Direktinvestitionen*, den Schutz des geistigen Eigentums (Patent- und Markenschutz usw.) und den diskriminierungsfreien Zugang bei öffentlichen Beschaffungen.

Entgegen weitergehenden schweizerischen Vorschlägen beschränkt sich das *Investitionskapitel* des Freihandelsabkommens mit Mexiko in materieller Hinsicht auf den *Grundsatz des freien Transfers* von Investitionserträgen und anderen Zahlungen im Zusammenhang mit Direktinvestitionen. Eine eng umschriebene Ausnahmeklausel kann bei Zahlungsbilanzschwierigkeiten angerufen werden. Auf die Aufnahme weiterer materieller Bestimmungen wurde verzichtet, da nach mexikanischer Ansicht insbesondere Fragen des *Investitionsschutzes* in bilateralen Investitionsschutzabkommen geregelt werden sollen. Die Zusammenarbeit der Vertragsparteien im Bereich *Investitionsförderung* bildet einen weiteren Schwerpunkt des Kapitels. So sollen etwa sich abzeichnende Investitionsmöglichkeiten auf dem Gebiet der Vertragsparteien bekannt gemacht werden. Auch wird gefordert, dass die im Zusammenhang mit Investitionen erforderlichen administra-

tiven Verfahren nach Möglichkeit vereinfacht werden. Schliesslich wird in einer «review clause» festgehalten, dass drei Jahre nach Inkrafttreten des Abkommens Möglichkeiten zur weiteren Liberalisierung der Investitionsregimes der Vertragsparteien geprüft werden. Diese Klausel widerspiegelt die entsprechende Vereinbarung des Freihandelsabkommens zwischen der EU und Mexiko.

Mit diesem Investitionskapitel gelang es den EFTA-Ländern erstmals, in einem Freihandelsabkommen materielle Investitionsfragen zu regeln. In der zentralen Frage der Transferregelung verfolgt das EFTA-Freihandelsabkommen mit Mexiko gegenüber demjenigen der EU eine wesentlich liberalere Stossrichtung. Von Bedeutung ist schliesslich die Dynamisierung des Vertragsverhältnisses durch die Überprüfungs-klausel. Entsprechende weit gefasste EFTA-Drittstaatsabkommen sind derzeit geplant mit *Kanada, Chile, den Mercosur-Staaten, Südafrika, Ägypten, Singapur, Südkorea und Japan*.

Überregionale Freihandelsabkommen als Alternative

Angesichts der derzeit stockenden multilateralen Liberalisierungs-bemühungen im Rahmen der WTO liegt es im Interesse unseres Landes, regionale Freihandelsabkommen mit breitem Anwendungsbereich und einem möglichst umfassenden Investitionskapitel einzugehen. Trotzdem bleibt richtig, dass den aussenwirtschaftspolitischen Interessen kleiner und mittelgrosser Volkswirtschaften, welche bei bilateralen Verhandlungen nur beschränkte Hebelwirkung haben, grundsätzlich am besten mit einer Liberalisierung im multilateralen Rahmen gedient ist.

Schweizerische Investitionsschutzabkommen

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.

Im Berichtsjahr hat die Schweiz ihr bereits sehr dichtes Netz von bilateralen Abkommen mit Bestimmungen über den Schutz und die Förderung von Investitionen weiter ausgebaut. Per Ende März 2001 sind 100 (März 2000: 96) solcher *Investitionsschutzabkommen (ISA)* unterzeichnet, wovon 90 (82) 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.

Die ISA verschaffen den schweizerischen Auslandsinvestitionen einen *staatsvertraglichen Rahmen* auf der Basis der *Inländergleichbehandlung* und der *Drittländermeistbegünstigung*. Sie überführen, auf hohem Verpflichtungsniveau, die Grundsätze des Völkergewohnheitsrechts in geschriebenes 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 In-

vestitionsbegriff, 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.

Seit dem 1. Januar 2000 *in Kraft getreten* sind die ISA mit Botswana, Indien, Kambodscha, Kuwait, Mauritius, Nicaragua, Nord-Korea und Zimbabwe. *Unterzeichnet* (aber noch nicht in Kraft) sind seither die ISA mit Bangladesh, Costa Rica (ersetzt das Abkommen von 1965), Djibouti, Jordanien (als 100. ISA der Schweiz), Libanon und Nigeria.

Direktinvestitionen und Entwicklungszusammenarbeit

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 verschiedenen Instrumente des Bundes zur Investitionsförderung, 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.

Ausländische Direktinvestitionen sind ein hervorragendes *Mittel zur Integration von Entwicklungs- und Transitionsländern in die Weltwirtschaft*. Im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit unseres Landes gebührt der Investitionsförderung daher zu Recht ein hoher Stellenwert. Ganz abgesehen davon, dass durch die weltwirtschaftliche Integration dieser Länder neue interessante Absatz-, Investitions- und Beschaffungsmärkte für die Schweizer Wirtschaft entstehen. Die Investitionsförderung komplettiert andere vom Staatssekretariat für Wirtschaft (seco) gerierte entwicklungsrelevante Massnahmen wie Zahlungsbilanzhilfe, Entschuldungsmassnahmen, Mischfinanzierung von Infrastrukturprojekten, Handels- und Umwelttechnologiekoooperation.

Investitionen in Entwicklungs- und Transitionsländern, mit denen die Schweiz ein ISA und/oder ein DBA (vgl. S. 29) abgeschlossen hat, werden durch die vom Bund gegründete Stiftung *Swiss Organization for Facilitating Investments (SOFI)* und die *Swiss Development Finance Corporation (SDFC)*

gefördert. Mit diesen Unterstützungsmassnahmen will das seco Privatkapital mobilisieren, um damit den Fluss öffentlicher Gelder durch Investitionen des Privatsektors zu ergänzen.

Die *SOFI* steht vor allem schweizerischen KMU für Joint Ventures beratend zur Seite, indem sie Machbarkeitsstudien mitfinanziert. Im dritten Jahr ihres Bestehens verfügt *SOFI* mittlerweile über ein Netz von Partnerorganisationen in 55 Ländern. Die Nachfrage nach den Diensten der *SOFI* hat weiter zugenommen; bisher konnten insgesamt 45 Projekte dank der Unterstützung von *SOFI* erfolgreich abgeschlossen werden.

Die *SDFC* beteiligt sich mit Eigenkapital und eigenkapitalähnlichen Finanzierungsinstrumenten an Investitionsprojekten der schweizerischen Privatwirtschaft in ausgewählten Entwicklungs- und Transitionsländern. Darüber hinaus bietet sie Beratung für die Gesamtfinanzierung von derartigen Investitionsprojekten sowie Unterstützung bei der Projektvorbereitung und bei Projektverhandlungen. Bisher sind drei Projekte für eine Finanzierung durch die *SDFC* bewilligt worden und stehen in der Realisierungsphase.

Die beiden 1997 vom Bund gegründeten *Risikokapitalfonds* in Indien (*Swiss Tech Fund*) und China (*Sino-Swiss Partnership Fund*) konnten weitere Investitionen tätigen. Die Investitionen des *Swiss-Tech Fund* entwickeln sich erfreulich. Die Nutzung des Fondskapitals verlief lebhafter als erwartet, weshalb der Bund eine Kapitalaufstockung um 9 Mio. Franken beschlossen hat. Im Hinblick auf eine weitere Aufstockung des Fondskapitals werden nun private Investoren gesucht. In China wurden bisher fünf Projekte mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 18 Mio. Franken bewilligt. Damit werden ungefähr 60 Prozent des Fondskapitals investiert sein.

Angesichts dieser und weiterer 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. Zu diesem Zweck ist vom seco ein *«Beirat zur Investitionsförderung in Entwicklungs- und Transitionsländern»* geschaffen worden, der die zuständigen Behörden bei der Anwendung des neuen Instrumentariums beraten soll.

Verhaltenskodices für multinationale Unternehmen

Gerade multinationale Unternehmen haben das grösste Interesse an einem generell guten *«Corporate Behaviour»*. Da dies allerdings *«Good Governance»* seitens der Behörden voraussetzt, können mit Verhaltenskodices, die sich nur an die Unternehmen richten, bestenfalls partielle Verbesserungen erreicht werden.

In den letzten Jahren haben sowohl staatliche als auch private Institutionen eine grosse Zahl von *Verhaltenskodices* geschaffen, die sich an multinationale Unternehmen richten. Die bekanntesten sind der *«UN Global Compact»*, der 1999 von UN-Generalsekretär Kofi Annan in Davos lanciert wurde, sowie die *«OECD-Guidelines for Multinational Enterprises»*, die im Jahr 2000 einer umfassenden Revision unterzogen worden sind. Beide Kodices sind freiwillig und rechtlich nicht bindend.

Der Erlass eines Kodex ist für Regierungen und internationale Organisationen ein nützliches Instrument, um ihre Erwartungen an das Verhalten der Unternehmen zu formulieren und publizitätswirksam zu verkünden. Im Falle

des «UN-Global Compact» werden Normen wiederholt, die bereits in den *UN-Konventionen* über Menschenrechte und Arbeitsrecht sowie im *Rio-Abkommen* und der *Agenda 21* enthalten sind.

Verglichen mit dem UN Global Compact sind die *OECD-Guidelines* inhaltlich sehr ähnlich, jedoch wesentlich detaillierter. In institutioneller Hinsicht besteht ein wichtiger Unterschied darin, dass die OECD-Staaten einen *Nationalen Kontaktpunkt* unterhalten müssen, der für Unternehmen und die interessierten Parteien als Anlaufstelle dient. Das Kapitel über die Implementierung

sieht zudem ein *freiwilliges Schlichtungsverfahren* vor.

Die meisten multinationalen Unternehmen verfügen bereits seit Jahren über *interne Verhaltensregeln*, die auf die branchen- und unternehmensspezifische Situation eingehen. Auch legiferieren praktisch alle Staaten in den angesprochenen Gebieten. Gerade in OECD-Ländern ist die gesetzliche Regulierungsdichte sehr hoch, weshalb Verhaltensregeln über «Corporate Behaviour» eigentlich eine unnötige Duplizität darstellen. In Schwellen- und Entwicklungsländern ist die Situation eine an-

dere: Dort bestehen zwar vermehrt auch Gesetze im Sozial- und Umweltbereich, aber deren Umsetzung im Rahmen der «*Good Governance*» auf staatlicher Seite ist häufig noch ungenügend. Multinationale Unternehmen sind sich bewusst, dass in einem solchen Umfeld von ihrem «Corporate Behaviour» eine wichtige Signalwirkung ausgeht und verhalten sich entsprechend.

UN Global Compact

UN-Generalsekretär Kofi Annan hat Unternehmensführer in der ganzen Welt aufgefordert, die «Global Compact»-Initiative in ihren Unternehmen zu implementieren und umzusetzen sowie entsprechende politische Massnahmen zu unterstützen. Die Grundsätze der Initiative beziehen sich auf die Wahrung der Menschenrechte, die Schaffung gerechter Arbeitsbedingungen und den Schutz der Umwelt. Der UN-Generalsekretär fordert globale Unternehmen auf:

Menschenrechte

- Prinzip 1: sich im Rahmen ihres Einflussbereichs für die Wahrung der internationalen Menschenrechte einzusetzen und entsprechend zu handeln.
Prinzip 2: sicherzustellen, dass ihr Unternehmen sich von Partnern distanziert, die die Menschenrechte missachten.

Arbeitsbedingungen

- Prinzip 3: die Versammlungsfreiheit zu respektieren und das Recht auf Tarifverhandlungen anzuerkennen.
Prinzip 4: jegliche Form von Zwangsarbeit abzuschaffen.
Prinzip 5: Kinderarbeit grundsätzlich zu verbieten.
Prinzip 6: keinerlei Diskriminierung in bezug auf Arbeit und Beschäftigung zuzulassen.

Umwelt

- Prinzip 7: Umweltprobleme mit Umsicht zu lösen.
Prinzip 8: Initiativen zu lancieren, die die Verantwortung gegenüber der Umwelt fördern.
Prinzip 9: sich für die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien einzusetzen.

Quelle: www.unglobalcompact.org

Internationales Steuerrecht

Die Globalisierung der Wirtschaft und die digitale Revolution sind in den letzten Jahren auch im Steuerbereich zu wichtigen 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. Die internationalen Bestrebungen zur Eindämmung des «schädlichen» Steuerwettbewerbs sind vor diesem Hintergrund zu sehen. Der elektronische Handel zwingt die Staaten zur Überprüfung bestehender Besteuerungsgrundsätze und ruft nach wirtschaftsfreundlichen, international koordinierten Lösungen. Zudem gewinnen die konzerninternen Verrechnungspreise angesichts der internationalen Zusammenschlüsse von Unternehmen an Bedeutung. In Europa führt die Schaffung des Wirtschafts- und Währungsraums zum Ruf nach einem weiteren Abbau von steuerlichen Hindernissen und stossenden Belastungsunterschieden bei der Unternehmensbesteuerung. Die Europäische Kommission setzt dabei auf eine flexible, langfristig angelegte Strategie.

Der Wirtschaftsstandort Schweiz und die von unserem Land aus operierenden Unternehmen sind mit einem steuerlichen Umfeld konfrontiert, das sich in Zukunft erheblich verändern wird. Um im weltweiten Standortwettbewerb bestehen zu können, muss die Schweiz vorteilhafte steuerliche Rahmenbedingungen anbieten (Doppelbesteuerungsabkommen und internrechtliche Regelungen). Als Nichtmitglied der EU ist die Schweiz von den Vorteilen des EU-Binnenmarktes im Steuerbereich ausgeschlossen. Die Beseitigung bestehender und absehbarer Nachteile, namentlich bei den Quellensteuern mit den EU-Staaten, ist deshalb ein wichtiges Ziel. Auf der andern Seite muss unser Land seine Standortvorteile in einem derzeit schwierigen internationalen Umfeld aktiv wahren.

Entwicklungen bei den schweizerischen Doppelbesteuerungsabkommen

Die bilateralen Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) enthalten Regeln zur Vermeidung der Doppelbesteuerung und zur Lösung von Besteuerungskonflikten. Sie stellen zudem sicher, dass die im andern Staat 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* ist deshalb für einen Staat und seine international tätigen Unternehmen ein bedeutsamer Standortvorteil.

Die *Mitgliedfirmen der Industrie-Holding* zählen zu den wichtigsten schweizerischen Direktinvestoren im Ausland. Direktinvestoren sind in hohem Masse an Rechtssicherheit und vorhersehbaren steuerlichen Belastungen für ihre internationalen Aktivitäten interessiert. Ein Grossteil der weltweit im Rahmen eines

Schweizer Konzerns erarbeiteten Mittel fließt in Form von Dividenden, Zins-, Lizenz- und Dienstleistungserträgen in die Schweiz zurück. Die Beseitigung

Holdingsstandort Schweiz braucht erstklassige DBA

- Gemäss der Kapitalverkehrsbilanz der Schweizerischen Nationalbank beliefen sich die Brutto-Einnahmen aus den schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland für 1999 auf 33,4 Mia. Franken.
- Für grenzüberschreitend tätige Unternehmen und insbesondere für Holdinggesellschaften mit ausländischen Beteiligungen ist der Schutz vor internationaler Doppelbesteuerung von zentraler Bedeutung.
- Die Industrie-Holding unterstützt die Bestrebungen zur Verbesserung des schweizerischen DBA-Netzes. Handlungsbedarf besteht weiterhin bei den Quellensteuerregelungen mit wichtigen OECD-Staaten sowie bei der Schliessung von Abkommenslücken mit Schwellenländern.

der Doppelbesteuerung auf solchen Erträgen ist deshalb ein vordringliches Anliegen. Von zentraler Bedeutung ist ferner der Schutz vor ungerechtfertigten Gewinnaufrechnungen im Bereich der konzerninternen Verrechnungspreise.

Beseitigung bestehender Standortnachteile mit EU-Staaten

Rund 40 Prozent der schweizerischen Direktinvestitionen entfallen auf die EU-Staaten. Die DBA mit diesen Staaten sind deshalb von grosser materieller Bedeutung. Als Nichtmitglied kommt die Schweiz nicht in den Genuss der 1990 in der EU verabschiedeten Mutter/Tochter-Richtlinie (Beseitigung der Sockelsteuern auf Dividenden), der Fusions-Richtlinie (Steuerneutralität bei grenzüberschreitenden Umstrukturierungen) sowie der EU-Schiedsgerichtskonvention (Lösung von Verrechnungspreisstreitigkeiten).

Wenn ab 2004 die EU-Richtlinie zur Beseitigung der Quellensteuern auf Zinsen und Lizenzgebühren zwischen verbundenen Unternehmen in Kraft tritt (vgl.

S. 34), werden sich die Standortnachteile für Schweizer Konzerne nochmals verschärfen. Im Rahmen der EU-Erweiterung werden zudem in Kürze wichtige osteuropäische Staaten der EU beitreten. Das Problem der verbleibenden Sockelsteuern stellt sich auch bei diesen künftigen EU-Mitgliedern.

DBA-Sockelsteuern auf Erträgen aus EU-Töchtern

Die Dividendenzahlungen an Schweizer Holdings werden aufgrund der verbleibenden DBA-Sockelsteuern wie folgt geschmälert:

- Belgien 10%
- Deutschland 5%
- Italien 15%
- Spanien 10%
- Portugal 10%.

Bei konzerninternen Zinsen und Lizenzgebühren verbleiben DBA-Sockelsteuern mit Belgien, Frankreich, Griechenland, Italien, Österreich, Portugal und Spanien (5–15%).

Verknüpfung der EU-Sparzinsbesteuerung mit den DBA-Begehren

Als Vertreterin der schweizerischen Direktinvestoren tritt unsere Vereinigung mit Nachdruck dafür ein, dass im Rahmen der anlaufenden neuen *bilateralen Verhandlungen* zwischen der Schweiz und der EU die Beseitigung der genannten Nachteile im DBA-Bereich (Quellensteuern, aber auch Umstrukturierungen und Schiedsgerichtsbarkeit) verknüpft wird mit dem Begehren der EU-Staaten um Mithilfe der Schweiz bei der Besteuerung der *Sparzinszahlungen* an natürliche Personen. Technisch könnte letzteres durch die Erhebung einer Zahlstellensteuer in der Schweiz geschehen (vgl. S. 34).

Eine derartige Verknüpfung eröffnet aus unserer Sicht die *einmalige Chance*, die

seit Jahren angestrebte Anpassung der DBA mit den obigen Staaten zu verwirklichen und damit die steuerlichen Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen zwischen der Schweiz und den EU-Staaten markant zu verbessern. Aus Sicht der EU hätte eine solche Lösung den Vorteil, dass im Verhältnis zur Schweiz für alle Mitgliedstaaten die gleichen DBA-Regelungen gelten würden (Gleichbehandlung der Direktinvestoren und Beseitigung der Sockelsteuern für EU-Unternehmen).

Die Verknüpfung bietet sich aber auch *von der Sache her* an: Die Erhebung einer Zahlstellensteuer durch die Schweiz steht im Widerspruch zu den bestehenden DBA. Falls eine solche Steuer eingeführt würde, müssten die DBA zwischen der Schweiz und den EU-Staaten entsprechend geändert werden.

Dazu kommen *politische Überlegungen*: Die von der EU verlangte Mitarbeit der Schweiz bei der Umsetzung der Sparzins-Richtlinie hätte faktisch zur Folge, dass die Schweiz zugunsten der EU-Staaten eine Steuer erheben müsste. Bei einem Eingehen auf die EU-Forderung würde die Schweiz zudem auf volkswirtschaftlich sehr bedeutende Standortvorteile im Bereich der privaten Vermögensverwaltung verzichten. Dass dies nicht ohne angemessene Gegenleistungen seitens der EU geschehen darf, liegt auf der Hand.

Schliessung von Abkommenslücken mit Schwellen- und Entwicklungsländern

Das schweizerische DBA-Netz mit Schwellen- und Entwicklungsländern umfasst die meisten Länder im asiatischen Raum. Die Abkommenslücken mit den *mittel- und osteuropäischen Reformländern* konnten geschlossen werden und mit den Nachfolgestaaten der Sowjetunion laufen Verhandlungen. In *Lateinamerika* ist es bisher nur mit ein-

zelnen Staaten (Argentinien, Ecuador, Mexiko, Venezuela) gelungen, 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 zahlreichen 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.

Weitere Reformbegehren im Bereich des internationalen Steuerrechts

- Aufnahme von Schiedsgerichtsklauseln in die DBA
- Anrechnung der ganzen ausländischen Sockelsteuer (Verzicht auf DBA-Teilanzahlung)
- Direkte Herabsetzung der Verrechnungssteuer (falls Missbräuche durch die ausländischen Empfänger auszuschliessen sind).

DBA-Entwicklungen mit einzelnen Staaten

Anfang Mai 2001 verfügte unser Land über ein Netz von 60 in Kraft stehenden DBA. Mit Armenien, Argentinien, Estland, Georgien, Indonesien (Protokoll), Kirgistan, Lettland, Litauen, Mongolei, Österreich (Protokoll), Ukraine, Usbekistan und Zimbabwe sind DBA parafiert oder unterzeichnet, aber noch nicht in Kraft getreten.

Aktuelle Entwicklungen bei den schweizerischen DBA

Albanien:	Das DBA vom 12. November 1999 ist seit 1. Januar 2001 anwendbar.
Argentinien:	Das DBA wurde am 23. April 1997 und ein Änderungsprotokoll am 23. November 2000 unterzeichnet. Abkommen und Änderungsprotokoll sind noch nicht in Kraft getreten, finden jedoch in beiden Staaten seit 1. Januar 2001 Anwendung.
Baltische Staaten:	Im März 2001 konnten mit Estland, Lettland und Litauen bilaterale DBA paraphiert werden.
Bangladesh:	Für 2002 sind Gespräche über die Aufnahme von DBA-Verhandlungen geplant.
Belgien:	Die Herabsetzung der Quellensteuersätze ist bisher noch nicht gelungen.
Brasilien:	Die Bestrebungen um Wiederaufnahme der letztmals 1991 geführten DBA-Verhandlungen mit diesem für schweizerische Unternehmen wichtigsten lateinamerikanischen Land sind aktiv weiterzuführen.
Chile:	Für den Sommer 2001 ist eine weitere Verhandlungsrunde geplant.
Deutschland:	In der für die Direktinvestoren aus beiden Staaten bedeutsamen Frage der Beseitigung der Quellensteuern auf Tochterdividenden wurden weitere Gespräche geführt, doch konnten bisher keine Fortschritte erzielt werden. Die deutsche Seite ist immer wieder an ihr formelles Versprechen zur Gleichbehandlung der Schweiz mit den anderen OECD-Staaten zu erinnern (Notenwechsel vom 17. Oktober 1989).
Georgien:	Das 1999 paraphierte DBA konnte noch nicht unterzeichnet werden.
Indien:	Das am 16. Februar 2000 unterzeichnete Protokoll zur Änderung des bestehenden DBA findet seit 1. Januar 2001 (Schweiz) und 1. April 2001 (Indien) Anwendung.
Indonesien:	Das im April 2000 paraphierte Änderungsprotokoll konnte noch nicht unterzeichnet werden.
Iran:	Für Sommer 2001 sind Gespräche über die Aufnahme von DBA-Verhandlungen geplant.
Israel:	Es ist vorgesehen, die Verhandlungen über das DBA noch in diesem Jahr zum Abschluss zu bringen.
Italien:	Mit Italien fanden Gespräche über die Auswirkungen der italienischen Missbrauchsgesetzgebung (CFC) auf Tochtergesellschaften in der Schweiz statt.
Japan:	Die schweizerische Wirtschaft fordert seit Jahren die Absenkung der Quellensteuern auf Dividenden und Lizenzgebühren. Erste Gespräche haben zu keiner Einigung geführt.
Jugoslawien:	Im April 2001 fanden Verhandlungen über ein DBA statt.
Kirgistan:	Das DBA konnte am 26. Januar 2001 unterzeichnet werden.
Mazedonien:	Das am 14. April 2000 unterzeichnete DBA ist seit 1. Januar 2001 anwendbar.
Mexiko:	Die Schweiz klärt derzeit ab, ob Mexiko zur Beseitigung der Quellensteuern auf Dividenden aus wesentlichen Beteiligungen bereit ist.
Moldawien:	Das am 13. Januar 1999 unterzeichnete DBA ist seit 1. Januar 2001 anwendbar.
Mongolei:	Das am 20. September 1999 unterzeichnete DBA ist noch nicht in Kraft getreten.
Norwegen:	Die Verhandlungen über die Beseitigung der Quellensteuern auf Dividenden aus wesentlichen Beteiligungen sollen im Juni 2001 abgeschlossen werden.
Österreich:	Das am 20. Juli 2000 unterzeichnete Protokoll ist noch nicht in Kraft getreten. Der Nullsatz für Beteiligungsdividenden ist nach dem Inkrafttreten rückwirkend auf Anfang 2000 anwendbar.
Pakistan:	Der 1994 paraphierte DBA-Entwurf konnte noch nicht im Sinne der Schweiz bereinigt werden.
Philippinen:	Das am 24. Juni 1998 unterzeichnete DBA wird ab 1. Januar 2002 anwendbar sein.
Spanien:	Die Schweiz klärt derzeit ab, ob Spanien zu Verhandlungen über die Beseitigung der Quellensteuern auf Beteiligungsdividenden bereit ist.
Türkei:	Die letztmals im September 1996 geführten DBA-Verhandlungen sollen im Juni 2001 weitergeführt werden.
Turkmenistan:	Die DBA-Verhandlungen konnten noch nicht abgeschlossen werden.
Ukraine:	Das am 30. Oktober 2000 unterzeichnete DBA ist noch nicht in Kraft getreten.
Usbekistan:	Im März 2000 konnte ein DBA paraphiert werden.
USA:	Am 1. Januar 2001 ist die Änderung der schweizerischen Verordnung vom 2. Oktober 1996 zum DBA mit den USA in Kraft getreten (Quellensteuerentlastung, Informationsaustausch).
Zimbabwe:	Das im Oktober 1999 paraphierte DBA konnte noch nicht unterzeichnet werden.

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 die ständigen Bestrebungen zur Anpassung des OECD-Musterabkommens zur Vermeidung der Doppelbesteuerung, die Erarbeitung international anerkannter Verrechnungspreisrichtlinien, die Arbeiten im Bereich der Verbrauchs- und Umweltsteuern sowie die Bemühungen um weltweit akzeptierte Lösungen für die Steuerprobleme beim elektronischen Handel. Auf wenig Verständnis stösst seitens der Wirtschaft die Tatsache, dass der OECD-Fiskalausschuss in den letzten Jahren einen Grossteil seiner Ressourcen zur Eindämmung des «schädlichen» Steuerwettbewerbs eingesetzt hat.

Die OECD ist seit Anfang der neunziger Jahre aktiv darum bemüht, die *Nichtmitgliedstaaten* zur Übernahme der im Rahmen der OECD erarbeiteten Grundsätze und Regelungen zu gewinnen. Im Steuerbereich geht die Bedeutung der OECD deshalb weit über die Industriestaaten hinaus. Durch eine expansive Strategie, die vor kurzem zur Schaffung eines «Global Forum on Taxation» geführt hat, steht die OECD im Steuerbereich im direkten Wettbewerb zu den Aktivitäten der UNO, und namentlich zu deren «Ad hoc Group of Experts on International Cooperation in Tax Matters».

Verrechnungspreise und internationale Schiedsgerichtsbarkeit

Ein Grossteil des weltweiten grenzüberschreitenden Güter- und Dienstleistungsaustausches entfällt auf konzerninterne Transaktionen, und deren Bedeutung wird als Folge des globalen Konzentrationsprozesses künftig noch erheblich zunehmen. Damit steigt aber auch die Gefahr von internationalen Verrechnungspreiskonflikten zwischen den betroffenen Steuerbehörden.

International abgestimmte Besteuerungsgrundsätze für Verrechnungspreise sind sowohl für die Steuerbehörden als auch für international tätige Konzerne (Schutz vor willkürlichen Gewinnaufrechnungen) von vitalem Interesse. Der Massstab, der dabei 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.

Die von der OECD in enger Zusammenarbeit mit der Wirtschaft erarbeiteten *Verrechnungspreisrichtlinien für multinationale Unternehmen und Steuerbehörden* von 1995 haben sich (entgegen erster Befürchtungen seitens der Unternehmen) im wesentlichen bewährt. Die Bestrebungen zur Einbindung der Nichtmitgliedstaaten ins OECD-Regelwerk werden deshalb ausdrücklich begrüsst. Wichtig ist jedoch, dass die in den Richtlinien vereinbarten Grundsätze von den Staaten auch tatsächlich befolgt werden. Wir plädieren dafür, dem «*Monitoring*» seitens der OECD wieder grösseres Gewicht einzuräumen und dabei die Rolle des BIAC zu stärken.

Trotz der OECD-Richtlinien geben die Verrechnungspreise in der Praxis immer

wieder zu *Auseinandersetzungen* Anlass. Um sich vor Gewinnaufrechnungen oder gar willkürlichen Bussen zu schützen, werden die Unternehmen in zahlreichen Staaten gezwungen, durch aufwendige (und entsprechend kostspielige) Transferpreis-Dokumentationen den Nachweis zu erbringen, dass die vereinbarten Preise sowohl den zulässigen Methoden als auch den Preisen oder Gewinnspannen unabhängiger Dritter entsprechen. Kommt es dennoch zu einer Gewinnaufrechnung in einem Staat, so muss der andere Staat zu einer entsprechenden Herabsetzung seines steuerbaren Gewinns nur Hand bieten, wenn er mit der Aufrechnung einverstanden ist. Können sich die beiden Steuerbehörden im Rahmen eines Verständigungsverfahrens nicht über die beidseitigen Gewinnanpassungen einigen, so verbleibt eine *Doppelbesteuerung*, was für die betroffenen Unternehmen zu grossen Mehrbelastungen führen kann.

Ruf nach internationaler Schiedsgerichtsbarkeit

Die international tätigen Unternehmen sollen nicht Opfer von Verteilungskämpfen zwischen den nationalen Steuerbehörden werden. Wir plädieren deshalb in Übereinstimmung mit den aktuellen Forderungen von ICC und BIAC dafür, dass im Rahmen der OECD eine internationale Schiedsgerichtsconvention zur Beilegung von Steuerkonflikten ausgearbeitet wird oder aber, dass Schiedsgerichtsklauseln ins OECD-Musterabkommen und in die bilateralen DBA aufgenommen werden. Die Schweiz sollte dabei eine führende Rolle übernehmen, da sie von der zwischen den EU-Staaten geltenden Schiedsgerichtsconvention ausgeschlossen ist und als Kleinstaat mit zahlreichen im Ausland tätigen Unternehmen auch im Steuerbereich ganz speziell auf Konfliktlösungsmechanismen angewiesen ist.

Vorbehalte der Wirtschaft zur Einschränkung des Steuerwettbewerbs

Die internationalen Bemühungen zur Eindämmung des sogenannt «schädlichen» Steuerwettbewerbs werden in der OECD und in der EU im Rahmen des vorgesehenen Fahrplans weitergeführt, doch scheinen die betroffenen Staaten allmählich zu realisieren, dass es dabei um handfeste Interessen der Hochsteuerländer geht und dass gerade kleineren oder wirtschaftlich schwächeren Staaten der Verlust wichtiger (teils ihrer einzigen) Standortvorteile droht. Aufgrund der Erfahrungen mit der föderalistischen Steuerstruktur in der Schweiz 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 Unternehmen Rücksicht nehmen und zwingt die Gemeinwesen zu einem haushälterischen Umgang mit den Steuereinnahmen.

Der OECD-Ministerrat verabschiedete im April 1998 einen ausführlichen *Bericht zum schädlichen Steuerwettbewerb* mit 19 Empfehlungen. 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 OECD-Empfehlungen sehen konkrete Massnahmen im internen Steuerrecht der Mitgliedstaaten und in den Doppelbesteuerungsabkommen vor, ferner eine Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen den OECD-Staaten und den Einbezug der Nichtmitgliedstaaten in die OECD-Bestrebungen. Bei den *Kriterien für die «Schädlichkeit»* eines

Steuerregimes besteht weitgehende Übereinstimmung mit dem Anfang Dezember 1997 von den *EU-Staaten* verabschiedeten *EU-Verhaltenskodex* (keine oder tiefe Steuern, Abschottung bzw. fehlende wirtschaftliche Aktivität, fehlende Transparenz, fehlender Informationsaustausch). Die OECD unterscheidet zwischen *Steuerparadiesen* (tax havens) und *schädlichen Vorzugsregimen* (preferential tax regimes). Die OECD-Bestrebungen haben vor allem das mobile Kapital im Visier, während der EU-Kodex auf die Besteuerung der Unternehmen ganz allgemein abzielt (vgl. S. 34).

Auch hinsichtlich *Vorgehen und Fahrplan* ist in der OECD eine ähnliche Stossrichtung erkennbar wie in der EU: Es handelt sich in beiden Fällen um Selbstverpflichtungen, wobei die Ziele durch kollektiven Druck auf die Mitgliedstaaten sowie, im Falle der OECD, auf Drittstaaten erreicht werden sollen.

Ehrgeiziger Fahrplan der OECD-Staaten

Die OECD-Mitgliedstaaten (ohne Schweiz und Luxemburg) haben sich im Juni 2000 auf folgenden Zeitplan geeinigt:

- Juli 2001: Publikation einer Liste der nicht kooperationswilligen Steuerparadiese
- April 2003: Beseitigung von schädlichen Aspekten der Vorzugsregimes in OECD-Staaten
- Ende 2005: Beseitigung der Vorteile der Vorzugsregimes für alle Steuerpflichtigen.

Ob diese Absichten umgesetzt werden können, ist unsicher, nachdem die neue US-Administration im Mai 2001 grosse Vorbehalte zum OECD-Projekt angemeldet hat.

Im dem im Juni 2000 verabschiedeten *OECD Progress Report* werden 62 Vor-

zugsregime als potentiell schädlich aufgelistet (aus den meisten OECD-Staaten, wobei auch die kantonalen Regelungen für Verwaltungs- und Konzernhilfsgesellschaften aufgeführt sind). Dazu kommen die Holdingregimes in zahlreichen OECD-Staaten. Zur Beurteilung von schädlichen Aspekten der einzelnen Regelungen arbeitet das OECD-Forum gegen schädlichen Steuerwettbewerb derzeit an sogenannten «*application notes*», u. a. zu Holdingregelungen, zu Transparenz und Informationsaustausch und zu den Verrechnungspreisen. Aufgrund dieser Notes sollen die betroffenen Staaten sodann beurteilen, welche Regelungen beseitigt oder geändert werden müssen. Das BIAC wurde eingeladen, seine Sicht der Dinge einzubringen.

Aufgeführt ist im OECD Progress Report ferner eine Liste von 35 Staaten und Gebietskörperschaften, die vom OECD-Forum als *potentielle Steuerparadiese* qualifiziert werden. Sofern sich diese bis Juni 2001 nicht bereit erklären, die von der OECD geforderten Massnahmen (Transparenz, umfassender Informationsaustausch, Verzicht auf Abschottung, Beseitigung spezieller Regimes für Finanz- und Dienstleistungsgesellschaften ohne wirtschaftliche Aktivitäten) bis spätestens 2005 umzusetzen, sollen sie in eine Liste der nicht-kooperationswilligen Steuerparadiese aufgenommen. Gegen solche Staaten sieht der OECD Progress Report ein ganzes Arsenal von einschneidenden *Gegenmassnahmen* vor, die von der OECD verharmlosend als «defensive measures» bezeichnet werden. Einzelne Steuerparadiese haben sich dem massiven OECD-Druck inzwischen gebeugt und entsprechende Zusicherungen abgegeben. Andere wehren sich vehement gegen das OECD-Ansinnen, da ihre wirtschaftliche Existenz eng mit den genannten steuerlichen Vorzügen verknüpft ist.

Einflussmöglichkeiten der internationalen Wirtschaft

Unsere Vereinigung engagiert sich aktiv in Steuerausschüssen der folgenden internationalen Wirtschaftsorganisationen:

- BIAC: Das «Business and Industry Advisory Committee to the OECD» ermöglicht es, steuerliche Anliegen direkt beim OECD-Fiskalausschuss einzubringen. Dies führt in zahlreichen Bereichen zu einer befruchtenden Zusammenarbeit.
- ICC: Über die «Internationale Handelskammer» (ICC) können neben den OECD-Staaten auch die Schwellen- und Entwicklungsländer auf unbefriedigende steuerliche Entwicklungen aufmerksam gemacht werden.
- UNICE: Im Rahmen der «Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe» können die steuerlichen Entwicklungen in der EU mitgestaltet werden.

Grundsätzliche Vorbehalte der internationalen Wirtschaft

Die *internationale Wirtschaft* steht den laufenden Bestrebungen 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 Bestrebungen. Es droht daher 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 von *Ungleichbehandlung* mit-

zutragen und unterstützt Massnahmen gegen Aktivitäten, die von allen OECD-Staaten als *strafrechtlich relevant* beurteilt werden. Sie wehrt sich aber dagegen, dass in einzelnen Staaten bestehende Möglichkeiten zur Bekämpfung von Missbräuchen (übertriebene Transparenz- und Dokumentationspflichten, Hinzurechnungsbesteuerung für Tochtergesellschaften im Ausland, Anrechnung statt Steuerbefreiung etc.) zu Mindeststandards für alle Staaten erklärt werden.

Der Steuerwettbewerb ist zudem 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.

Beurteilung der Realisierungschancen

Die Arbeiten des OECD-Forums sowie der Progress Report vom Juni 2000 zeigen ein beharrliches Umsetzen der im OECD-Bericht von 1998 vorgesehenen globalen Strategie. Ob die OECD-Staaten tatsächlich bereit sein werden, ihre schädlichen Steuerregimes zu beseitigen, wird sich weisen. Formell haben sie sich dazu 1998 und 2000 verpflichtet (ohne Schweiz und Luxemburg). Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass der EU-Verhaltenskodex Ende 2000 wieder deutlich an Bedeutung gewonnen hat (als Teil des Dreierpakets, vgl. S. 34). Dies erklärt aus unserer Sicht, warum auch EU-Staaten, die bisher voll auf den steuerlichen Standortwettbewerb gesetzt haben (u. a. Belgien, Holland, Österreich, Irland), die von den Hochsteuerländern forcierten OECD-Bestrebungen mittragen. Diese stellen nämlich sicher, dass künftig für Nicht-EU-Mitglieder die gleichen Mindeststandards gelten würden wie innerhalb der EU. Die neue US-Administration hat sich im Mai 2001 gegen das OECD-

Projekt in seiner jetzigen Form ausgesprochen. Wie weit dies zu einer Neuorientierung des OECD-Vorhabens führen wird, ist derzeit schwer abzuschätzen. Andererseits zeigt auch der Widerstand eines Teils der Steuerparadiese, dass souveräne Drittstaaten nicht ohne weiteres bereits sind, sich dem kollektiven OECD-Druck zu beugen. Hinzu kommt die Ungewissheit über das Verhalten all jener Nicht-OECD-Staaten, die nicht als Steuerparadiese aufgelistet sind.

Aus Sicht der *Schweiz* sind die OECD-Bestrebungen höchst bedeutsam, tragen doch die steuerlichen Rahmenbedingungen wesentlich zur Attraktivität des Wirtschaftsstandortes Schweiz bei. Angesichts der erwähnten Unsicherheiten über die Realisierungschancen dieses überaus ambitionösen (und von der restriktiven Ausrichtung her fehlgeleiteten) OECD-Projekts unterstützen wir das Abseitsstehen die Schweizer Behörden ausdrücklich. Es wäre verfehlt, steuerliche Standortvorteile einseitig und vorschnell aufzugeben – diese sind vielmehr mit Nachdruck zu verteidigen (vgl. S. 39).

Elektronischer Handel – erste Leitlinien zur Besteuerung

Die rasanten Entwicklungen der Informationstechnologien und die elektronische Vernetzung durch das Internet bieten den Unternehmen neue Möglichkeiten zur Organisation und Abwicklung ihrer Geschäftstätigkeit (E-Commerce). Eher beunruhigt sind dagegen die Steuerbehörden, drohen doch ein teilweiser Verlust von Steuersubstrat und internationale Verschiebungen beim Steueraufkommen. Unternehmen und Konsumenten sind ihrerseits daran interessiert, dass der elektronische Handel nicht durch steuerliche Vorschriften behindert wird.

Gemeinsame Suche nach Lösungen

Die OECD befasst sich intensiv mit den steuerlichen Problemen des elektronischen Handels. Sie hat in diesem Bereich vor einigen Jahren die Themenführerschaft übernommen und seither kontinuierlich ausgebaut. 1998 erfolgte die Verabschiedung der sogenannten Ottawa-Grundsätze. In der Folge schuf die OECD *fünf gemischte technische Arbeitsgruppen* (Technical Advisory Groups - TAGs, unter Einbezug von Vertretern aus Nicht-OECD-Staaten), in denen die Steuerbehörden und die Wirtschaft gemeinsam nach zukunftsweisenden Lösungen für die sich stellenden Steuerprobleme suchen. Erste Ergebnisse liegen seit Anfang dieses Jahres vor. An weiteren Fragen wird derzeit im Rahmen der gemischten Arbeitsgruppen intensiv gearbeitet.

Zusammenarbeit zwischen Behörden und Wirtschaft auch in der Schweiz

Unter Mitwirkung der Industrie-Holding wurde im Herbst 1999 in der Schweiz eine gemischte Arbeitsgruppe aus Vertretern der schweizerischen Steuerbehörden und der Wirtschaft gebildet (Mixed Working Party Taxation of E-Commerce, WOPEC). Zielsetzung dieser Arbeitsgruppe ist es, die Haltung von Behörden und Wirtschaft im Rahmen der OECD-Aktivitäten zu koordinieren und den Standort Schweiz für «e-business» im weitesten Sinne steuerlich attraktiv zu gestalten.

Lösungsansätze im Bereich der direkten Steuern

Im Bereich der direkten Steuern geht es im wesentlichen darum, Doppelbesteuerungen zu verhindern und abzuklären, ob die in den *bilateralen DBA* enthaltenen Regeln auf den elektronischen Han-

del angewendet werden können. Umstritten war insbesondere, ob die Abwicklung der Geschäftstätigkeit über einen Server oder eine Website eine Betriebsstätte begründen kann, welcher Gewinn einer solchen Betriebsstätte allenfalls zuzuweisen ist und wie die Erträge aus einzelnen Formen von digitalen Lieferungen und Leistungen qualifiziert werden sollen. Ein wichtiges Ziel der OECD war es, auch die Nichtmitglieder in den Entscheidungsprozess einzubinden. Letztlich geht es nämlich um die politische Frage, wo die aus dem E-Commerce resultierenden Erträge besteuert werden können.

Geklärt werden konnte im Rahmen der OECD, in welchen Fällen die Benutzung einer elektronischen Plattform unter den DBA eine *Betriebsstätte* begründen kann. Dies ist aufgrund der vorgesehenen Regelung nur ausnahmsweise für einen fest installierten Server der Fall, wenn die darüber abgewickelten Tätigkeiten so substantiell sind, dass sie nicht mehr als Hilfstätigkeit gelten können. Auch bezüglich der Qualifikation der Erträge aus elektronischen Transaktionen wurden aus Sicht der Wirtschaft befriedigende Lösungen gefunden. Hinsichtlich der Gewinnzuweisung bestehen erste, konstruktive Lösungsansätze.

Schwierige Probleme 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 Doppelbesteuerungsabkommen festgelegt. Die in den einzelnen Staaten erhobenen Konsumsteuern sind zudem recht verschieden, wobei jedoch Mehrwertsteuerregelungen vorherrschen. Die Erhebung oder Nichterhebung einer Kon-

sumsteuer kann bei grenzüberschreitenden Transaktionen zu erheblichen *Wettbewerbsverzerrungen* führen.

Bei der *Lieferung von digitalen Produkten* über die Grenze kann weder der Liefervorgang (im Gegensatz zu physischen Gütern) noch die Bestellung oder Zahlung erfasst werden. Da Leistungen an Privatpersonen zudem beim Empfänger nicht verbucht werden (keine Buchführungspflicht), können sie auch steuerlich nicht erfasst werden.

Im Rahmen der OECD-Arbeiten konnte bisher im Sinne eines ersten Schrittes ein grundsätzliches Einverständnis über die Definition des *Orts des Konsums* einer digitalen Leistung erzielt werden. Ferner scheinen die Probleme bei Transaktionen zwischen zwei Unternehmen (business-to-business, B2B) durch Verlagerung der Steuerhebung zum Empfänger lösbar. Administrativ vertretbare und international durchsetzbare Lösungen für die Erhebung von Konsumsteuern bei grenzüberschreitenden elektronischen Leistungen an Privatpersonen (B2C) zeichnen sich dagegen noch nicht ab.

Die *Europäische Kommission* hat die internationale Staatengemeinschaft unter Zugzwang gesetzt, als sie im Juni 1999 einen Richtlinienentwurf über die mehrwertsteuerliche Behandlung von gewissen elektronischen Leistungen in die Vernehmlassung geschickt und zugleich deutlich gemacht hat, dass sie die derzeitigen Wettbewerbsnachteile für europäische Unternehmen nicht mehr hinnehmen will. Obwohl die Richtlinie noch nicht verabschiedet werden konnte, hat sie wesentlich zur Klärung der Interessenlage beigetragen. Sie dürfte zudem in der OECD die Suche nach praktikablen Lösungen beschleunigen (vgl. S. 35).

Aktuelle steuerliche Entwicklungen in der EU

Fortschritte bei den direkten Steuern (Dreierpaket)

Ende November 2000 einigten sich die EU-Finanzminister überraschend darauf, das bereits 1997 geschnürte Steuerpaket zu reaktivieren und damit im Bereich der direkten Steuern einen weiteren Harmonisierungsschritt einzuleiten. Die Einigung über das *Dreierpaket* sieht folgendes vor:

- Konkretisierung der Verpflichtungen und des Vorgehens bezüglich der im *EU-Verhaltenskodex* vorgesehenen Massnahmen zur Eindämmung des «unfairen» Steuerwettbewerbs, mit Vorgaben betreffend Abbau von schädlichen Steuerregimes (unter anderem für Holdings, Finanzgesellschaften und Konzernzentralen) und endgültiger Beseitigung bestehender Vorteile bis 2005 (vgl. auch S. 31 f.).
- Einigung über die wichtigsten Grundsätze zur Umsetzung der EU-Richtlinie zur Besteuerung der grenzüberschreitenden *Zinszahlungen an natürliche Personen* in der EU: Sicherstellung der Besteuerung durch das Meldeverfahren mit befristeter Möglichkeit für Belgien, Luxemburg und Österreich zur Erhebung einer Quellensteuer von 15% in den ersten drei und 20% in den nachfolgenden 4 Jahren, wobei 75% der Quellensteuererträge an den Wohnsitzstaat gehen. Einigung über die steuerliche Behandlung der Eurobonds.
- Richtlinie zur Beseitigung der Quellensteuern auf *Zins- und Lizenzzahlungen* zwischen verbundenen Unternehmen.

Die Inkraftsetzung des Paktes wird im wesentlichen davon abhängig gemacht, dass die Massnahmen des Verhaltenskodex von den EU-Staaten umgesetzt werden und dass es gelingt, in der Sparzinsfrage mit anderen wichtigen Finanzzentren wie der *Schweiz*, den USA, Liechtenstein sowie den assoziierten und abhängigen Gebieten der EU-Staaten gleichwertige Vereinbarungen abzuschliessen. Erste technische Gespräche zwischen der Schweiz und der EU haben im April 2001 stattgefunden.

EU braucht Einigung mit der Schweiz

Ob das EU-Dreierpaket in Kraft gesetzt werden kann, hängt bei der beschriebenen Ausgangslage wesentlich davon ab, ob die EU mit der Schweiz in der Sparzinsfrage eine Einigung finden kann. Seitens des Bundesrates besteht die Bereitschaft, die Umgehung der EU-Zinsbesteuerung über die Schweiz zu verhindern (z. B. durch Erhebung einer Zahlstellensteuer). Die Aufgabe des Bankheimnisses (Übergang zum Meldeverfahren) steht dagegen nicht zur Diskussion. Der Bundesrat hat der EU ferner signalisiert, dass die Schweiz Gegenforderungen im Steuerbereich sowie hinsichtlich des Marktzugangs für Finanzdienstleistungen hat. Eine Verknüpfung mit den DBA-Begehren im Bereich der Unternehmensbesteuerung ist aus unserer Sicht unabdingbar, vgl. S. 28).

Aussichten bei den Unternehmenssteuern

Obwohl die EU im Bereich der direkten Steuern nur beschränkte Möglichkeiten hat, die von den Staaten hartnäckig verteidigte Souveränität im Steuerbereich zu beschneiden, führt die konsequente Verwirklichung der Wirtschafts- und Währungsunion zu einem steigenden Harmonisierungsdruck.

Die in Europa tätigen *Unternehmen* sind daran, ihre bisher auf die nationalen Märkte ausgerichtete Geschäftstätigkeit umzugestalten, um von den Vorteilen des Binnenmarkts mit einheitlicher Währung profitieren zu können. Sie fordern daher auch eine entsprechende Ausgestaltung des steuerlichen Umfeldes. Intensiv diskutiert werden in der UNICE derzeit Modelle für eine EU-Gruppenbesteuerung, insbesondere durch Konsolidierung der Ergebnisse mittels EU-weiter Verlustverrechnung. Ferner, im Sinne einer längerfristigen Option, die Erfassung des konsolidierten Konzerngewinns aufgrund einer einheitlichen Bemessungsgrundlage mit anschliessender Aufteilung des Ergebnisses mittels eines gemeinsamen Verteilungsschlüssels.

Die Publikation der Ergebnisse der beiden 1999 eingesetzten Expertengremien zur Ermittlung der *Belastungsunterschiede* bei den Unternehmenssteuern der Mitgliedstaaten sowie zur Darstellung der verbleibenden *steuerlichen Hindernisse* für grenzüberschreitende Tätigkeiten im Binnenmarkt dürfte der Diskussion über die Notwendigkeit weiterer Harmonisierungsschritte im Bereich der Unternehmenssteuern neuen Auftrieb geben.

Zu einem Harmonisierungsschub könnte auch die *Europäische Aktiengesellschaft* (Societas Europaea, SE) führen, nachdem die Mitgliedstaaten im Dezember 2000 eine politische Einigung über dieses seit 30 Jahren diskutierte EU-Projekt erzielt haben. Eine solche supranationale Gesellschaftsform macht aus Sicht der Unternehmen nur Sinn, wenn dabei auch die steuerlichen Hindernisse beseitigt werden (vgl. S. 53 f.).

Schliesslich hat die Kommission im April 2001 eine umfassende Strategie zur Beseitigung von steuerlichen Hindernissen im Bereich der *betrieblichen*

Altersvorsorge vorgestellt (Pensionseinrichtungen und entsprechende Zahlungen, in Ergänzung zur allgemeinen Pensions-Richtlinie vom Oktober 2000).

Harmonisierungsbestrebungen bei den indirekten Steuern

Europäisches Mehrwertsteuersystem:

Die Harmonisierung der *Umsatz- und allgemeinen Verbrauchssteuern* ist eine wichtige Voraussetzung für die Verwirklichung des Binnenmarktes. Seit 1993 gilt bei der Mehrwertsteuer ein verbindlicher Mindeststeuersatz von 15%. Daneben können die Staaten bis zu zwei ermässigte Sätze anwenden.

Das 1997 von der Kommission vorgestellte, ehrgeizige Konzept für den *Übergang zum endgültigen Mehrwertsteuersystem* liess sich nicht verwirklichen (Erhebung im Ursprungsland mit Clearingverfahren zum Ausgleich der Erträge). Die Kommission und die Mitgliedstaaten richten sich deshalb auf ein längerfristiges Weiterbestehen des geltenden Übergangsregimes ein. Das Schwergewicht liegt dabei auf der Beseitigung von administrativen Hindernissen (z. B. Verzicht auf die Bezeichnung eines Steuervertreters in andern EU-Staaten per Anfang 2002), auf der einheitlichen Anwendung der Regelungen und der verstärkten Zusammenarbeit der Staaten im Mehrwertsteuerbereich. Die Frage, wie die Erhebung der Mehrwertsteuer für *elektronisch erbrachte Dienstleistungen* ausgestaltet werden soll, ist derzeit Gegenstand intensiver Abklärungen (vgl. S. 33). Konkrete Vorschläge legte die Kom-

mission im November 2000 auch zur Einführung der *elektronischen Rechnungsstellung* vor.

Energie- und besondere Verbrauchssteuern:

Den Bestrebungen zur Harmonisierung der *Energiebesteuerung* mit umweltpolitischer oder beschäftigungspolitischer Stossrichtung war bisher kein Erfolg beschieden, doch wird das Ziel unter der derzeit schwedischen Präsidentschaft sehr aktiv weiterverfolgt. Bei den *besonderen Verbrauchssteuern* auf alkoholischen Getränken, Tabakwaren und Mineralölen einigten sich die Mitgliedstaaten 1992 lediglich auf einheitliche Strukturen und Mindestsätze.

Transaktionssteuern auf dem Kapital:

Auf der Zuführung von *Eigenkapital* dürfen die Mitgliedstaaten eine Steuer von höchstens 1% erheben (wie seit 1998 in der Schweiz, wobei diese Abgabe in den meisten EU-Staaten abgeschafft wurde). Umstrukturierungen sind gänzlich steuerbefreit. Die Zuführung von *Fremdkapital* darf nicht besteuert werden (im Gegensatz zu 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 noch zulässig. Angesichts des intensiven Wettbewerbs auf den Kapitalmärkten verzichten jedoch die meisten Staaten auf diese anachronistische Abgabe (zu den Bestrebungen in der Schweiz vgl. S. 37).

Flexibles Vorgehen der Kommission

Nachdem die Mitgliedstaaten im letzten Jahr der von der Kommission angestrebten teilweisen Beseitigung der Einstimmigkeit im Steuerbereich nicht gefolgt sind und sich grosse steuerliche Würfe bisher nicht als realisierbar erwiesen haben (derzeit sind 16 Richtlinienentwürfe hängig), setzt die Kommission vermehrt auf das Prinzip der Subsidiarität (Harmonisierung nur soweit unbedingt nötig), eine minimale Koordination durch freiwillige Massnahmen der Mitgliedstaaten (z. B. beim EU-Verhaltenskodex), auf «soft law» (Empfehlungen, Mitteilungen, etwa zur Besteuerung der betrieblichen Altersvorsorge, vgl. vorne) sowie auf die Schnürung von politischen Paketen (erwähntes Dreierpaket). Ferner will sie ihre Rolle als «Hüterin des Vertrags» auch im Bereich der direkten Steuern aktiver wahrnehmen (staatliche Beihilfen, allenfalls DBA-Regelungen). Eine wichtige Rolle kommt dabei dem *Europäischen Gerichtshof* zu. Dieser sorgt mit wegweisenden Entscheiden immer wieder dafür, dass die im EU-Vertrag verbrieften vier Grundfreiheiten auch im Steuerbereich verwirklicht werden.

Schweizerische Finanz- und Steuerpolitik

Das im Steuerkonzept der Wirtschaft vom April 2000 enthaltene Credo, dass international wettbewerbsfähige Unternehmen und eine prosperierende Wirtschaft in der Lage sind, die für ein gut funktionierendes Staatswesen notwendigen Einnahmen zu erarbeiten, hat sich im letzten Jahr mehr als nur bewahrheitet. Die Staatsrechnung 2000 schloss mit einem Überschuss von 4,5 Mia. Franken und fiel damit um rund 6,4 Mia. Franken besser aus als erwartet. Sie weist damit den höchsten Überschuss der letzten dreissig Jahre auf. Das gute Ergebnis ist fast ausschliesslich auf Mehreinnahmen zurückzuführen, da das Ausgabenwachstum erfreulicherweise unter Kontrolle gehalten werden konnte. Die derzeit im Parlament beratene Schuldenbremse ist ein griffiges Instrument um das Gleichgewicht des Bundeshaushaltes langfristig zu sichern. Aus staatspolitischen Erwägungen und aus Effizienzgründen drängt sich ferner ein rascher Abschluss der Arbeiten am Neuen Finanzausgleich auf.

Dass der Einnahmenüberschuss gemäss den Vorstellungen der Landesregierung auch zur Reduktion der stark angestiegenen Steuerlast eingesetzt werden soll, ist sachgerecht und politisch notwendig. Der Bundesrat hat im Frühling 2001 eine Botschaft zum Steuerpaket 2001 verabschiedet (Entlastungen für Ehepaare und Familien, Beseitigung des Eigenmietwerts, Überführung der Änderungen bei der Umsatzabgabe ins ordentliche Recht). Die Wirtschaft ist der Ansicht, dass im Rahmen dieses Paketes zusätzlich ein Signal zugunsten des Unternehmensstandortes gesetzt werden muss, da die von den Unternehmen entrichtete direkte Bundessteuer überproportional zugenommen hat. In einem weiteren, vom Bundesrat bereits für Ende 2001 angekündigten Unternehmenssteuerpaket sollen sodann gezielte weitere Massnahmen zum Abbau von Standortnachteilen sowie zu strukturellen Verbesserungen bei der Unternehmensbesteuerung vorgesehen werden.

Wichtige finanzpolitische Weichenstellungen

Schuldenbremse soll Defizitwirtschaft künftig verhindern

Aufgrund der finanzpolitischen Erfahrungen der neunziger Jahre, die durch ein überbordendes Ausgabenwachstum und chronische Defizite geprägt waren, stellt sich aus finanzpolitischer Sicht die Frage, wie das Haushaltsgleichgewicht langfristig gesichert werden kann. Das Finanzleitbild des Bundesrates von 1999 enthält dazu Zielsetzungen und Grundsätze, aber auch das Instrument der *Schuldenbremse*.

Wir unterstützen die vom Bundesrat vorgeschlagene und in der Frühlingssession 2001 vom Ständerat gutgeheissene Schuldenbremse ausdrücklich. Dabei handelt es sich um einen in der Verfassung verankerten *Mechanismus zur Haushaltsteuerung*. Ziel der Schuldenbremse ist es, den Bundeshaushalt vor strukturellen Ungleichgewichten zu bewahren und damit zu verhindern, dass

die Verschuldung des Bundes langfristig weiter ansteigt (der Schuldenberg des Bundes ist Ende der neunziger Jahre auf 108 Mia. Franken angestiegen). Es handelt sich dabei im Prinzip um eine einfache Ausgabenregelung: Über einen Konjunkturzyklus hinweg dürfen die Ausgaben nicht grösser sein als die Einnahmen. Damit soll das seit 1958 in der Verfassung verankerte (und in der Vergangenheit arg strapazierte) Ziel des langfristigen Ausgleichs des Bundeshaushaltes eingehalten werden. Die Schuldenbremse schränkt die Budgethoheit des Parlaments zwar ein, doch bleibt das Parlament in der finanzpolitischen Prioritätensetzung frei, und in ausserordentlichen Situationen kann die Ausgabenregel mit einem qualifizierten Mehr in beiden Räten ausser Kraft gesetzt werden.

Neuer Finanzausgleich zwecks Revitalisierung des Föderalismus

Mit dem 1999 vorgestellten und seither intensiv überarbeiteten *«Neuer Finanzausgleich zwischen Bund und Kantonen»* (NFA) sollen die Finanzbeziehun-

gen zwischen Bund und Kantonen transparenter gemacht werden, mit dem Ziel, die Effizienz bei der staatlichen Leistungserfüllung zu erhöhen und den Ausgleich zwischen finanzstarken und finanzschwachen Kantonen zu verbessern. Dies soll mittels Aufgabenentflechtung, neuen Zusammenarbeits- und Finanzierungsformen, einer Neuordnung des interkantonalen Lastenausgleichs sowie eines Ressourcenausgleichs geschehen. Wir unterstützen die konsequente Weiterführung dieses finanzpolitischen Grossprojektes ausdrücklich, damit möglichst noch in diesem Jahr eine entsprechende Botschaft vorgelegt werden kann. Der NFA soll es den Kantonen ermöglichen, ihre Aufgaben in angemessener Weise zu erfüllen, ohne den Steuerwettbewerb übermässig einzuschränken oder eine Nivellierung der Fiskalquote nach oben zu bewirken. Falls aus Gründen der politischen Akzeptanz erforderlich, können die Auswirkungen auf die Kantone durch die Schaffung eines speziellen Kohäsionsfonds abgedeckt werden.

Umsetzung des Steuerpakets 2001

Der Bundesrat hatte bereits im März 2000 beschlossen, ein Konzept zur Umsetzung verschiedener steuerpolitischer Pendenzen vorzulegen. Im Sinne eines ersten Teils unterbreitete er dem Parlament Ende Februar 2001 die *Botschaft zum Steuerpaket 2001*. Ein zweites Paket mit Schwergewicht KMU soll noch vor dem Jahresende vorgelegt werden (vgl. S. 39). Die parlamentarischen Beratungen des Steuerpakets sind in vollem Gange. Der Bundesrat erwartet das Inkrafttreten der Massnahmen per Anfang 2003 (Wohneigentum frühestens 2008).

Das Paket umfasst drei Elemente: Reform der *Ehepaar- und Familienbesteuerung* (namentlich Teilsplitting für Verheiratete und substanzielle Erhöhung des Kinderabzugs), Systemwechsel bei der Besteuerung des selbst genutzten Wohneigentums (Verzicht auf Eigenmietwert ab 2008) sowie Massnahmen im Bereich der *Umsatzabgabe* (Überführung der dringlichen Reformen von 1999 und 2000 ins ordentliche Recht). Für den Bund werden als Folge des Steuerpakets Mindererträge von insgesamt 1,3 Mia. Franken erwartet (ohne Kantonsanteile an der direkten Bundessteuer), wovon rund 900 Mio. auf die Familienbesteuerung, 300 Mio. auf die Umsatzabgabe sowie 100 Mio. auf den Systemwechsel beim Wohneigentum entfallen.

Fragwürdige Ausweitung der Umsatzabgabe

Das Parlament ist im Dezember 2000 der im Rahmen einer gemischten Arbeitsgruppe vorbereiteten und in der Folge vom Bundesrat im wesentlichen übernommenen Lösung zur teilweisen Abschaffung der Umsatzabgabe nicht gefolgt. Anstelle der vorgeschlagenen Befreiung der Geschäfte mit bestimm-

ten institutionellen Anlegern (öffentliche Hand, Anlagefonds, Lebensversicherer und Vorsorgeträger) wurden die dringlichen Massnahmen aus finanzpolitischen Erwägungen strikte auf abwanderungsgefährdete Geschäfte sowie auf die künftig im Ausland gehandelten Schweizer Blue Chips beschränkt (virt-x, vgl. S. 41 f.). Zugleich wurden aber inländische Pensionskassen und andere inländische institutionelle Anleger ab 1. Juli 2001 neu der Stempelabgabe unterstellt (Ausfälle von 310 anstatt 700 Mio. Franken).

Nachteile für inländische Pensionskassen

Fiskalische Fesseln für Schweizer Anleger sind angesichts globaler Kapitalmärkte ein Anachronismus. Wir wenden uns gegen die Ausweitung der Stempelabgabe auf neue Steuerpflichtige im ordentlichen Recht. Namentlich bei den Vorsorgeeinrichtungen resultieren daraus krasse Ungleichbehandlungen (Inländer/Ausländer) und Wettbewerbsbeschränkungen. Ferner führt die Unterstellung bei den Pensionskassen zu zusätzlichen Belastungen und erheblichen administrativen Schwierigkeiten.

Zusätzliche Entlastungen zugunsten des Wirtschaftsstandortes

Angesichts des rekordhohen Überschusses des Bundeshaushaltes im letzten Jahr (Überschuss von 4,5 Mia. Franken) ist die Wirtschaft klar der Ansicht, dass im Rahmen des vom Bundesrat vorgelegten Steuerpakets 2001 zusätzlich ein Zeichen zugunsten des Unternehmensstandortes Schweiz gesetzt werden muss. Die bürgerlichen Parteien unterstützen diese Stossrichtung ausdrücklich. Als einfache und rasch zu realisierende Massnahme mit entsprechender Signalwirkung bietet sich die *Senkung des Gewinnsteuersatzes* für juristische Personen an (entsprechend dem interna-

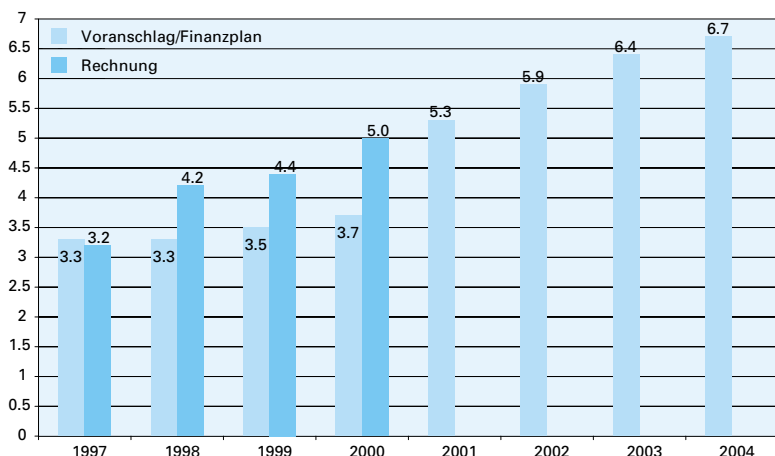
tionalen Trend). Dieser Satz wurde im Rahmen der Unternehmenssteuerreform 1997 auf 8,5 Prozent festgesetzt (zwecks aufkommensneutralem Ersatz des Dreistufentarifs bei gleichzeitiger Beseitigung der Kapitalsteuer).

Die Bundeseinnahmen aus der Gewinnbesteuerung haben in den letzten Jahren jedoch sowohl absolut als auch im Vergleich mit jenen der natürlichen Personen stark zugenommen. Sie sind von 3,2 Mia. Franken im Jahr 1997 auf 5,0 Mia. Franken im Jahr 2000 angestiegen, was einer Zunahme von mehr als 50 Prozent entspricht (vgl. Grafik nächste Seite). Gleichzeitig ist ihr Anteil an den gesamten Erträgen der direkten Bundessteuer von 33 auf 46 Prozent angestiegen, während der Anteil der natürlichen Personen von 67 auf 54 Prozent zurückgegangen ist. Auch unter Berücksichtigung des günstigen gesamtwirtschaftlichen Umfeldes deutet der *massive Anstieg der Gewinnsteuern* auf eine erhebliche strukturelle Verlagerung bei der direkten Bundessteuer hin. Eine solche Mehrbelastung der Unternehmen ruft nach einer Korrektur.

Zusätzlich zur vorgeschlagenen Reduktion des Gewinnsteuersatzes sollte auch bei der wirtschaftlich schädlichen *Emissionsabgabe auf Eigenkapital* ein weiterer Entlastungsschritt getan werden. Im Sinne einer Massnahme zur Förderung der KMU könnte die bisherige Freigrenze von 250'000 Franken auf eine Million angehoben, oder aber es könnte eine zeitlich gestaffelte Abschaffung dieser international überholten Transaktionssteuer auf der Schaffung von neuem Eigenkapital vorgesehen werden.

Steuererträge der juristischen Personen bei der direkten Bundessteuer

Entwicklung in Mia. Franken 1997–2004



Quelle: Eidg. Finanzdepartement

Fusionsgesetz – steuerliche Erleichterungen für Umstrukturierungen

Die parlamentarischen Beratungen des Fusionsgesetzes sollen noch in diesem Jahr abgeschlossen werden, so dass das Gesetz voraussichtlich per Anfang 2002 in Kraft treten kann. Ziel der Vorlage ist die Erweiterung der *gesellschaftsrechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten* unter Wahrung der Rechtssicherheit und der Steuerneutralität (vgl. S. 50).

Die *steuerlichen Regelungen* wurden im Rahmen der bisherigen parlamentarischen Beratungen in wichtigen Punkten verbessert, so dass die meisten Umstrukturierungen künftig auch tatsächlich steuerneutral möglich sein werden. Flexible Lösungen sind für konzerninterne Reorganisationen vorgesehen. Noch offen ist, ob die Steuerneutralität auch für die kantonalen *Handänderungssteuern* auf Immobilien vorgese-

hen wird. Aus Sicht der Wirtschaft sollte diese kostspielige Hürde beseitigt werden, da sie in der Vergangenheit Umstrukturierungen von Unternehmen mit Immobilienbesitz nicht nur massiv verteuert, sondern auch verunmöglicht hat.

Besteuerung von Mitarbeiteroptionen

Programme zur Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmenserfolg haben in den letzten Jahren auch in Europa eine starke Verbreitung erfahren, wobei neben Mitarbeiteraktien mehr und mehr auch Optionsprogramme angeboten werden. Bei der Besteuerung von Mitarbeiteroptionen (Stock Options) stellen sich zahlreiche Abgrenzungsfragen. Die steuerliche Behandlung fällt deshalb in den einzelnen Staaten recht unterschiedlich aus, was bei international mobilen Mitarbeitern zu stossenden Steuerkumulationen führen kann. Die

OECD hat 1999 beschlossen, die Besteuerung der Stock Options unter den bilateralen Doppelbesteuerungsabkommen zu prüfen und Lösungen auszuarbeiten, um Mehrfachbesteuerungen zu verhindern. Auch in der EU laufen Abklärungen, ob die Besteuerung in einer künftigen EU-Richtlinie einheitlich geregelt werden soll. Die Industrie-Holding arbeitet bei diesen Bestrebungen auf internationaler Ebene aktiv mit.

In der *Schweiz* sind Mitarbeiteroptionen (und Mitarbeiteraktien) aufgrund eines Kreisschreibens der Eidg. Steuerverwaltung aus dem Jahr 1997 grundsätzlich bei der Zuteilung als Einkommen steuerbar, wobei Verfügungsbeschränkungen durch Abzüge Rechnung getragen wird. Nicht bewertbare Optionen werden dagegen erst bei der Ausübung besteuert. Durch eine entsprechende Gestaltung der Optionspläne konnten damit in der Praxis flexible, auf die Bedürfnisse der Unternehmen und ihrer (international mobilen) Mitarbeiter zugeschnittene Lösungen verwirklicht werden.

Im Dezember 2000 hat der Vorstand der Schweizerischen Steuerkonferenz (Kantone) die vom Parlament verlangten und von der Eidg. Steuerverwaltung erarbeiteten Erleichterungen für die Bewertung von Optionen von sogenannten Start-up-Gesellschaften abgelehnt und die Ausarbeitung einer *gesetzlichen Regelung* verlangt. Anfang 2001 wurde eine gemischte Arbeitsgruppe gebildet, die bis zum Herbst 2001 Vorschläge für eine normative Lösung vorlegen soll. Unsere Vereinigung ist in dieser Arbeitsgruppe vertreten.

Optionsbesteuerung ist ein Standortfaktor

Wir sind der Auffassung, dass die geltende schweizerische Regelung nicht ohne Not geändert werden soll. Sie erlaubt es den Unternehmen, flexibel auf die Bedürfnisse ihrer Mitarbeiter zu reagieren. Zudem stellt sie sicher, dass die Steuerfreiheit der privaten Kapitalgewinne nicht eingeschränkt wird. Sofern der politische Wille besteht, für Start-ups vorteilhafte steuerliche Regelungen zu schaffen, muss sichergestellt sein, dass daraus keine stossenden Ungleichbehandlungen resultieren. Offensichtliche Härten der bisherigen Regelung (z. B. Besteuerung nicht realisierbarer Einkünfte) sind zu beseitigen.

Rechtsformneutrale Unternehmensbesteuerung

Die vom Eidg. Finanzdepartement im Februar 2000 eingesetzte *Expertenkommission «Rechtsformunabhängige Unternehmensbesteuerung»* (ERU) soll ihren Bericht bis Mitte 2001 vorlegen. 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 Anteilshabern besondere Beachtung zu schenken. Sie soll auch die Einführung einer Beteiligungsgewinnsteuer prüfen.

Nach der Vorstellung des Finanzdepartements bilden die Arbeiten der Expertenkommission die Grundlage für ein *neues Unternehmenssteuerpaket*. Dieses soll wenn möglich noch vor dem Jahresende 2001 in die Vernehmlassung geschickt werden. Aus Sicht der Wirtschaft werden die laufenden Arbeiten ausdrücklich begrüsst, wobei namentlich den Bedürfnissen der KMU Rech-

nung getragen werden soll (z. B. bei Nachfolgeregelungen). Ferner sollte dieses neue Reformpaket benutzt werden, um weitere Nachteile des schweizerischen Unternehmenssteuerrechts zu beseitigen, insbesondere das leidige Problem der wirtschaftlichen Doppelbelastung (Gesellschaft und Aktionär). Aus unserer Sicht sollte auch die Frage der *Verlustverrechnung* (beim Einzelunternehmen und im Konzern) erneut geprüft werden. Wir sehen dem steuersystematisch sehr anspruchsvollen Unterfangen mit Interesse entgegen, plädieren aber dafür, dass praxistaugliche Lösungen angestrebt werden, die auch unter dem Gebot der Gleichbehandlung zu bestehen vermögen.

Ablehnung der Kapitalgewinnbesteuerung

Wir unterstützen ausdrücklich die Haltung des Bundesrates, der die hängige Volksinitiative zur Einführung einer allgemeinen Kapitalgewinnsteuer ohne Gegenvorschlag ablehnt. Diese wäre finanziell unergiebig und administrativ aufwendig. Der Idee, als partielles Substitut zu einer umfassenden Kapitalgewinnsteuer, im Rahmen des angekündigten Steuerpakets eine Beteiligungsgewinnsteuer einzuführen und dabei gleichzeitig auch das Problem der wirtschaftlichen Doppelbelastung zu lösen, stehen wir mit Skepsis gegenüber.

Schweizerische Unternehmensbesteuerung im Standortwettbewerb

Voraussetzung für Wirtschaftswachstum und Wohlstand sind international wettbewerbsfähige Unternehmen und leistungsbereite Privatpersonen. Als kleine, offene Volkswirtschaft 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 die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Unternehmen gestärkt werden. Sie muss dabei auf der einen Seite rasch und flexibel auf neue Entwicklungen im internationalen Wirtschaftsverkehr und auf steuerliche Standortverbesserungen in anderen Staaten reagieren. Auf der anderen Seite muss unser Land seine steuerlichen Standortvorteile aktiv wahren. In der derzeit sehr kritischen Phase der internationalen Diskussionen über den «schädlichen» Steuerwettbewerb (vgl. S. 31 f.) sollte namentlich seitens der Kantone alles unterlassen werden, was die Position der Schweiz schwächen könnte.

Weitere wichtige steuerliche Begehren aus unserer Sicht

- Beseitigung der Umsatzabgabe auf Wertpapieren
- Beseitigung der Emissionsabgabe auf Eigen- und Fremdkapital
- Schaffung attraktiver Besteuerungsregeln für Konzernzentralen
- Ermöglichung der Verlustverrechnung im Konzern
- Milderung der wirtschaftlichen Doppelbelastung
- Beibehaltung der steuerlichen Vorteile in einem künftigen Rechnungslegungsgesetz.

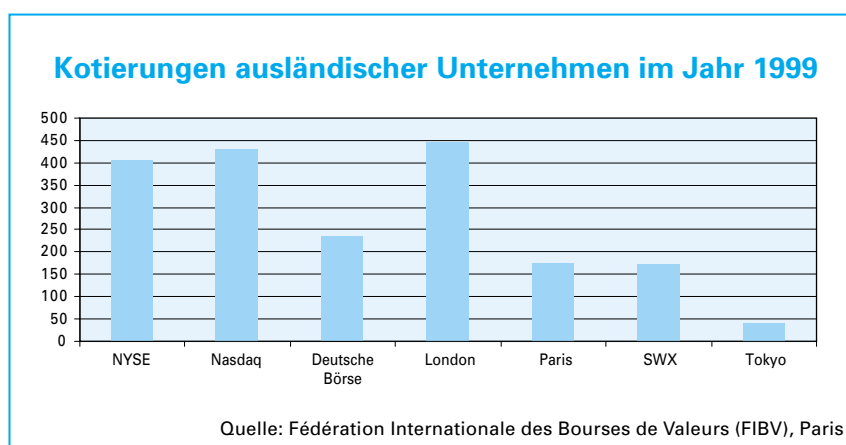
Kapitalmarkt

Der tiefgreifende Strukturwandel der Kapitalmärkte bringt sowohl Emittenten als auch Banken neue Herausforderungen. Durch das Entstehen grosser internationaler Handelsplattformen, wie virt-x, verändern sich die Marktbedingungen für alle Beteiligten: Die Emittenten werden mit steigenden Anforderungen an ihre Kapitalmarktfähigkeit konfrontiert, primär in den Bereichen Financial Reporting und Corporate Governance. Von den Finanzintermediären werden Fortschritte bei der Abwicklung grenzüberschreitender Transaktionen und im Umgang mit hausinternen Interessenkonflikten erwartet. Durch die zunehmende Verschmelzung ehemals nationaler Märkte zu liquiden und platzierungskräftigen Kapitalmärkten entstehen Möglichkeiten für neue Modelle der Unternehmensfinanzierung.

Strukturwandel und Auswirkungen auf die Emittenten

In einer Zeit, in der die Jahresproduktion ganzer Industrieanlagen über das Internet gehandelt wird, ist die Existenz von nationalen Börsen, an denen z. T. die gleichen Titel gehandelt werden, ein *Anachronismus*. An visionären Projekten zur Schaffung grosser *elektronischer Handelssysteme* fehlt es daher nicht. Doch so unabwendbar der strukturelle Umbruch an den Kapitalmärkten auch ist, bisher hat von mehreren angekündigten elektronischen Börsen erst die Eurex den Betrieb aufgenommen. Der Hürdenlauf über zurückhaltende Marktteilnehmer, komplexe nationale Börsenregelungen, untaugliche Clearing- und Settlementssysteme, IT-Entwicklungskosten sowie Steuerfragen liess manches Projekt scheitern. Zudem hat der zurückliegende Kurseinbruch der Börsen die Bereitschaft der Marktteilnehmer in neue Handelsinfrastruktur zu investieren, stark reduziert. Nur noch wenige Projekte befinden sich im Rennen, darunter auch die *virt-x* mit massgeblicher Beteiligung der Swiss Exchange (vgl. S. 41).

Ein Blick auf die Zahl der *Mehrfachkotierungen* zeigt, dass das gegenwärtige Ausmass des globalen Aktienhandels rund um die Uhr nicht überschätzt werden darf. Nur relativ wenige Unternehmen kommen für den globalen Aktienhandel in Frage. Zudem haben Mehrfachkotierungen auch Nachteile, da sich die Liquidität auf mehrere Märkte ver-



teilt und die Erfüllung der unterschiedlichen Kotierungsbedingungen mit einem beträchtlichen Aufwand verbunden ist. Bei den Mehrfachkotierungen ist gegenwärtig keine Zunahme zu verzeichnen, an den meisten grossen Börsen sind sie sogar leicht rückläufig.

Aus den genannten Fakten jedoch zu schliessen, dass die Zeit grosser Veränderungen der Börsenlandschaft noch nicht angebrochen ist, wäre falsch. In *Europa* dürfte der Wandel der Marktstrukturen am stärksten sein. Durch die Entstehung eines leistungsfähigen Finanzmarkts werden sich die Finanzierungsmöglichkeiten der europäischen Unternehmen verbessern. Im Juni 2000 hat der EU-Ministerrat in Lissabon einen umfassenden *«Financial Services Action Plan»* verabschiedet. Ziel dieses Massnahmenpakets ist die Schaffung eines integrierten Finanz- und Kapitalmarkts in Europa. Er umfasst die Ban-

ken- und Versicherungsregulierung, Finanzmarktaufsicht sowie die Rechnungslegungsvorschriften für kotierte EU-Unternehmen (vgl. S. 45). Die Umsetzung des ehrgeizigen Massnahmenpakets soll bis ins Jahr 2005 erfolgen.

Es ist klar, dass *nationale Sonderregelungen*, z. B. Börsenumsatzabgaben, den Zugang zum künftigen europäischen Finanzmarkt noch stärker erschweren werden, als dies heute der Fall ist. Auch für die Schweiz ergibt sich daraus ein Anpassungsbedarf, trotz eines an sich leistungsfähigen Finanzmarktes (vgl. S. 37).

Für die Emittenten stellen diese Strukturveränderungen eine grosse Herausforderung dar. Im Vordergrund steht für sie die Frage, wie sich die absehbaren Umwälzungen auf ihre *Kapitalmarktfähigkeit* auswirken werden. Auf der einen Seite werden die Anforderungen an

die Kapitalmarktfähigkeit zweifellos zunehmen. Der Wettbewerb zwischen den Emittenten um knappes Kapital wird intensiver, und es wird mehr Anstrengungen brauchen, um in einem grossen Finanzmarkt überhaupt wahrgenommen zu werden. Auf der anderen Seite wird auch die Konkurrenz unter den Finanzintermediären intensiver. Der bisherige Heimvorteil grosser Finanzinstitute auf dem heimischen Kapitalmarkt wird weniger akzentuiert sein. Durch das Zusammenwachsen ehemals nationaler Kapitalmärkte ergeben sich Möglichkeiten für eine *feinere Segmentierung nach Branchen*. Es ist davon auszugehen, dass die heutigen nationalen Börsenindices durch gesamteuropäische Aktienindices weitgehend abgelöst werden. Für kleinere Emittenten ist diese Entwicklung verglichen mit der heutigen Situation ein Nachteil. Allerdings werden durch die Segmentierung der Kapitalmärkte *Branchenindices* in Europa an Gewicht gewinnen. Deshalb wird die Positionierung innerhalb der Branche für die Emittenten noch wichtiger.

Insgesamt dürfte für einen Emittenten die laufende Pflege seiner Kapitalmarktfähigkeit an Bedeutung zunehmen. Der Umgang mit den steigenden Transparenzfordernissen an Finanzberichterstattung und Corporate Governance werden daher wichtige Elemente der Unternehmensstrategie (vgl. S. 47 und S. 51). Ein integrierter Kapitalmarkt in Europa dürfte auch Möglichkeiten für *neue Finanzierungsmodelle* entstehen lassen, z. B. im Bereich Private Equity.

virt-x – eine neue Börsenhandelsplattform

Die Zeit scheint reif für eine europäische Blue Chips Börse. Die Marktteilnehmer – Emittenten, Effekthändler und Anleger – erwarten ein hocheffizientes elektronisches Handelssystem mit grenzüberschreitendem, kostengünstigem Clearing und Settlement. Es wird sich zeigen, ob virt-x diesen Erwartungen zu entsprechen und im Markt zu bestehen vermag. Entscheidend wird sein, wie rasch virt-x auch in nicht-schweizerischen Blue Chips genügend Handelsvolumen erzielt.

Die Börsenlandschaft ist weltweit in vollem Umbruch, vor allem in Europa. *Treibende Kräfte* sind u. a.: Der wachsende grenzüberschreitende Aktienhandel, genährt vom Bedürfnis der Anleger nach geographischer Diversifikation ihrer Anlagen und verstärkt durch den länderübergreifenden Branchenansatz; die Informationstechnologie bzw. elektronischen Handelsplattformen, die grenzüberschreitende Börsen erst möglich machen; die Einheitswährung Euro. Hinzu kommt der unlängst bekräftigte Wille der EU, bis zum Jahr 2005 mittels rund 40 Massnahmen aus fünfzehn fragmentierten nationalen Finanzmärkten mit inkompatiblen Systemen und unterschiedlichen Aufsichtsregimes einen europäischen Finanz-Binnenmarkt zu schmieden. Auf der Nachfrageseite ist es der Kapitalbedarf der Unternehmen, der in zunehmendem Masse international gedeckt werden wird.

Aus schweizerischer Sicht und insbesondere für unsere an der SWX Swiss Exchange kotierten Mitgliedfirmen von hoher Tragweite ist das *Projekt virt-x*. Es handelt sich dabei um eine neue Handelsplattform, die von SWX zusammen mit der früheren englischen Börse Tra-depoint Financial Networks Plc. (TFN)

sowie einem Konsortium von international tätigen Investmentbanken und Finanzdienstleistungsunternehmen (Tradepoint Group, TPG) aufgebaut wird. Auf ihr sollen dereinst rund 600 europäische Standardwerte, die in den wichtigsten Aktienindices enthalten sind, gehandelt werden, was etwa 80% der Marktkapitalisierung in Europa entspricht. Hierzu gehören alle Titel des Swiss Market Index (SMI).

Die ursprünglich für anfangs 2001 vorgesehene Handelsaufnahme der *in London domizilierten paneuropäischen Blue Chips Börse virt-x* ist nun für Mitte 2001 geplant. Ab dem 25. Juni soll – innerhalb von drei Wochen und beginnend mit Schweizer und britischen Aktien – die stufenweise Aufschaltung von europäischen Blue Chips Werten auf die virt-x-Plattform erfolgen. Ob sich dieser Zeitplan tatsächlich einhalten lässt, ist z. Zt. der Drucklegung noch ungewiss.

Die neue Handelsplattform virt-x beruht auf dem bisherigen, bewährten vollelektronischen SWX-Börsenhandelssystem. Die SWX betreibt dabei im Auftrag von virt-x die Handelsplattform und tritt als Software-Entwicklerin und -lieferantin auf. Dieses *mehrwährungsfähige* Handelssystem wird verknüpft mit einem effizienten, *grenzüberschreitenden Clearing und Settlement*. Als Clearer werden eine zentrale Gegenpartei – das London Clearing House (LCH) – und die ihr angeschlossenen Clearing Members fungieren. Das Settlement hingegen kann frei wählbar über SegInterSettle (SIS), Euroclear oder Crest abgewickelt werden. Gehandelt werden die Aktien in den sechs Währungen Euro, Pfund, Schweizer Franken, norwegische und schwedische sowie dänische Krone. Die virt-x ist *voll integriert*; sie wird Handel, Clearing, Settlement und Reporting «straight through» vollziehen. Im Endausbau wird virt-x über das erste integrierte Aktienhandelssystem mit wähl-

baren Settlementorganisationen, kombiniert mit einer zentralen Gegenpartei, verfügen. Da die Schweizer Blue Chips ausschliesslich auf virt-x gehandelt werden, startet die neue Börse von Anfang mit einer *Grundaustlastung*.

Während das Börsenhandelssystem virt-x selbst den Regeln der britischen Financial Securities Authority (FSA) unterliegen wird, werden die an ihr gehandelten *schweizerischen Emittenten weiterhin an der SWX kotiert* und somit den schweizerischen Rechtsvorschriften unterworfen bleiben. Die Kotierung an der SWX und deren Aufrechterhaltung genügen als Voraussetzungen für die Zulassung zum Handel auf virt-x. Für die Kotierung ist auch in Zukunft allein die Zulassungsstelle der SWX zuständig, die ihrerseits der Aufsicht der Eidg. Bankenkommission (EBK) untersteht.

Das Projekt virt-x erfüllt zweifellos viele Voraussetzungen, die an ein grenzüberschreitendes Börsenhandelssystem zu stellen sind. virt-x wird dann Erfolg haben, wenn sie nicht nur über eine *hohe Marktliquidität* verfügt, sondern auch für die nachgelagerten Funktionen der Finanzmärkte, das *Clearing und Settlement*, marktgerechte Lösungen anbieten kann. Die grössten Ineffizienzen beste-

hen ja nicht im Handel selbst, sondern in dessen Abwicklung. Die Kosten für die Abwicklung von Börsentransaktionen innerhalb Europas betragen ein Mehrfaches des in den USA anfallenden Aufwandes. Gelingt es virt-x, mit ihrem grenzüberschreitenden Clearing- und Abrechnungssystem diese Kosten (massiv) zu senken, sollten ihre Chancen intakt sein.

Ob virt-x aber tatsächlich ein Erfolg wird, darüber entscheiden letztlich die Marktkräfte. virt-x muss sich im freien Wettbewerb behaupten. Zentraler Punkt für die Investoren ist die Liquidität, denn nur sie erlaubt, effiziente Kurse zu stellen. Offen ist, wie lange die Grundaustlastung mit dem SMI-Handel genügt bzw. wie rasch sie hochgefahren werden kann. So wird es sicher nicht einfach sein, den bestehenden Börsen in Europa Marktanteile wegzunehmen. Hinzu kommt, dass alle führenden Aktienmärkte Europas ihren Kunden den grenzüberschreitenden Handel ermöglichen wollen.

Angetrieben von der Entwicklung hin zu einem EU-weiten Kapitalmarkt sind z. Zt. *mehrere gleichgerichtete Projekte* in Arbeit. Sie werden dafür sorgen, dass der Wettbewerb spielt. Ein gefährlicher Konkurrent wird die *London Stock Exchange (LSE)* sein. Ab dem 30. April 2001 können britische Retail-Anleger an der LSE auch rund 110 nichtbritische Blue Chips (worunter aus der Schweiz vorerst ABB, Clariant, Nestlé, Novartis und Roche) in Sterling handeln. Geprüft wird die Schaffung einer zusätzlichen Plattform zwecks Ausdehnung dieses Handels auf ausländische Anleger und in Euro. Auch *Euronext*, die letztes Jahr aus der Fusion der Börsen von Paris, Amsterdam und Brüssel hervorgegangene «paneuropäische Börse», ist ein zu beachtender Konkurrent von virt-x. Gegenwärtig ist man daran, Handel, Clea-

ring und Settlement dieser drei Börsenplätze zu integrieren. Die Zugänge zur zentralen Plattform werden aber vorläufig national bleiben, wobei die Unternehmen wählen können, an welchem Platz sie das Zulassungsverfahren absolvieren wollen. Zu erwähnen ist schliesslich die von der schwedischen Börsengesellschaft OM betriebene *europäische Internet-Börse «Jiway»*, an der auch Morgan Stanley mit 40% beteiligt ist. Mit einem derzeitigen Höchstvolumen von 50000 € je Transaktion setzt «Jiway» jedoch (zumindest vorderhand) nur auf das Retail-Segment und schliesst institutionelle Investoren aus.

Crossborderhandel von schweizerischen Namenaktien

Der grenzüberschreitende Handel von schweizerischen Namenaktien hat in den letzten Jahren, insbesondere auch durch *vermehrte Auslandskotierungen* von schweizerischen Titeln, stark zugenommen. Dies hat bei der Abwicklung des Namenaktienhandels zu gewissen Problemen geführt, die darin begründet sind, dass das von der *SegaInterSettle (SIS)* zur Standardisierung und Rationalisierung geschaffene und angewendete Verfahren (*SIS-Namenaktienmodell*) primär auf die Bedürfnisse des Inlandhandels und weniger auf diejenigen des grenzüberschreitenden Handels ausgerichtet ist.

Betroffen ist insbesondere der grenzüberschreitende Handel, der über ausländische Clearing/Settlement-Organisationen (wie Euroclear, Crest, Clearstream), als Intermediäre zwischen ausländischer Depotbank und SIS, abgewickelt wird. In diesen Fällen ist es den Aktionären – selbst wenn sie möchten – faktisch verwehrt, bei der Gesellschaft,

Börse Schweiz (SWX) muss wettbewerbsfähig bleiben
 Die Schweizer Blue Chips werden künftig nur noch auf der internationalen Plattform virt-x gehandelt. Faktisch entstehen somit für *Schweizer Emittenten* zwei Märkte: ein grenzüberschreitender Markt für die SMI-Titel und ein lokaler Markt für alle übrigen Titel. Mit dem Wegzug der Blue Chips könnte der Heimmarkt tendenziell an Attraktivität verlieren. Es ist daher seitens der Börsenbetreiber dafür zu sorgen, dass sich für die «daheimgebliebenen» Small and Mid Caps keine negativen Folgen ergeben.

deren Aktien sie erworben haben, ein *Eintragungsgesuch* zu stellen. Es fehlen die notwendigen abwicklungstechnischen Prozeduren, um diese Gesuche rationell bearbeiten und weiterleiten zu können.

Mit der Zunahme des Crossborderhandels hat dies zur Folge, dass in den nächsten Jahren die sogenannten *Dispo-Bestände*, d.h. die Aktienbestände, für die kein Eintragungsgesuch gestellt wurde, weiter markant ansteigen werden. Nicht nur weiss die Gesellschaft in diesen Fällen nicht, wer eigentlicher Aktionär ist, es können sich für sie auch praktische Probleme ergeben, wenn etwa an Generalversammlungen statutarisch vorgeschriebene Quoren nicht mehr erreicht werden. Auf der anderen Seite besteht die Gefahr, dass die Titel im Crossborderhandel an Attraktivität einbüßen, wenn es den Aktionären verwehrt ist, ihre Mitwirkungsrechte (wie Teilnahme an der Generalversammlung) auszuüben.

Diese aus Sicht der Emittenten negative Entwicklung muss möglichst vermieden werden. Es ist nach Wegen zu suchen, wie einerseits dem legitimen Bedürfnis der Emittenten, zu wissen wer ihre Aktionäre sind, nachgekommen werden kann, andererseits aber keine verfahrensmässigen Behinderungen den Crossborderhandel erschweren und so die Attraktivität der Titel im Handel beeinträchtigen.

Primär sind der Aktienhandel und die mit der Abwicklung des Handels betrauten Stellen gefordert. Die Prozeduren im grenzüberschreitenden Handel sind so auszubauen und aufeinander abzustimmen, dass den Interessen der Emittenten Rechnung getragen werden kann. Insbesondere im Zusammenhang mit virt-x (vgl. S. 41 f.), wo sich die Problematik ebenfalls stellen wird, ist Handlungsbedarf gegeben. Hier müssen

rasch die nötigen Prozeduren implementiert werden.

Einige Gesellschaften sehen bereits heute vor, *Nominees mit Stimmrecht* in ihr Aktienregister einzutragen. Dies stellt eine Möglichkeit dar, von Emittentenseite her etwas gegen die negative Entwicklung zu unternehmen. So können ausländische Clearing-Organisationen als Nominees eingetragen werden, was grundsätzlich zu einer Verringerung der Dispo-Bestände führt. Die erwünschte Transparenz in bezug auf das effektive Aktionariat kann zusätzlich dadurch erreicht werden, dass die Nominees verpflichtet werden, der Gesellschaft (zumindest auf Verlangen und allenfalls erst ab einem gewissen Beteiligungssatz) die hinter ihnen stehenden wirtschaftlich Berechtigten, d.h. eigentlichen Aktionäre, bekanntzugeben.

In einem weiteren Schritt wird von einigen Gesellschaften diskutiert, statutarisch den Nominees das Recht zu gewähren, die hinter letzteren stehenden eigentlichen Aktionäre zur Teilnahme an der Generalversammlung zu *bevollmächtigen*. So soll den Aktionären auch dann ermöglicht werden, ihre Mitwirkungsrechte auszuüben, wenn sie selber kein Eintragungsgesuch stellen konnten. Wie weit dies praktikabel ist und wie weit sichergestellt wird, dass die Gesellschaft die Identität des Bevollmächtigten rechtzeitig kennt und allfällige Ablehnungsrechte ausüben kann, befindet sich derzeit in Abklärung.

Finanzanalyse im Spannungsfeld

Die Finanzanalysten der Banken stehen in einem Konflikt. Sie haben den divergierenden Interessen ihres Arbeitgebers gerecht zu werden. Dieser Interessenkonflikt ist von den Banken zu lösen und darf nicht anderen, sprich Emittenten oder Anlegern, angelastet werden. Allenfalls ist die vom Markt verlangte und für das Funktionieren eines Kapitalmarktes nötige unabhängige Finanzanalyse in Zukunft vermehrt bankextern anzubieten.

Man hat es verschiedenenorts lesen können: die *Finanzanalysten spüren Gegenwind*. Noch vor nicht allzu langer Zeit genossen sie hohes Ansehen, ihre Empfehlungen wurden gerne gehört und übernommen. Dies hat sich geändert. Vorausgesagte Entwicklungen, etwa im Segment der New Economy, haben sich nicht bewahrheitet, und so reagiert der Markt den Analysten gegenüber heute bedeutend skeptischer.

In dieser Situation ist verständlich, dass von Seiten der Finanzanalyse nach Gründen gesucht wird, wie es zu diesem *Reputationseinbruch* kommen konnte. Leider gibt es nun gewisse Anzeichen, dass dabei die Gründe weniger im eigenen Haus gesucht werden, als vielmehr bei anderen. Der in letzter Zeit erhobene undifferenzierte *Vorwurf*, Finanzanalysten seien *Druckversuche* seitens von analysierten Unternehmen ausgesetzt, zeugt davon.

Doch wo liegen die Gründe tatsächlich? Ganz besonders im *Universalbankensystem*, wie man es in der Schweiz kennt, stehen die Banken in einem *systembedingten Interessenkonflikt*. So müssen sie den Bedürfnissen der Unternehmen gerecht werden, mit denen sie geschäftliche Beziehungen unterhalten

wollen. Sie haben die Unternehmen zu unterstützen und z. B. bei Emissionen verkaufsfördernde Dienstleistungen zu erbringen. Auf der anderen Seite sind die Banken über ihre Finanzanalyseabteilungen aber auch für die Anlegerseite tätig, die von ihnen eine unabhängige Analyse derselben Unternehmen erwartet. Schliesslich verfolgen sie in verschiedener Hinsicht (Eigenhandel, möglichst hohe Handelsvolumen etc.) auch noch eigene Interessen. Dieser Interessenkonflikt wird von einem Finanzinstitut, das als Universalbank auftritt, bewusst in Kauf genommen. Auch sogenannte interne «*Chinese Walls*» können ihn wohl nie ganz beseitigen. Gerade weil die Finanzanalysten in einem arbeitsrechtlichen Abhängigkeitsverhältnis zur Bank stehen, wird ihre Unabhängigkeit letztlich immer gefährdet sein.

Dieser systembedingte Interessenkonflikt ist einer der Hauptgründe für den Reputationsverlust der Finanzanalyse. Soll er gelöst werden, ist dies von der Partei zu geschehen, die dem Interessenkonflikt unterliegt: den Banken und ihren Analyseabteilungen. *Emittenten oder Anleger* können hier *nicht in die Pflicht* genommen werden.

Zu befürchten ist, dass mit dem Vorwurf der *Druckversuche* aber genau das bezweckt wird. Es sollen die Bankkunden, d. h. die Emittenten, ihr Verhalten ändern. Dieses Ansinnen kann so nicht akzeptiert werden, denn es gilt zu differenzieren. Entweder sind die Druckversuche *strafrechtlich relevant*, dann besteht ein Instrumentarium, um dagegen vorzugehen. Vertreten die Unternehmen hingegen ihre legitimen *geschäftlichen Interessen* gegenüber den Banken, darf ihnen dies *nicht als unrechtmässige Druckversuche* angelastet werden. Druckversuche, die über die legitime Interessenwahrung der Unternehmen hinausgehen, scheinen denn auch kaum vorzukommen.

Auch aus Emittentensicht ist eine *unabhängige Finanzanalyse klar erwünscht*. Diese ist Voraussetzung eines funktionierenden Kapitalmarktes. Soll sie von den Banken angeboten werden, haben diese den Interessenkonflikt dem sie unterliegen, in einer für den Markt akzeptablen Weise zu lösen. Treffen die Banken die nötigen *organisatorischen Vorkehrungen*, kann auch die Wahrung der geschäftlichen Interessen durch die Emittenten nicht mehr als Druckversuch empfunden werden. Gelingt es den Banken jedoch nicht, den Interessenkonflikt

befriedigend zu lösen, müsste gefordert werden, dass die vom Markt verlangte unabhängige Finanzanalyse in Zukunft vermehrt bankextern angeboten wird.

Revision des schweizerischen Nationalbankgesetzes

Mit der anstehenden Revision des Nationalbankgesetzes soll die Schweizerische Nationalbank (SNB) grösseren Spielraum hinsichtlich geldpolitischer Instrumente und internationaler Zusammenarbeit sowie die für eine moderne Verwaltung des Portefeuilles notwendigen Kompetenzen erhalten. Wichtig ist die beabsichtigte Verankerung der politischen Unabhängigkeit des schweizerischen Noteninstituts. Auch ist die im Gesetzesentwurf vorgeschlagene Verkleinerung des Bankrates zu begrüssen. Mit der Revision werden Aufgabenstellung, Instrumentarium und Organisation der SNB den heutigen Erfordernissen angepasst. Die Preisstabilität bleibt weiterhin oberstes Ziel der Geldpolitik. Eine erstklassige geldpolitische Reputation der SNB ist gerade bei Anbruch der neuen währungspolitischen Epoche in Europa von grosser Bedeutung.

Rechnungslegung und Berichterstattung

Nach der abgeschlossenen Neustrukturierung des International Accounting Standards Committee werden die Konturen seiner künftigen Ausrichtung sichtbar. Grosse Bedeutung kommt der Neugestaltung der Erfolgsrechnung und der Einführung des erfolgswirksamen Fair Value Accounting zu. Die starke Einbindung der Standard Setters aus dem angelsächsischen Raum stellt die Vertreter der Anliegen der Anwender vor eine grosse Herausforderung. Die Tendenz zu theorieorientierten Ansätzen ohne Berücksichtigung der Praxis wird die Anwendungsprobleme erhöhen. In Europa hat die mit der Neustrukturierung anvisierte globale Konvergenz der Rechnungslegung umfangreiche Massnahmen zur Einführung von IAS ab 2005 für kotierte EU-Unternehmen ausgelöst.

Global Accounting: «Structure follows strategy»

Die umfassende Neustrukturierung des International Accounting Standards Committee (IASC) wurde in den ersten Monaten des Jahres 2001 abgeschlossen. Wichtigstes Merkmal ist die Reduktion des IASC-Board (IASB) auf nunmehr 14 Mitglieder, welche mit Ausnahme von zwei Mitgliedern ihre Tätigkeit hauptberuflich ausüben. Zehn IASB Mitglieder sind Vertreter des *angelsächsischen Accounting Denkens*. Sieben IASB Mitglieder stehen zudem als offizielle «Liaison Members» in direktem Kontakt zu nationalen Standard Setters. Die Preparers sind mit drei Mitgliedern vertreten. Mit der Wahl des Schweizer *Harry K. Schmid* in das IASB verfügen die europäischen Preparer über einen erfahrenen und renommierten Vertreter, der bereits im alten IASC Board Einsitz hatte. Eigentliche Verlierer sind die Finanzanalysten, die nur einen statt der ursprünglich vorgesehenen drei Vertreter haben.

Die Einbindung der nationalen Standard Setters zielt darauf ab, die globale Akzeptanz der IAS zu erhöhen und die *Konvergenz* zwischen IAS und nationalen Rechnungslegungsstandards zu beschleunigen. Die Konvergenz wird schwierig zu erreichen sein, da sowohl existierende Rechnungslegungsstandards aneinander angepasst als auch inhaltlich gleichgerichtete Regelungsgebiete erarbeitet werden müssen. Die

Regulierungsdichte der verschiedenen Standards weist zudem grosse Unterschiede auf. Auch bedingt die enge *Wechselwirkung* zwischen Rechnungslegung und Steuer-, Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht, entsprechende Anpassungen in diesen und weiteren Rechtsgebieten zur Erzielung der Konvergenz.

Ob die IAS global anerkannt werden, wird sich in Washington weisen müssen. Die *Securities and Exchange Commission (SEC)* liess bisher keine Anzeichen erkennen, welche auf eine bevorstehende Anerkennung von IAS für die Kotierung ausländischer Emittenten an amerikanischen Börsen schliessen lassen. Andererseits bestehen bereits jetzt Verfahren, die einem kotierungswilligen Emittenten die Überleitung (bridging) von IAS zu US GAAP erlauben. Ferner fällt auf, dass die Unterschiede zwischen IAS und US GAAP als Folge des IOSCO-Agreements in qualitativer Hinsicht während der vergangenen fünf Jahre stark abgenommen haben, und dass das IASC auf einzelnen wichtigen Gebieten, z. B. Business Combinations, gar strengere Vorschriften erlassen hat.

Die nachstehende Tabelle zeigt auf, dass bei den Business Combinations z. T. fundamentale Unterschiede zwischen IAS 22 und ausgewählten nationalen Standards bestehen. Angesichts der grossen Bedeutung von Übernahmen und Fusionen ist zu erwarten, dass sich die Konvergenzbestrebungen zu

Beginn auf diese Thematik konzentrieren dürften.

IAS in der Europäischen Union

Aus kontinentaleuropäischer Sicht war die Konvergenz bisher mit der *Übernahme angelsächsischer Ansätze durch das IASC* gleichzusetzen. Dieser Trend hat sich auch in der Zusammensetzung des IASB niedergeschlagen. Gleichwohl plant die EU-Kommission im Rahmen der Finanzmarktstrategie, die Anwendung von IAS ab 2005 für die konsolidierte Rechnungslegung aller europäischen Unternehmen zwingend vorschreiben (vgl. S. 39). Schätzungsweise 7000 Unternehmen werden dann zumal IAS anwenden müssen, womit Europa das mit Abstand wichtigste Anwendungsgebiet für IAS sein wird. Es ist davon auszugehen, dass das IASB diesem *Gewicht Europas* Rechnung tragen muss, um die Akzeptanz von IAS in Europa sicherzustellen.

In *rechtlicher Hinsicht* stellt die Rolle des IASC für die EU eine Herausforderung dar, da dieses als nicht-gouvernementale, privatrechtliche Institution das europäische Rechnungslegungsrecht weitgehend bestimmen wird. Um die Überführung von IAS ins europäische Recht ohne völlige Aufgabe der gesetzgeberischen Kompetenz zu bewerkstelligen, sieht die EU-Kommission daher die Schaffung eines «*Endorsement Me-*

Wichtige Unterschiede zwischen nationalen Standards und IAS

Stand Dezember 2000

Land	IAS 22 Business Combinations	IAS 36 Impairment	IAS 37 Provisions
IAS	<ul style="list-style-type: none"> – «Uniting of Interest» kaum zulässig – Restriktive Rückstellungsregeln – Erfolgswirksame Abschreibung des Goodwill – Jährliche Impairment Test bei Abschreibedauer länger als 20 Jahre 	<ul style="list-style-type: none"> – «Cash Generating Unit» wird überprüft – Basis: Abdiskontierter Cash Flow 	<ul style="list-style-type: none"> – Restriktive Bedingungen (z. B. «Past Event») – Abdiskontierung – Wahrscheinlichkeit nicht ausreichend für Rückstellung
Deutschland	<ul style="list-style-type: none"> – «Uniting of Interest»-Methode bei bestimmtem Übernehmer zulässig – Grössere Rückstellungen – Sofortiger Abzug von Goodwill vom Eigenkapital bei Konsolidierung 	<ul style="list-style-type: none"> – Impairment Tests erfolgen auf der Basis eines Aktivums – Basis «Replacement Cost» statt abdiskontierter Cash Flow 	<ul style="list-style-type: none"> – Extensivere Rückstellungen – Rückstellungen i. d. R. nicht abdiskontiert
Japan	<ul style="list-style-type: none"> – Keine Definition «Acquisition» und «Uniting» Methode – Keine Regeln bei Rückstellungen 	<ul style="list-style-type: none"> – Keine spezifischen Impairmentregeln 	<ul style="list-style-type: none"> – Rückstellungen möglich vor der Entstehung einer Verpflichtung – Abdiskontierung nicht nötig
Grossbritannien	<ul style="list-style-type: none"> – Goodwillabschreibung nicht zwingend – Andere Definition «Uniting» 	<ul style="list-style-type: none"> – Keine wesentliche Differenz 	<ul style="list-style-type: none"> – Keine wesentliche Differenz
Schweiz	<ul style="list-style-type: none"> – Keine Definition «Acquisition»- und «Uniting»-Methode – Keine Regeln bei Rückstellungen – Goodwill kann direkt Eigenkapital belastet werden 	<ul style="list-style-type: none"> – Spezifische Regeln befinden sich in Ausarbeitung 	<ul style="list-style-type: none"> – Rückstellungen möglich vor der Entstehung einer Verpflichtung
USA	<ul style="list-style-type: none"> – Keine Pflicht für jährliche Impairmenttest bei Abschreibung Goodwill/Intangibles über mehr als 20 Jahre – Einteilung «Acquisition» oder «Uniting» anhand von Kriterienkatalog – Extensivere Rückstellungen – Goodwill: Maximale Abschreibedauer 40 Jahre 	<ul style="list-style-type: none"> – Keine jährliche Testpflicht bei Lebensdauer von über 20 Jahren 	<ul style="list-style-type: none"> – Keine Regel zur Abdiskontierung von Rückstellungen – Wahrscheinlichkeit eines Mittelabflusses hinreichend für Rückstellung

chanism» vor. Dabei wird jeder IAS hinsichtlich seiner Anwendbarkeit in der EU zu überprüfen sein. Bei dieser Überprüfung wird der Privatsektor für die technischen Abklärungen zuständig sein. Zu diesem Zweck wird die private

European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) gegründet, welche hauptsächlich von Anwendern, Prüfern und Börsen getragen wird. Das Problem dieses Mechanismus besteht darin, dass die Ablehnung einzelner, erlassener IAS

durch die EU-Kommission den Bestrebungen zur globalen Anerkennung der IAS zuwiderlaufen würde und nicht im Interesse der europäischen Emittenten läge. Die EFRAG hat daher seitens der privaten Trägerschaft den Auftrag, die

Interessen der europäischen Unternehmen *proaktiv*, d.h. bereits bei der Ausarbeitung neuer IAS einzubringen.

Auswirkungen der IASC-Projekte auf die Anwender

Nach der erfolgten Neustrukturierung des IASC gibt es immer mehr Anzeichen, in welche Richtung die künftigen Arbeiten gehen werden. An seiner ersten Sitzung hat das IASB eine *provisorische Aufteilung* der künftigen Arbeiten in drei Kategorien vorgenommen.

Projektkategorien des IASB

■ Vorrangige Projekte

Framework
Definition von Verbindlichkeiten
Definition des Ertrags
Erfolgsrechnung

■ Konvergenz-Projekte

Übernahmen und Fusionen
Konsolidierung
Neubewertung
von Nicht-Finanzaktiva

■ Neue Gebiete

Banken
Rohstoffabbau
Finanzinstrumente
Versicherungsverträge
Immaterielle Werte
Leasing
Gegenwartswert
Zahlungen mit Aktien

Zusätzlich werden im Rahmen des *Improvement Project* die bestehenden IAS in beschränktem Ausmass überarbeitet. Dabei stehen die Ausmerzung von Inkonsistenzen, Anpassungen der Definitionen sowie die Eliminierung einzelner Optionen im Vordergrund. All die aufgelisteten Teilprojekte sind für die Anwender von grosser Wichtigkeit. Insbe-

Strategische Gebiete einer möglichen IAS-Agenda

Gebiet	Trend	Auswirkung auf Anwender
Single Performance Statement, Fair Value Accounting	Umfassende Bewertung zu Marktwerten mit erfolgswirksamer Verbuchung aller Wertschwankungen.	Erhöhung der Volatilität der Erfolgsrechnung mit der daraus resultierenden Möglichkeit ökonomisch falscher Signale an die Finanzmärkte. «Cashflow»-Angaben werden zur Erfassung der Managementleistung an Bedeutung gewinnen.
Framework	Zunehmender Umfang und Komplexität der IAS.	Die zunehmende Regulierungsdichte erschwert das Management der Rechnungslegung.
Konvergenz und Anerkennung der IAS durch die SEC	Es gibt keine Hinweise, dass die SEC in naher Zukunft IAS (ohne Bridging zu US GAAP) für eine Kotierung in den USA zulassen wird. Wichtiges Teilgebiet der Konvergenz sind die Business Combinations.	Je länger es dauert, bis IAS auch in den USA akzeptiert wird, desto grösser wird der Bedarf sein, zumindest ein Bridging zu US GAAP zu machen. Eine Überarbeitung des IAS Business Combinations kann für die Anwender Verbesserungen bringen.

sondere die Ausgestaltung der *künftigen Erfolgsrechnung* ist von «strategischer Bedeutung» für die Anwender, da die Einführung eines ausgedehnten Fair Value-Ansatzes mit der erfolgswirksamen Verbuchung der Schwankungen bilanzierter Werte eine entsprechende Ausdehnung der Erfolgsrechnung voraussetzt.

Ein ausgedehnter Fair Value-Ansatz ist für Unternehmen aus dem Nicht-Finanzsektor ungeeignet. Die erfolgswirksame Verbuchung *sämtlicher Wertschwankungen* der Bilanzposten in einer umfassenden Erfolgsrechnung erschwert die Identifizierung der eigentlichen Management-Leistung. Die mit dem ausgedehnten Fair Value-Ansatz verbundene Abkehr vom *Realisierungsprinzip* hat zudem zur Folge, dass Gewinne und Verluste ausgewiesen werden, denen keine entsprechende Transaktionen, geschweige denn ein effektiver Mittelfluss gegenüberstehen.

Die zunehmende Regulierungsdichte wird vermehrt zu einer *Formalisierung der Rechnungslegung* führen. Das IASC Prinzip «Substance over form», wonach das Ziel einer Vorschrift ausschlaggebend ist, wird dadurch in den Hintergrund gedrängt. Gerade die internationale Harmonisierung der Finanzberichterstattung sollte jedoch weiterhin auf der Basis «Substance over form» erfolgen. Ein *hoher Detaillierungsgrad* der Regulierungen ist, wenn überhaupt, lediglich auf nationaler Ebene möglich. Die künftigen Regeln des IASC werden übrigens zur besseren Unterscheidung von den heutigen IAS als *International Financial Reporting Standards (IFRS)* bezeichnet werden.

Anforderungen der Praxis an die IAS

Neben der Neugestaltung des IASC mit der Ausrichtung auf die globale Konvergenz der Rechnungslegungswerke und der Anerkennung durch die nationalen Kotierungsgremien tritt die Tatsache in den Hintergrund, dass sich die IAS primär in der Praxis zu bewähren haben. Und die Praxis spielt sich in den Unternehmen ab. Der Aspekt der *praktischen Umsetzbarkeit* ist bei den jüngsten Arbeiten des IASC häufig vernachlässigt worden: Fast scheint es, dass verbreiteter Widerstand gegen bestimmte Entwürfe geradezu als Ansporn wirkte, die Pflichten zur Erstellung und Publikation offensichtlich sensibler Angaben laufend auszubauen. Aus der Sicht der Anwender ergeben sich folgende Anforderungen an die Rechnungslegungsvorschriften hinsichtlich ihrer praktischen Umsetzbarkeit:

■ Kontrollierbarkeit

Die Rechnungslegung versagt dann als Führungsinstrument, wenn das Management die Auswirkungen von unternehmerischen Entscheidungen auf die Finanzdaten nicht mehr *zeitgerecht* und *zuverlässig* abschätzen kann. Eine überbordende Komplexität der Rechnungslegungsvorschriften hat grosse Nachteile und erschwert daher die Unternehmensführung.

■ Primat der kaufmännischen Prinzipien

Finanzdaten werden nur dann verstanden, wenn sie auf anerkannten kaufmännischen Prinzipien basieren. Ansonsten besteht die Gefahr, dass durch Rechnungslegungsvorschriften Anreize entstehen, gegen kaufmännische Prinzipien zu verstossen.

■ Informationsdichte

Die Finanzberichterstattung muss nicht nur einen verlässlichen, sondern auch einen verdichteten Einblick in die Leistungskomponenten eines Unternehmens erlauben. Viele der mittlerweile verlangten Daten und Angaben werden sogar von professionellen Analysten kaum noch beachtet. Mit formalisierter Scheintransparenz als Folge der Publikation immer grösserer Datenmengen ist niemandem gedient.

■ Vergleichbarkeit

Die Einführung neuer Vorschriften und Konzepte in immer kürzeren Zeitabständen darf nicht dazu führen, dass die Unternehmensgeschichte jedes Jahr neu geschrieben werden muss.

Diese Anforderungen stehen im Widerspruch zu den gegenwärtigen Arbeiten an neuen *theorieorientierten Konzepten* künftiger IAS. Prominentestes Beispiel hierfür ist der Entwurf zum IAS «Financial Instruments» mit dem vorgese-

henen Übergang zu einem erfolgswirksamen Fair Value-Konzept. Das Konzept ist nachgewiesenermassen mit Fehlern behaftet. So ergibt sich z. B. die paradoxe Situation, dass ein Unternehmen bei Bonitätseinbussen den sinkenden Marktwert eigener ausgegebener Obligationen erfolgswirksam zu verbuchen hat. Kaufmännisch betrachtet entsteht für das Unternehmen nur dann ein Nutzen, wenn die Obligationen tatsächlich zurückgekauft würden. Die Unfähigkeit, gerade dies tun zu können, dürfte jedoch der Grund für die Rückstufung der Bonität des Unternehmens sein. Ein weiterer Problempunkt ist das Verbot des «Hedge Accounting», wodurch Massnahmen zur Absicherung künftiger Transaktionen nicht mehr entsprechend ausgewiesen werden können.

Diese praktischen Beispiele verdeutlichen, dass theoretisch kohärente Konzepte bei einer allzu dogmatischen Umsetzung zu widersinnigen Regelungen führen können. Leider scheinen solche Beispiele die Standard Setters nicht zu überzeugen, weshalb die Preparers eigene Konzepte zur Diskussion stellen müssen.

Grundlagenpapier des IAS-Forums Schweiz

Am 6. November 2000 hat das IAS-Forum Schweiz das Papier «IAS 19 in der Schweiz: Fragestellungen bei der Aktivierung» veröffentlicht. Anlass dieses Grundlagenpapiers sind die Kontroversen in der Öffentlichkeit über die Auswirkungen der Pensionskassen auf die konsolidierte Bilanz gewesen. Das Papier wurde in enger Zusammenarbeit zwischen Fachleuten der Mitgliedfirmen der Industrie-Holding, der Wirtschaftsprüfer und der Kammer Schweizerischer Pensionskassenexperten erarbeitet und stellt somit einen Konsens dar.

Das Papier verfolgt folgende Ziele:

1. Erarbeitung einer gemeinsamen Sichtweise von Preparers, Auditors und Pensionskassenexperten über die wichtigsten Fragestellungen bei der Anwendung von IAS 19, mit Schwerpunkt bei der Aktivierung.
2. Grundlage für weitere Empfehlungen, welche durch die zuständigen Berufsorganisationen ausgearbeitet werden (Treuhand-Kammer, Kammer Schweizerischer Pensionskassenexperten).
3. Klarstellung von fachlich falschen Annahmen (z. B. betr. rechtlicher Trennung zwischen Konzernrechnung und Sozialrecht).

Im Papier werden auf 30 Seiten die Aspekte der rechtlichen Trennung von Konzernrechnung und Sozialrecht, Klassifizierung der Vorsorgepläne, Bewertung und der Aktivierungsregeln erläutert (abrufbar unter www.industrie-holding.ch).

Das IAS-Forum Schweiz ist ein *Expertengremium*, welches sich aus Vertretern der Ersteller von Konzernrechnungen und der Wirtschaftsprüfer zusammensetzt. Ziel des IAS-Forums Schweiz ist die Erarbeitung von Lösungsansätzen bei der Anwendung der International Accounting Standards (IAS).

Die weltweit zunehmende Interdependenz, die wirtschaftliche Vernetzung, das Zusammenwachsen von Kapitalmärkten erzeugen auch auf der Ebene des Wirtschaftsrechts einen Wettbewerbs- und Anpassungsdruck. Nationale (Wirtschafts-)Rechtsordnungen können in einem globalisierten Umfeld je länger je weniger autonom gestaltet werden. Vielmehr haben sie sich nach den internationalen Entwicklungen auszurichten und werden durch diese geprägt. Dies ist durchaus positiv zu werten, solange der Wettbewerbs- und Anpassungsdruck als Herausforderung verstanden wird, die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft zu verbessern. Unter anderem die parlamentarische Beratung des Fusionsgesetzes und auch die erfreulich rasch beschlossene Herabsetzung des Aktien-Mindestnennwerts zeugen davon, dass der schweizerische Gesetzgeber diese Herausforderung versteht und sich seiner Verantwortung für einen kompetitiven Wirtschaftsstandort Schweiz bewusst ist.

Gefährlich ist es hingegen, wenn internationale Entwicklungen zu einem reinen Anpassungsdruck führen, der bewusst den «Wettbewerb der Systeme» ausschalten soll. Auf steuerlicher Ebene erlebt man dies bei den Bestrebungen der OECD gegen den «schädlichen Steuerwettbewerb». Auf der Ebene des Wirtschaftsrechts sind solche Entwicklungen leider ebenfalls wahrzunehmen. Sie zeigen sich etwa bei den Angriffen des Auslandes auf das Bankgeheimnis. In jüngster Zeit ist selbst das Institut der Inhaberaktie, im Rahmen der Arbeiten der OECD zum Bericht über den Missbrauch gewisser Unternehmensformen, unter Druck geraten. Die schweizerische Seite hat sich diesem Druck bisher widersetzen können. Die Gefahr, einem Anpassungsdruck zu unterliegen besteht aber auch dann, wenn unreflektiert Entwicklungen des Auslandes übernommen werden. Dies hat man sich bei der Corporate Governance Problematik vor Augen zu halten.

Fusionsgesetz – Flexibilisierung bei Umstrukturierungen

Die geltende gesetzliche Regelung der Fusion, Spaltung und Umwandlung von Unternehmen ist äusserst rudimentär. Einzig durch eine relativ liberale Praxis der Handelsregisterbehörden konnte den sich im Verlaufe der Zeit ändernden tatsächlichen Verhältnissen einigermaßen Rechnung getragen werden. Als Folge davon hat sich aber eine beträchtliche Rechtsunsicherheit ergeben.

Die gegenwärtig vom Parlament behandelte Vorlage über ein Fusionsgesetz soll diese *Rechtsunsicherheit beseitigen* und die für die Umstrukturierung von

Handelsgesellschaften und anderen privat- und öffentlichrechtlichen Körperschaften erforderlichen *Gestaltungsmöglichkeiten* erweitern. Geregelt wird die *Fusion*, *Spaltung* (Aufspaltung/Split-up und Abspaltung/Spin-off), *Umwandlung* und *Vermögensübertragung* (worunter gemäss heutigem Stand auch die Spaltungsform der Ausgliederung fällt). Im Rahmen der Vorlage ist neu auch die ausdrückliche Regelung der *grenzüberschreitenden* Fusion, Spaltung und Vermögensübertragung (vom Ausland in die Schweiz und von der Schweiz ins Ausland) vorgesehen.

Im heutigen wirtschaftlichen Umfeld sind die Unternehmen mehr denn je darauf angewiesen, sich verändernden Verhältnissen anpassen zu können. Das be-

deutet, dass ihnen hinsichtlich Umstrukturierungen (auch grenzüberschreitend) grösstmögliche Flexibilität gewährt werden muss. *Diesem Bedürfnis der Wirtschaft trägt das Gesetzesvorhaben Rechnung*. Im Parlament ist der Vorlage keine Opposition erwachsen und der Erlass sollte daher rasch verabschiedet und in Kraft gesetzt werden. (Zu den steuerlichen Aspekten vgl. S. 38).

Reduktion des Mindestnennwerts von Aktien auf einen Rappen

Dieses Begehren war ursprünglich ebenfalls Bestandteil der Fusionsgesetzbildung, wurde dann aber aus der Vorlage herausgelöst und vom Parlament selbständig behandelt. Auf den 1. Mai 2001 ist die Revision von Art. 622 Abs. 4 des Obligationenrechts (OR) in Kraft gesetzt worden.

Es sind Stimmen laut geworden, die in der vorliegenden Gesetzesrevision die Gefahr sehen, dass der aktienrechtliche *Minderheitenschutz* beschränkt wird. Diese Gefahr bestehe dort, wo die Ausübung von Minderheitenrechten an bestimmte Aktiennennwerte gebunden ist. So beim Traktandierungsrecht (Art. 699 Abs. 3 OR) und beim Recht auf richterliche Einsetzung eines Sonderprüfers (Art. 697b Abs. 1 OR).

Dazu ist festzuhalten: Solange eine Nennwertherabsetzung durch Aktiensplit erfolgt, bleibt der Kapitalanteil jedes Aktionärs gleich, d.h. auf die Ausübung der angesprochenen Minderheitenrechte hat dies keinen Einfluss. Das Erreichen der für die Ausübung der Minderheitenrechte erforderlichen Aktiennennwerte wird nur dann erschwert, wenn gleichzeitig mit der Nennwertherabsetzung eine Rückzahlung von Grundkapital verbunden wird. Hier vermindert sich das Nennwertkapital jedes Aktionärs, so dass das Erreichen der Nennwertgrenze von 1 Mio. (Art. 699 Abs. 3 OR) resp. 2 Mio. Franken (Art. 697b Abs. 1 OR) schwieriger wird.

Diese Problematik ergibt sich aber bei jeder Kapitalherabsetzung und ist daher *kein spezifisches Problem der Einführung des 1-Rappen-Nennwerts*.

Corporate Governance – Chancen und Gefahren

«Corporate Governance» ist zum eigentlichen Schlagwort geworden. Unter dem Begriff werden eine Vielzahl von Themen und Forderungen erfasst, die im weitesten Sinn der Optimierung der Unternehmensleitung und -kontrolle dienen sollen. Die Diskussion über Corporate Governance kann eine Chance darstellen, gewisse Mängel auszumerzen, sie darf aber nicht dazu führen, die Gestaltungsfreiheit der Unternehmen einzuschränken.

Wurzeln und Entwicklung der Diskussion

Der Anfang der Corporate Governance Diskussion wird auf die Rechts- und Wirtschaftswissenschaftler Berle und Means zurückgeführt. In einer in den dreissiger Jahren des letzten Jahrhunderts in den USA veröffentlichten Arbeit befassten sie sich mit der grundlegenden Beziehung des Managements zu dem ihm anvertrauten Eigentum, d. h. dem von ihm geleiteten Unternehmen. Dabei gingen sie von einer «*agent-principal*» Beziehung zwischen der Unternehmensleitung und den Anteilseignern aus und fragten sich, wie sichergestellt werden kann, dass der «agent» (Unternehmensleitung) im Interesse des «principal» (Anteilseigner) handelt.

Im Zuge des Shareholder Activism und mit dem Erstarken der institutionellen Investoren (pension funds, Kapitalanlagegesellschaften etc.) und ihrem Auftreten als Marktkraft wurden diese Überlegungen wieder aufgenommen. Ab den sechziger und siebziger Jahren in den USA, seit anfangs neunziger Jahren in Grossbritannien, später auch in anderen Ländern entwickelte sich daraus eine *eigentliche Corporate Governance Debatte*.

Ereignisse in verschiedenen Ländern wirkten zusätzlich als *Katalysatoren* für die Diskussion und prägten deren Entwicklung. In *Grossbritannien* war es der Zusammenbruch von Coloroll, Polly Peck und Exco im Winter 90/91, der zur Erarbeitung des *Cadbury Reports* führte. Aufgrund der Vorkommnisse die dem Report zugrunde lagen, wurden verschiedene Massnahmen zur besseren Kontrolle des Managements gefordert. So die personelle Trennung von Verwaltungsratspräsidium und Konzernleitung, eine Besetzung des Verwaltungsrats, die eine effektive Kontrolle des Managements gewährleistet, sowie die Einrichtung von Audit Committees als Unterausschüsse des Verwaltungsrats.

Die Schlussfolgerungen des Cadbury Reports und seiner Nachfolger (Greenbury und Hampel Report) sind heute im *Combined Code* der Londoner Börse zusammengefasst. Dieser ist seit Ende 2000 von den dort kotierten Unternehmen als listing requirement zu beachten.

Der «Combined Code» des London Stock Exchange hat folgenden Hauptinhalt:

- Audit Committees sind obligatorisch.
- Der Verwaltungsrat ist verpflichtet, eine interne Unternehmenskontrolle einzurichten, die mindestens einmal jährlich überprüft werden muss.
- Non-Executive-Directors haben dem Verwaltungsrat anzugehören. Sie haben die Funktion einer unabhängigen Überwachungsinstanz. Ihre Aufgaben sind klar zu definieren.
- Der Geschäftsbericht hat Ausführungen zur Unternehmenskontrolle und zur Beurteilung von Unternehmensrisiken zu enthalten. Ebenfalls sind Angaben zu den Vergütungen an das Topmanagement und zu den Bezügen des Verwaltungsrates zu machen.

In den *USA* steht im Rahmen der Corporate Governance Diskussion seit ein paar Jahren die Rolle des Audit Committees im Vordergrund. Das auf Initiative des New York Stock Exchange und der National Association of Securities Dealers eingesetzte *Blue Ribbon Committee* erliess 1999 äusserst detaillierte Bestimmungen zu den Aufgaben dieses Ausschusses und zu seiner Zusammensetzung. Gefordert wird auch, dass das Audit Committee, noch zusätzlich zu den Revisionsorganen, die Einhaltung der Rechnungslegungsvorschriften testiert. Die Gefahr, dass «Corporate Governance» zu Überregulierung und Bürokratisierung führen kann, wurde hier deutlich.

In *Deutschland* ist die Corporate Governance Diskussion als Folge des Kollapses der Vulkan Werft und des Schneider Bauimperiums lanciert worden und führte zum Erlass des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG).

Auch auf *multilateraler Ebene* sind Corporate Governance Regeln erarbeitet worden. So wurden 1999 vom *OECD-Ministerrat* Corporate Governance Prinzipien verabschiedet. Es sind Minimalstandards, die die grundsätzlichen Rechte der Aktionäre und Pflichten der Leitungsorgane auflisten und sich primär an die Emerging Markets in Asien, Lateinamerika und Osteuropa richten, wo die Entwicklung des Gesellschafts- und Kapitalmarktrechts vergleichsweise zurücksteht.

Im Rahmen der EU wird zur Zeit untersucht, inwieweit unterschiedliche Corporate Governance Regelungen in den einzelnen Ländern marktverzerrend wirken. Gestützt darauf soll dann entschieden werden, ob ein Tätigwerden der EU nötig ist.

Der Kerngedanke von Corporate Governance als Massstab für die Diskussion in der Schweiz

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit zeigt die kurze Auflistung der Entwicklungen, dass die Corporate Governance Diskussion sehr facettenreich ist.

Dennoch kann heute von einem Kerngedanken von Corporate Governance ausgegangen werden. Dieser besteht in der Forderung, die Leitungs- und Kontrollorganisation des Unternehmens zu optimieren, mit dem Zweck eine hohe Wertschöpfung auf dem der Unternehmung anvertrauten Kapital sicherzustellen. Insbesondere funktionierende «Checks and Balances» innerhalb der Unternehmensleitung aber auch zwischen ihr und den anderen Gesellschaftsorganen, sowie Transparenz sollen mithelfen, eine optimale Leitung und Kontrolle des Unternehmens zu gewährleisten.

Dieses Kernanliegen hat man sich bei der nun auch in der *Schweiz* einsetzenden Diskussion stets vor Augen zu halten und daran werden die Resultate der Diskussion zu messen sein. Neuere Entwicklungen im Ausland (wie der erwähnte Blue Ribbon Report) zeigen eine *Tendenz zu Regulierung und Bürokratisierung*. Sie sind potentiell performance-hemmend und daher mit dem Grundziel von Corporate Governance kaum vereinbar. Solche Entwicklungen sind bei uns unbedingt zu *vermeiden*.

Auch auf *rechtlich-institutioneller Ebene* wird ein *Handlungsbedarf in der Schweiz kaum gegeben* sein. Es ist hier nichts Wesentliches ersichtlich, das einer guten Corporate Governance entgegenstehen könnte. Im Gegenteil, in vielen Bereichen der Aktionärsrechte, Offenlegungspflichten, Rechnungslegung usw. steht die Schweiz vorbildlich da. Dass die Rechtsordnung den Unternehmen relativ *grosse Freiheit bei der*

Ausgestaltung ihrer Leistungs- und Kontrollorganisation einräumt, ist durchaus *positiv* zu werten. Gerade das garantiert, dass sich jedes Unternehmen optimal nach den Anforderungen und Bedürfnissen des Marktes – und auch des Anlegemarktes – ausrichten kann. Letztlich wird dadurch das Grundziel der Corporate Governance, die Sicherstellung einer hohen Performance, gewährleistet. Diese Gestaltungsfreiheit ist den Unternehmen zu belassen und darf nicht durch eine Regulierung unter dem Titel Corporate Governance eingeengt werden.

All dies darf dennoch kein Grund sein, sich in der Schweiz der Corporate Governance Diskussion zu verschliessen. Als Auslöser für eine neue *Auseinandersetzung mit den eigenen Organisations- und Kontrollstrukturen* ist sie für die Unternehmen durchaus als Chance zu verstehen. Auch ist ihre *Bedeutung für die global ausgerichteten institutionellen Anleger*, vorab aus dem anglo-amerikanischen Raum, nicht zu unterschätzen. Diese orientieren sich bei ihrer Anlagepolitik immer stärker an Corporate Governance Kriterien. Eine gut geführte Diskussion, mit der auch die Vorteile der schweizerischen Ordnung und Praxis kommuniziert werden, kann hier die Attraktivität des Anlagemarktes Schweiz zusätzlich steigern.

Gefahr der Überregulierung

Aus Emittentensicht ist nötig, den Fortgang der Corporate Governance Diskussion genau zu beobachten und sich *negativen Entwicklungen frühzeitig entgegenzustellen*. Auf jeden Fall muss verhindert werden, dass negative Entwicklungen im Ausland kopiert und eine zusätzliche Regulierung und Bürokratisierung unter dem Titel Corporate Governance zu einer Verschlechterung der Rahmenbedingungen für die Unternehmen führt.

Korruptionsbekämpfung im schweizerischen Recht

Angesichts der globalen Verflechtung der heutigen Wirtschaft ist in den letzten Jahren die Einsicht gewachsen, dass die grenzüberschreitende Korruption wirksam bekämpft werden muss. Dies führte auf internationaler Ebene zum «OECD Übereinkommen über die Bekämpfung der Bestechung ausländischer Amtsträger im internationalen Geschäftsverkehr». Die Schweiz hat das OECD-Abkommen mitunterzeichnet und sich damit verpflichtet, ihr nationales Recht entsprechend anzupassen. Dies hat zu einer Revision des Korruptionsstrafrechts geführt. Zudem wurde die Abzugsfähigkeit von Bestechungsgeldern auf steuerlicher Ebene neu geregelt.

Die *Revision des Korruptionsstrafrechts*, die am 1. Mai 2000 in Kraft getreten ist, hat im wesentlichen zwei Komponenten: Auf der einen Seite wurden die Bestimmungen über die Bestechung schweizerischer Amtsträger revidiert, auf der anderen Seite ist – in Umsetzung des OECD-Übereinkommens über die Bekämpfung der Bestechung ausländischer Amtsträger im internationalen Geschäftsverkehr – eine Bestimmung über die Bestechung fremder Amtsträger in das Strafgesetzbuch (StGB) aufgenommen worden.

Bereits nach bisherigem Recht ist die *aktive Bestechung inländischer Amtsträger* strafbar. Neu ist nun, dass aktive Bestechung auch dann vorliegt, wenn einem Amtsträger ein ihm nicht gebührender Vorteil für einen *Ermessensentscheid* (und nicht nur, wie bisher, für eine pflichtwidrige Handlung) gewährt wird. Aktive Bestechung wird seit der Revision mit *Zuchthaus als Höchststrafe* bedroht und ist damit von einem Vergehen zu einem Verbrechen erhoben

worden. Dies hat neben der Verlängerung der Verjährungsfrist auf 10 Jahre auch zur Folge, dass aktive Bestechung nun als Vortat zur Geldwäscherei qualifiziert.

Strafbar ist gegenüber inländischen Amtsträgern neu auch die *Vorteilsgewährung* (Art. 322^{quinquies} StGB). Darunter fällt, ohne eine konkrete Gegenleistung zu verlangen, einem Amtsträger einen ihm nicht gebührenden Vorteil zu gewähren, wenn damit günstiges zukünftiges Verhalten des Amtsträgers beabsichtigt wird. Nicht strafbar ist allerdings die Zuwendung von Bagatellgeschenken.

Art. 322^{septies} StGB stellt neu die *aktive Bestechung von fremden Amtsträgern* unter Strafe. Der vorstehend erwähnte Tatbestand der Vorteilsgewährung gilt dagegen fremden Amtsträgern gegenüber nicht. Analog wie bei inländischen Amtsträgern liegt aktive Bestechung im Sinne von Art. 322^{septies} StGB vor, wenn einem fremden Amtsträger ein ungebührlicher Vorteil für eine pflichtwidrige oder in seinem Ermessen stehende Handlung angeboten, versprochen oder gewährt wird. Als fremder Amtsträger gelten alle Personen, die für einen ausländischen Staat öffentliche Aufgaben wahrnehmen. Darunter fallen auch Organe von staatlich beherrschten und kontrollierten Unternehmen. Vertreter von internationalen Organisationen sind vom Begriff fremde Amtsträger ebenfalls erfasst.

Die Einführung der Strafbarkeit der Bestechung ausländischer Amtsträger hat folgerichtig *auf steuerlicher Ebene* zu einer Neuregelung der Abzugsfähigkeit von Bestechungsgeldern geführt. Seit 1. Januar 2001 gelten Bestechungsgelder im Sinne des StGB nicht mehr als geschäftsmässig begründeter Aufwand und können demzufolge nicht vom steuerbaren Gewinn in Abzug gebracht wer-

den. Reine Vorteilsgewährungen, die nicht Gegenleistungen für ein konkretes pflichtwidriges Verhalten oder eine Ermessenshandlung sind, fallen nicht unter den Begriff Bestechungsgelder. An ihrer Abzugsfähigkeit hat sich nichts geändert.

Entwicklungen im europäischen Gesellschaftsrecht

Die Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea)

Am Gipfeltreffen in Nizza, Ende 2000, hat der Europäische Rat eine Grundsatzvereinbarung über die Schaffung der Europäischen Aktiengesellschaft erzielt. Die Arbeits- und Sozialminister haben diese Grundsatzvereinbarung in der Zwischenzeit konkretisiert und ein Gesetzespaket vorgelegt, das im Rahmen eines Anhörungsverfahrens nun auch dem Europäischen Parlament zur Stellungnahme unterbreitet wird. Frühestens 2004 werden die Bestimmungen über die Europäische Aktiengesellschaft in Kraft treten können.

Die Idee einer *supranationalen Gesellschaftsform* für Unternehmen wird in der EU seit anfangs der siebziger Jahre diskutiert. Damit müssten europaweit agierende Kapitalgesellschaften in den einzelnen Mitgliedstaaten nicht mehr Tochtergesellschaften unterhalten, die nach jeweiligem Landesrecht unterschiedlichen Verpflichtungen bezüglich Organisationsstruktur, Rechnungslegung und Berichterstattung unterliegen. Die Unternehmen könnten damit *beträchtliche Ressourcen und Kosten sparen*. Trotz dieser offensichtlichen Vorteile war das Vorhaben wegen zu unterschiedlicher Auffassungen der EU-Mitgliedländer zu zentralen Fragen blockiert. Dies galt in den letzten Jahren insbesondere für die Frage der *Mit-*

bestimmung. Der nun vorgeschlagene Kompromiss versucht, den verschiedenen gesellschaftsrechtlichen Konzeptionen der Mitgliedländer Rechnung zu tragen.

Das erarbeitete Gesetzespaket besteht auf der einen Seite aus einer direkt anwendbaren Verordnung über das *Statut der Europäischen Aktiengesellschaft* und auf der anderen Seite aus einer *Richtlinie über die Beteiligung der Arbeitnehmer in der Europäischen Aktiengesellschaft*. In der Mitbestimmungsfrage wird im Richtlinienentwurf vorgesehen, dass vorerst auf dem Verhandlungsweg zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern versucht wird, eine Mitbestimmungsregelung zu erarbeiten. Wenn dies nicht gelingt, kommen Auffangregeln zu Anwendung. Ländern, die bisher keine Mitbestimmung gekannt haben, wird hier in gewissen Fällen ein Opting-out zugestanden.

Von Seiten der Wirtschaft wird die erzielte Einigung grundsätzlich begrüßt. Dennoch bestehen gewisse Vorbehalte gegen die vorgeschlagenen Erlasse. So wird für die angestrebte Harmonisierung hinderlich sein, dass in wesentlichen Fragen subsidiär nationales Recht gelten soll. Auch wird, wegen der vorgesehenen Auffangregeln und der nur beschränkten Möglichkeit des Opting-outs, die Mitbestimmung bei der Europäischen Aktiengesellschaft relativ stark verankert. Für Gesellschaften aus Ländern, die bisher keine Mitbestimmung gekannt haben, kann es daher unattraktiv sein, sich in eine Europäische Aktiengesellschaft umzuwandeln. Das Fehlen nötiger steuerlicher Begleitregeln (vgl. S. 34) ist ein weiterer bedeutender Mangel.

EU-Übernahmerichtlinie

Mit einer Übernahmerichtlinie versucht die EU seit geraumer Zeit, die sehr unterschiedlichen *Regeln der Mitgliedstaaten in bezug auf die Übernahme von börsenkotierten Gesellschaften zu vereinheitlichen*. Dem vom Ministerrat, Mitte 2000 verabschiedeten Entwurf der 13. EU-Richtlinie zum Gesellschaftsrecht (Übernahmerichtlinie) ist in der Beratung im Europäischen Parlament Opposition erwachsen. Diese wendet sich gegen die *Stillhalteverpflichtung*, die den Leitungsorganen einer Gesellschaft im Falle eines feindlichen Übernahmeversuchs, auferlegt werden soll. Die Leitungsorgane müssten – gewisse aufgrund eines Kataloges als zulässig erachtete – *Abwehrmassnahmen* ohne Zustimmung der Aktionäre treffen können, ansonsten EU-Unternehmen amerikanischen Gesellschaften gegenüber benachteiligt würden. Ein entsprechend nötig gewordenes Vermittlungsverfahren zwischen Parlament und Ministerrat wurde eingeleitet. Neue Komplikationen haben sich nun dadurch ergeben, dass *Deutschland* in diesem Frühling auf seine Position im Ministerrat zurückgekommen ist und auch dort die Möglichkeit zusätzlicher Abwehrmassnahmen für die Unternehmensleitung durchsetzen will. Dies ist vor dem Hintergrund zu sehen, dass im deutschen Aktienrecht die Höchststimmklauseln, die eine feindliche Übernahme erschweren, abgeschafft wurden und deutsche Gesellschaften damit befürchten, ohne Abwehrmöglichkeiten, ein zu leichtes Ziel für feindliche Übernahmen zu sein.

Wettbewerbspolitik und Wettbewerbsrecht

Eine glaubwürdige staatliche Wettbewerbspolitik hat für offene Binnenmärkte zu sorgen. Nur so kann die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Wirtschaftsstandortes sichergestellt werden. Besonders wichtig ist, die Infrastrukturmärkte (Telekommunikation, Elektrizität, Post, Eisenbahn) umfassend zu öffnen. Dort wo die Liberalisierung in der Schweiz vergleichsweise fortgeschritten ist (Telekommunikationsbereich), sind die Vorteile offensichtlich. Dasselbe hat nun rasch auch in anderen Infrastrukturmärkten, wie im Elektrizitätsmarkt oder bei den Postdienstleistungen, zu geschehen.

Gemäss der vom Eidg. Volkswirtschaftsdepartement vorgeschlagenen Kartellgesetzrevision soll wettbewerbschädliches Verhalten von Unternehmen in gewissen Fällen direkt sanktioniert werden können. Direkte Sanktionen mögen bei bestimmten Sachverhalten nötig sein, um einen funktionierenden Wettbewerb sicherzustellen. Der unterbreitete Entwurf hat jedoch schwerwiegende Mängel. Diese müssen ausgemerzt werden, ansonsten die Revision abzulehnen ist.

Wettbewerbspolitik für den Wirtschaftsstandort Schweiz

Mit der weiter zunehmenden internationalen Verflechtung der Wirtschaft stehen die Wirtschaftsstandorte in einem immer ausgeprägteren Wettbewerb zueinander. Ein entscheidender Faktor der Standortqualität ist dabei die Effizienz des Binnenmarktes. Unabdingbare Voraussetzung eines effizienten Binnenmarktes wiederum ist, dass dieser dem Grundsatz *des freien Wettbewerbs* unterworfen wird. Entscheidende Bemühungen sind diesbezüglich in der Schweiz bereits unternommen worden. Das Binnenmarktgesetz wurde erlassen, und es wurde begonnen, Infrastrukturmärkte zu öffnen, was insbesondere im Telekommunikationsbereich zu offensichtlichen Fortschritten geführt hat.

Heute gilt es nun, diese eingeleitete Entwicklung rasch und umfassend *voranzutreiben*. Es darf nicht auf halbem Weg stehen geblieben werden. Ausländische Beispiele (wie die nur halbwegs vollzogene Liberalisierung des kalifornischen Strommarktes) zeigen, dass sich sonst erst recht Probleme ergeben. Wichtig ist auch, dass die Binnenmarktgesetzgebung auf kantonaler Ebene konsequent durchgesetzt wird.

Das vom Parlament verabschiedete *Strommarktgesetz* soll den schweizerischen Elektrizitätsmarkt öffnen. Dies ist vorab aus Standortgründen dringend nötig. Gerade im Bereich des Strommarktes müssen der Wirtschaft optimale Rahmenbedingungen geboten werden, damit ihre Konkurrenzfähigkeit gewährleistet ist. Angesichts der fortgeschrittenen Entwicklung in umliegenden Ländern darf nicht länger eine Politik der Strukturhaltung betrieben werden. Nur wenn sich die Stromanbieter rechtzeitig dem Wettbewerb stellen, werden sie längerfristig im internationalen Umfeld bestehen können.

In den weiteren Infrastrukturmärkten, wie bei den Postdienstleistungen und bei den Bahnen, sind die *Liberalisierungsbestrebungen* zu intensivieren. Dass in gewissen dieser Märkte eine Grundversorgung gewährleistet werden muss, steht einer umfassenden Marktöffnung nicht entgegen und darf sie folglich auch nicht verhindern. In einem liberalisierten Umfeld ist auch ehemaligen Monopolbetrieben (Post, SBB) voller unternehmerischer Handlungsspielraum einzuräumen. Solange sie sowohl in Monopol- wie auch in Wettbewerbsbereichen tätig sind, ist jedoch eine strikte Trennung der beiden Bereiche zu fordern. *Wettbewerbsverzerrun-*

gen die dann drohen, wenn der Monopolbereich den Wettbewerbsbereich *quersubventioniert*, sind unter allen Umständen zu verhindern.

Die Revision des Kartellgesetzes

Das Eidg. Volkswirtschaftsdepartement hat einen Entwurf zur Revision des Kartellgesetzes vorgelegt. Darin wird u.a. die Einführung direkter Sanktionen und die Änderung der Zusammensetzung der Wettbewerbskommission vorgeschlagen. Der Entwurf ist von der Wirtschaft grossmehrheitlich skeptisch aufgenommen worden. Der Bundesrat ist aufgrund der Vernehmlassung bereit, Revisionsbegehren fallen zu lassen und Optionen zu prüfen. Aus Sicht der Wirtschaft müssen verschiedene schwerwiegende Mängel der Vorlage behoben werden.

Nach geltendem Kartellgesetz (KG) kann die Wettbewerbskommission (Weko) die Widerrechtlichkeit von wettbewerbsbehindernden resp. wettbewerbsausschliessenden Absprachen lediglich feststellen und deren Beseitigung verfügen. Administrative Sanktionen gegen fehlbare Unternehmen kön-

nen dagegen erst dann verhängt werden, wenn solche Verfügungen missachtet worden sind. Dies beabsichtigt die im letzten Herbst vom Eidg. Volkswirtschaftsdepartement unterbreitete *Vorlage zur Revision des Kartellgesetzes* zu ändern. Unternehmen sollen bei harten Kartellen (Art. 5 Abs. 3 KG) und bei Missbrauch von Marktmacht (Art. 7 KG) direkt sanktioniert werden können. Dabei werden solche Sanktionen auch erhoben, wenn die Kartellrechtsverstösse bereits aufgegeben sind (Aufgreifen von Vergangenheitsverhalten). Im Sinne einer Kronzeugenregelung sollen hingegen Kartellmitglieder, die zur Beseitigung des Kartells beitragen, von direkten Sanktionen ganz oder teilweise befreit werden können. Die Vorlage beabsichtigt weiter, die personelle Zusammensetzung der Weko zu ändern. Statt mit Vertretern der Wirtschaft soll die Kommission ausschliesslich mit unabhängigen Sachverständigen besetzt werden.

Direkte Sanktionen können letztlich nötig sein, um einen funktionierenden Wettbewerb sicherzustellen. Insbesondere dort wo, wie bei Submissionskartellen, aus der Sache heraus ein Wiederholungsfall gar nicht vorkommen kann, werden Kartellrechtsverstösse nach jetziger Rechtslage nicht geahndet. Die Vorlage hat in der konkreten Ausgestaltung der vorgesehenen direkten Sanktionen jedoch schwerwiegende Mängel. Verfahrensrechte werden nicht genügend gewährleistet, die vorgesehene Kronzeugenregelung erscheint unverhältnismässig und rechtsstaatlich nicht unbedenklich. Dazu kommt, dass in der Bundesverfassung nach wie vor lediglich ein *Kartellmissbrauchsverbot* stipuliert ist und sich deswegen zumindest die Frage stellt, ob direkte Sanktionen überhaupt verfassungskonform sind. Was die Zusammensetzung der Weko betrifft, ist wesentlich, dass ihre Praxisnähe gewährleistet ist. Die Weko ist da-

her auch in Zukunft mit Wirtschaftsvertretern zu besetzen.

Diese *Bedenken gegen die Vorlage* sind im Vernehmlassungsverfahren von der Wirtschaft fast unisono geteilt worden. Der Bundesrat hat darauf bereits reagiert und beschlossen auf eine Änderung der Zusammensetzung der Weko zu verzichten. An der Einführung direkter Sanktionen und einer «Bonusregelung», wie die Kronzeugenregelung neu genannt wird, will er grundsätzlich festhalten, es sollen aber weitere Abklärungen vorgenommen und Varianten geprüft werden.

Aus Sicht der Wirtschaft ist diese Entwicklung zu begrüßen. Bei der materiellen Überarbeitung der Vorlage müssen jedoch auch die weiteren Bedenken der Wirtschaft beachtet werden, ansonsten das Revisionsvorhaben nicht unterstützt werden kann.

Unumgängliche Verbesserungen

Wenn an der Einführung direkter Sanktionen festgehalten wird, ist die Vorlage in mehrfacher Hinsicht zu verbessern. Verfahrensgarantien für die Unternehmen müssen ausgebaut werden, zur Verbesserung der Rechtssicherheit sind die Sanktionstatbestände enger zu fassen und auch die Bemessung der «Bussen» ist zu überarbeiten.

Europäisches Wettbewerbsrecht

Die Europäische Kommission hat drei neue Regelungen für horizontale Kooperationsvereinbarungen erlassen. Es handelt sich um zwei Gruppenfreistellungsverordnungen betreffend Spezialisierungsvereinbarungen und Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung, sowie um Leitlinien über horizontale Kooperationsvereinbarungen.

Die Europäische Kommission strebt eine umfassende *Neuorientierung des europäischen Wettbewerbsrechts* an und hat zu diesem Zweck bereits früher eine neue Gruppenfreistellungsverordnung über vertikale Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen erlassen. Nun ist das Reformvorhaben auf die Vereinbarungen über die horizontale Zusammenarbeit ausgedehnt worden.

Mit den auf den 1. Januar 2001 in Kraft getretenen *Gruppenfreistellungsverordnungen* für Spezialisierungsvereinbarungen (EG/2658/2000) und für Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung (EG/2659/2000) sollen bestimmte Arten von Zusammenarbeitsverträgen zwischen Unternehmen auf der gleichen Produktions- oder Vertriebsstufe unter gewissen Voraussetzungen von der Anwendbarkeit des Kartellverbots befreit werden. Im Vergleich zur früher geltenden Regelung soll einerseits die Rechtsanwendung vereinfacht und benutzerfreundlicher ausgestaltet und andererseits den veränderten Bedürfnissen der Wirtschaft Rechnung getragen werden. Die ergänzend erlassenen Leitlinien für horizontale Kooperationsvereinbarungen, welche insbesondere Forschung und Entwicklungs-, Produktions-, Marketing-, Einkaufs-, Umweltschutz- und Standardisierungsvereinbarungen betreffen, helfen den Unternehmen, ihre

Verträge in den entsprechenden Gebieten auf die Vereinbarkeit mit dem EU-Wettbewerbsrecht zu überprüfen.

Freistellungen vom Kartellverbot erfolgen nach den neuen Verordnungen grundsätzlich, wenn die an der Zusammenarbeit beteiligten Unternehmen im betreffenden Markt einen bestimmten Marktanteil nicht überschreiten und ihre Vereinbarungen keine unzulässigen Klauseln («schwarze Klauseln») enthalten. Bei Spezialisierungsvereinbarungen darf der Marktanteil der Unternehmen 20% und bei den Vereinbarungen über Forschungs- und Entwicklungszusammenarbeit 25% nicht überschreiten. Unzulässig und damit «schwarze» Klauseln sind solche, welche die Preisfixierung, die Produktions- oder Absatzlimitierung bzw. die Aufteilung von Märkten oder Kunden bezwecken. Bei Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen ist zudem unzulässig, einer Vertragspartei Beschränkungen in der Forschung und Entwicklung in einem anderen Bereich bzw. nach Vertragsabschluss im selben Bereich aufzuerlegen.

Fusionskontrolle bei grenzüberschreitenden Unternehmenszusammenschlüssen

Grenzüberschreitende Fusionen umfassen immer mehr Unternehmen aus einer Vielzahl von Ländern. Insofern diese Länder nicht der EU angehören, hat meist jedes einzelne von ihnen eine eigene Fusionskontrolle mit teilweise recht abweichenden Ansätzen und Verfahren. Die vielen nötigen Genehmigungsverfahren können daher in grossen internationalen Fusionen äusserst komplex, zeitraubend und teuer werden. So wären bei einer geplanten Fusion zwischen einer schweizerischen, einer nordamerikanischen und einer Unternehmensgruppe aus einem EU-Land insgesamt 16 verschiedene Genehmigungsanträge in 8 verschiedenen Sprachen erforderlich gewesen. Hier ist Harmonisierungsbedarf gegeben.

ABB

algroup

ascom

 **BOBST
GROUP**

BUCHER

 **BUHLER**
YOUR PERFORMANCE IS MIND

Ciba 

DANZAS

Forbo

GEORG FISCHER +GF+

Givaudan^o

Hesta

 **Holcim**

Lonzagroup

 **Nestlé**

 **NOVARTIS**

PANALPINA 
on 6 continents

REUTERS 

RIETER

Roche

Schindler 

 **SGS**

SIEMENS





SULZER

swissair  Group

swisscom 

syngenta

unaxis

vonRoll

watt